Rationalisierungseffekte der Walzstahlkontore und der Rationalisierungsgruppen

Herausgegeben von

Burkhardt Röper

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 79

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 79

Rationalisierungseffekte der Walzstahlkontore und der Rationalisierungsgruppen

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rationalisierungseffekte der Walzstahlkontore und der Rationalisierungsgruppen

Herausgegeben von

Burkhardt Röper

DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten
© 1974 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1974 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany

ISBN 3 428 03271 3

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bernhard Griesbach
zum Gedächtnis

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhalt

1. Einleitung 9

Vorbemerkungen des Herausgebers 9

Die Vertragsunternehmen der Walzstahlkontore und der Rationalisierungsgruppen und ihre Kurznamen 11

2. Tagungsbericht 14

2.1 Erich Schmitz: Analyse der Wettbewerbseffekte der Kontorverträge von 1967 und der Verträge zur Gründung der vier Rationalisierungsgruppen von 1971 14

2.2 Schwerpunkte der Diskussion 30
Wettbewerbsbeschränkung und Rationalisierungserfolg — Die Festsetzung der Beteiligungsziffern bei der Einschleusung neuer Kapazitäten — Preispolitik — Frachtbasen — System der Stahlhändler

2.3 Franz Rösch, Korreferat: Rationalisierungsbestrebungen in der deutschen Eisen- und Stahlindustrie und ihre Wirkungen auf den Wettbewerb 41

2.4 Hans Wolter, ausführlicher Diskussionsbeitrag: Grundsätzliches aus der Sicht der deutschen Eisen- und Stahlindustrie 53

2.5 Schwerpunkte der Diskussion 68

Zur technischen und wirtschaftlichen Problematik der Bestimmung der optimalen Betriebsgröße

Die Preisgestaltung als Determinante der Marktstellung und des Wettbewerbs

Die Bestimmungen über Exporterlöse und Exportausgleich sowie über Lohnwalzungen

Die Programmabstimmung zwischen den Vertragsunternehmen

3. Anhang 137

Statistiken 137

Wichtigere Entscheidungen nach Artikel 65 des EGKS-Vertrages auf dem Gebiete der Stahlindustrie in der Bundesrepublik Deutschland 1965 - 1971 160

Bernhard Griesbach, Die wirtschaftliche Beurteilung der vier Walzstahlkontore, Berlin 1966 161

Literaturverzeichnis 165

Stichwortverzeichnis 167

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Einleitung

Vorbemerkungen des Herausgebers

(1) Die „Arbeitsgruppe Wettbewerb" des wirtschaftspolitischen Ausschusses legt hiermit den Tagungsbericht ihrer Sitzung am 12./13. April 1972 in Mannheim vor, der von den Teilnehmern überarbeitet und vom Herausgeber geringfügig gekürzt worden ist. Offensichtliche Fehler wurden richtiggestellt. Zum besseren Verständnis sind wenige ergänzende Anmerkungen hinzugefügt worden. Einige der im Anhang aufgeführten Statistiken wurden zum Teil nachgereicht.

(2) Teilnehmer waren die Herren Professoren Dr.

Walter Hamm, Marburg

Ernst Heuß, Marburg

Erich Hoppmann, Freiburg

Hans Otto Lenel, Mainz

Manfred Neumann, Erlangen/Nürnberg

Burkhardt Röper, Aachen, Vorsitz

Artur Woll, Gießen

sowie die Herren:

Dr. Bernhard Griesbach, Direktor beim Bundeskartellamt, Berlin

Dr. Franz Rösch, Ministerialrat im Bundesministerium für Wirtschaft und Finanzen, Bonn

Erich Schmitz, Abteilungsleiter der Generaldirektion „Kartelle, Zusammenschlüsse und private Diskriminierung — Stahl" in der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel

Dr. Hans Wolter, Direktor der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Düsseldorf

Die Mitglieder der „Arbeitsgruppe Wettbewerb" danken den Sachverständigen für ihre Anwesenheit und Auskunftsbereitschaft, die als ein Musterbeispiel wirkungsvoller Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Behörden und Wissenschaft angesehen werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(3) Seit dem Frühjahr 1972 hat sich die Struktur der deutschen Eisen- und Stahlindustrie erheblich verändert. Am wichtigsten war der im Februar 1973 eingeleitete Zusammenschluß der August Thyssen-Hütte AG und der Rheinstahl AG durch Aufkauf von 60,5 % der Rheinstahl-Aktien. Als eine Konsequenz teilte die Regierung der Bundesrepublik Deutschland der EG-Kommission am 22. 6. 1973 mit, daß eine Entscheidung der Kommission über Rationalisierungsgruppen in einer den veränderten Wettbewerbsverhältnissen entsprechenden Weise geändert werden sollte[1]. In der Genehmigung des Zusammenschlusses der EG-Kommission vom 20. 12. 1973 wurde u. a. die Auflage gemacht, „Thyssen und Rheinstahl haben bis zum 31. März 1974 aus den Rationalisierungsgruppen für Walzstahlerzeugnisse West und Westfalen auszuscheiden, an denen sie derzeit beteiligt sind". In der Begründung heißt es: „Um in einer Industrie mit oligopolistischer Struktur einen wirksamen Wettbewerb aufrechterhalten zu können, ist es nötig, daß die Unabhängigkeit der Gruppen und ihre Nichteinmischung in die Geschäfte der übrigen Gruppen um so mehr gewährleistet sind, je stärker die Gruppen sind und je enger das Oligopol wird."

Die Rationalisierungsgruppe West und das Walzstahlkontor Westfalen wurden aufgelöst. Im Sommer 1974 bestanden nach wie vor die Rationalisierungsgruppen Nord und Süd.

Aachen, im September 1974 *Burkhardt Röper*

[1] Äußerungen der Bundesregierung zu zwei Unternehmensverbindungen, in: Wirtschaft und Wettbewerb, 23. Jg., 1973, S. 682.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Vertragsunternehmen der Walzstahlkontore und ihre Kurznamen

Walzstahlkontor West GmbH

August Thyssen-Hütte AG, Duisburg-Hamborn (ATH bzw. Thyssen)

Eisen- und Stahlwalzwerke Rötzel GmbH, Breyell/Rhld. (Rötzel)

Eschweiler Bergwerks-Verein, Kohlscheid (EBV)

Felten & Guilleaume Carlswerk Eisen und Stahl AG, Köln-Mülheim

Friedrich Krupp Hüttenwerke AG, Bochum (Krupp)

Fürstlich Hohenzollernsche Hüttenverwaltung, Laucherthal/Sigmaringen (Laucherthal)

Ibach Stahlwerke oHG, Remscheid (Ibach)

Mannesmann AG, Düsseldorf

Ohler Eisenwerk Theobald Pfeiffer, Ohle/Westf.

Otto Wolff AG, Köln

Rasselstein AG, Neuwied

Stahlwerke Bochum AG, Bochum

Theodor Wuppermann GmbH, Leverkusen (Wuppermann)

Walzwerk Neviges GmbH, Neviges/Rhld.

Walzstahlkontor Westfalen GmbH

Hoesch AG, Dortmund, und
- Dörken AG, Gevelsberg
- Dortmund-Hörder Hüttenunion AG, Dortmund
- Friedrichshütte AG, Herdorf/Sieg
- Hüttenwerk Siegerland AG, Siegen
- Schwerter Profileisen Walzwerk AG, Schwerte
- Trierer Walzwerk AG, Wuppertal-Langerfeld

Rheinstahl Hüttenwerke AG, Essen und
- Arnold Georg AG, Neuwied
- C. Kuhbier & Sohn, Stahl- und Eisenwalzwerk, Dahlerbrück
- Edelstahlwerk Witten AG, Witten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gusstahlwerk Oberkassel AG, Düsseldorf
Gusstahlwerk Gelsenkirchen AG, Gelsenkirchen
Siegener AG Geisweid, Hüttental-Geisweid

Walzstahlkontor Nord GmbH

Hüttenwerk Oberhausen AG, Oberhausen

Ilseder Hütte, Peine

Klöckner Werke AG, Duisburg

Salzgitter Hüttenwerk AG, Salzgitter-Drütte

Walzstahlkontor Süd GmbH

ARBED — Aciéries Réunies de Burbach — Eich — Dudelange, Société Anonyme — Vereinigte Hüttenwerke Burbach — Eich — Düdelingen AG — Abteilung Burbach

Dillinger Hüttenwerke AG, Dillingen

HADIR Hochofen- und Stahlwerke AG Differdingen — St. Ingbert — Rümelingen — Zweigniederlassung St. Ingbert/Saar

Neunkircher Eisenwerk AG, vormals Gebr. Stumm, Neunkirchen

Röchling'sche Eisen- und Stahlwerke GmbH, Völklingen, nachfolgend Röchling genannt

Schwäbische Hüttenwerke GmbH, Wasseralfingen

Die Vertragsunternehmen der Rationalisierungsgruppen und ihre Kurznamen

Rationalisierungsgruppe West

August Thyssen-Hütte AG, Duisburg-Hamborn (ATH bzw. Thyssen)

Deutsche Edelstahlwerke AG, Krefeld

Thyssen Niederrhein GmbH, Hütten- und Walzwerk Oberhausen, gemeinschaftlich handelnd (Thyssen)

Eisen- und Stahlwalzwerke Rötzel GmbH, Breyell (Rötzel)

Fried. Krupp Hüttenwerke AG, Bochum, zugleich handelnd für die Westfälische Drahtindustrie, Hamm/Westfalen (Krupp)

Fürstlich Hohenzollernsche Hüttenverwaltung, Laucherthal (Laucherthal)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ibach Stahlwerke AG, Remscheid (Ibach)

Theodor Wuppermann GmbH, Leverkusen (Wuppermann)

Rationalisierungsgruppe Westfalen

Hoesch AG, Dortmund

Rheinstahl Hüttenwerke AG, Essen (Rheinstahl)

Edelstahlwerk Witten AG, Witten

Siegener AG Geisweid, Hüttental-Geisweid

Rationalisierungsgruppe Nord

Eisenwerkgesellschaft Maximilianshütte mbH, Sulzbach-Rosenberg (Maxhütte)

Klöckner-Werke AG, Duisburg

Stahlwerke Peine-Salzgitter AG, Peine-Salzgitter (Peine-Salzgitter)

Rationalisierungsgruppe Süd

Aktiengesellschaft der Dillinger Hüttenwerke, Dillingen (Dillingen)

ARBED Felten & Guilleaume Vereinigte Drahtwerke, Köln-Mülheim

ARBED — Vereinigte Hüttenwerke Burbach-Eich-Düdelingen AG, Abteilung St. Ingbert (ARBED)

Eschweiler Bergwerks-Verein, Kohlscheid (EBV)

Neunkircher Eisenwerk AG, vormals Gebrüder Stumm, Neunkirchen

Otto Wolff AG, Köln, handelnd für
— Rasselstein AG, Neuwied, und
— Stahlwerke Bochum AG, Bochum

Schwäbische Hüttenwerke GmbH, Wasseralfingen

Stahlwerke Röchling-Burbach GmbH, Völklingen (Röchling)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Tagungsbericht

2.1. Erich Schmitz: Analyse der Wettbewerbseffekte der Kontorverträge von 1967 und der Verträge zur Gründung der vier Rationalisierungsgruppen von 1971

I. Vorbemerkung

Unsere Betrachtungen gelten dem gemeinsamen Stahlmarkt und auf diesem Markt besonders den wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen der Unternehmen in der Bundesrepublik.

Der Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl vom 18. April 1951 untersagt in seinem Artikel 4 u. a. einschränkende Praktiken, die auf eine Aufteilung oder Ausbeutung der Märkte abzielen. Gemäß den Bestimmungen der Artikel 65 und 66 des Vertrages sind Kartelle und Zusammenschlüsse besonderen Vorschriften unterworfen.

Einschränkende Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Verbänden von Unternehmen und verabredete Praktiken im Sinne des Artikels 65 § 1 sind grundsätzlich verboten. Zusammenschlußoperationen von Unternehmen durch Fusion, Aktienerwerb u. dgl. unterliegen der vorherigen Genehmigung (Artikel 66 §§ 1 bis 6). Der § 7 des Artikels 66 ist gegen den Mißbrauch beherrschender Stellungen gerichtet.

Das Kartellverbot enthält einen Erlaubnisvorbehalt insoweit, als nach Artikel 65 § 2 Vereinbarungen über Spezialisierung oder über gemeinsamen Ein- oder Verkauf oder Vereinbarungen, die solchen Vereinbarungen genau entsprechen, unter bestimmten Voraussetzungen genehmigt werden können. Zusammenschlüsse sind unter den in Artikel 66 § 2 genannten Voraussetzungen zu genehmigen.

Die Genehmigungsvoraussetzungen der Artikel 65 § 2 c) und 66 § 2 sind sich in bezug auf die Marktstellung der beteiligten Unternehmen sehr ähnlich. Danach darf durch Kartelle oder durch Konzentrationen für die Beteiligten nicht die Möglichkeit entstehen, die Preise zu bestimmen, die Produktion oder den Absatz zu kontrollieren oder einzuschränken noch sich einem wirksamen Wettbewerb zu entziehen. Im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unterschied zu den Konzentrationen müssen Vereinbarungen im Sinne des Artikels 65 § 2 nach Buchst. a) und b) jedoch noch zwei andere Voraussetzungen erfüllen: Sie müssen zu einer merklichen Verbesserung der Produktion oder der Verteilung beitragen, und sie müssen für die Erzielung dieser Rationalisierungswirkungen wesentlich sein, ohne daß sie weitergehende Einschränkungen vorsehen, als dies ihr Zweck erfordert.

Die Anfänge von Vereinbarungen über Spezialisierung und gemeinsamen Verkauf in der Stahlindustrie der Bundesrepublik reichen bis in das Jahr 1961 zurück. Im April jenes Jahres wurde den niedersächsischen Hüttenwerken in Peine und Salzgitter eine Vereinbarung über Spezialisierung und gemeinsamen Verkauf auf dem Gebiete von Stabstahl genehmigt. Im Juli 1962 folgte die Genehmigung einer gleichartigen Vereinbarung dieser Unternehmen für Walzdraht.

Vier Hüttenwerke im rheinisch-westfälischen Raum — Dortmund-Hörde, Hoesch, Mannesmann und Oberhausen — beantragten 1964 in Luxemburg die Genehmigung eines Stab- und Formstahlkontors. Die Vereinbarung sah im wesentlichen ein turnusmäßiges Walzen der gleichen Erzeugnisse durch jeweils einen der vier Partner vor. Gegenstand dieser „karussellartigen" Zusammenarbeit waren Stab- und Formstahl, zwei Erzeugnisgruppen, die sich wegen der vielen Profile und Abmessungen ganz besonders zur Spezialisierung eignen. Quoten waren nicht vereinbart. Zur Anwendung der im Juli 1965 genehmigten Vereinbarung ist es indessen nicht gekommen.

Und somit gelangen wir zu den vier Walzstahlkontoren West, Westfalen, Nord und Süd. Mit Ausnahme einiger Erzeuger fanden sich im Juni 1966 die unter inländischer und ausländischer Kontrolle stehenden Stahlunternehmen in der Bundesrepublik zu vier Gruppen zusammen und beantragten auf Grund des Artikels 65 § 2 die Genehmigung.

Die Genehmigung wurde Mitte März 1967 für einen Zeitraum bis zum 30. Juni 1971 mit einer Reihe von Einschränkungen und Auflagen erteilt, deren Wortlaut dem Tenor der Entscheidungen entnommen werden kann[1].

In Anbetracht der Ergebnisse, die die Walzstahlkontore bis 1969 überschaubar zeitigten, wurden die beteiligten Unternehmen in Gesprächen rechtzeitig über die Gründe verständigt, die aus der Sicht der Kommission einer Erneuerung der Genehmigungen für die Zeit nach dem 30. Juni 1971 entgegenstanden. Die Kommission gab jedoch zu

[1] Vgl. Entscheidungen Nr. 3/67 bis 6/67 — Amtsblatt der EG Nr. 76 vom 21. April 1967.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verstehen, daß sie geeignete Lösungsvorschläge unter Berücksichtigung der Vorschriften des Artikels 65 prüfen werde.

Ende Januar 1971 beantragten dann die Stahlunternehmen in der Bundesrepublik die Genehmigung von vier Rationalisierungsgruppen, die drei der Walzstahlkontore ablösen sollten und eine Fortführung des Walzstahlkontors Westfalen in abgewandelter Form vorsahen.

Die vorgelegten Vereinbarungen entsprachen indessen nicht in allen Teilen den Genehmigungsvoraussetzungen des Artikels 65 § 2, insbesondere der lit. b). Unter anderem konnten die je Unternehmen und je Erzeugnis vereinbarten Produktionsquoten und die hiermit zusammenhängenden Klauseln der Verträge nicht gebilligt werden.

Den Antragstellern wurden die Bedenken mitgeteilt. Sie unterbreiteten Ende Juni 1971 geänderte Verträge, um die beantragten Genehmigungen zu erlangen. Diese wurden mit den Entscheidungen vom 27. Juli 1971 für die Zeit bis zum 31. Dezember 1975 erteilt[2], nachdem sich die Kommission davon überzeugt hatte, daß die Vereinbarungen allen in Artikel 65 § 2 genannten Genehmigungsvoraussetzungen entsprachen. Die Kommission knüpfte an die Genehmigungen eine Anzahl von Auflagen, die insbesondere sicherstellen sollen, daß

— die Selbständigkeit und Unabhängigkeit der Unternehmen auf dem gemeinsamen Stahlmarkt nicht durch personelle Verflechtungen oder unzulässige wettbewerbsbeschränkende Praktiken zwischen den Unternehmen und Gruppen oder mit Dritten, besonders im Rahmen von Unternehmensverbänden, beeinträchtigt werden,
— der mit den Vereinbarungen angestrebte Rationalisierungsnutzen durch Einsparung von Produktions- und Verteilungskosten auch tatsächlich erzielt wird,
— der zur Sicherung der Spezialisierung vereinbarte mengenmäßige oder finanzielle Ausgleich innerhalb einer Gruppe und die den Verkaufsgemeinschaften genehmigten Absatzquoten nicht zu weitergehenden Wettbewerbsbeschränkungen verwendet werden, als dies der Zweck der Spezialisierung und Rationalisierung erfordert, und
— die Beteiligten alle Maßnahmen unterlassen, die dem Inhalt der Entscheidungen und den Vorschriften des Montanvertrages zuwiderlaufen.

Die vier Rationalisierungsgruppen stellen sich bis auf folgende Abweichungen in der gleichen Zusammensetzung dar wie die vier Walzstahlkontore.

---

[2] Vgl. Entscheidungen Nr. 71/312 bis 71/315/EGKS — Amtsblatt der EG Nr. L 201 vom 5. September 1971.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zu den Partnern der aus dem *Walzstahlkontor West* hervorgegangenen Rationalisierungsgruppe gehören nicht mehr *Mannesmann* und *Ohler Eisenwerk*. Diese Unternehmen hatten ihre Walzstahlfertigerzeugung zugunsten anderer Partner aufgegeben. Die Werke, die aus den Bereichen *Otto Wolff* und *ARBED* im Kontor West verkauft hatten, waren übergewechselt zur Nachfolgegruppe des Kontors Süd.

Das *Walzstahlkontor Westfalen* war um die Firmen *Kuhbier* und *A. Georg* verkleinert, die ihre Produktion auf andere Werke übertragen hatten.

Das ehemalige *Walzstahlkontor Nord* machte einer um die *Maxhütte* erweiterten und um das infolge einer Konzentration ausgeschiedene *Hüttenwerk Oberhausen* verkleinerten Rationalisierungsgruppe Platz. Der gleichen Gruppe gehörten *Peine und Salzgitter* als inzwischen verschmolzene Gesellschaften an.

Der *Gruppe Süd* waren, aus West ausscheidend, die Unternehmen *Rasselstein* und *Stahlwerke Bochum* (Otto Wolff) sowie *Felten & Guilleaume* und *Eschweiler Bergwerksverein* (ARBED) beigetreten. Die Verschmelzung der Eisen- und Stahlwerke *Röchling* und des Werkes *Burbach* der ARBED hatte eine Verringerung der Zahl der Partner dieser Gruppe zur Folge.

II. Die Wettbewerbseffekte der Kontore und der Rationalisierungsgruppen

Der Wortlaut der Kontorverträge war gleichlautend. Die Rationalisierungsabkommen weichen vielfach voneinander ab. Sie spiegeln das Konzept und Programm der an jeder Gruppe beteiligten Unternehmen mit unterschiedlichen Schwerpunkten wider. Demnach ist der Inhalt von insgesamt fünf Verträgen gegenüberzustellen, wobei die Kartellinnenwirkungen von den Außenwirkungen in der üblichen Weise getrennt betrachtet werden sollen.

1. Die Kartellinnenwirkungen

Welches sind die Einschränkungen, die sich die Gesellschafter eines Kontors und die Partner einer Rationalisierungsgruppe gegenseitig auferlegen, und welches sind die Folgen dieser Einschränkungen für den Wettbewerb?

a) Walzstahlkontore

Die Analyse folgt sinngemäß dem in der Entscheidungsbegründung zum Walzstahlkontor West dargelegten wesentlichen Inhalt der Vereinbarungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Danach verfolgten die beteiligten Unternehmen die Absicht, der damals schwierigen Lage auf dem Stahlmarkt zu begegnen. Die Marktlage war durch Angebotsüberhang gekennzeichnet, der zu einem besonders scharfen Wettbewerb mit Preis- und Erlösverfall geführt hatte. Um in diesem Wettbewerb zu bestehen, wollten die beteiligten Unternehmen gemäß den Hinweisen der Hohen Behörde durch die Kontore nun die Erzeugung der Nachfrage anpassen und möglichst kostengünstig produzieren.

Die Vereinbarungen sollten insbesondere dazu dienen, die Verkaufseinrichtungen zu verringern, die Aufträge zusammenzufassen, Frachtkosten einzusparen, die Produktionsprogramme abzustimmen, Anlagen vorübergehend oder endgültig stillzulegen und die Erzeugung auf die übrigen Anlagen zu konzentrieren. Demgemäß war Gegenstand der Kontorverträge „die Rationalisierung der Erzeugung und des Vertriebs von Walzstahlerzeugnissen und die möglichst kostengünstige Auslastung der Produktionsanlagen der Gesellschafter durch Spezialisierung und den gemeinsamen Vertrieb von Walzstahl". Jedes Kontor konnte zu diesem Zweck auch Aufgaben auf Dritte übertragen.

Der Wettbewerb zwischen den Gesellschaften jedes Kontors wurde besonders infolge des vereinbarten gemeinsamen Verkaufs und der in bezug auf den gemeinsamen Verkauf getroffenen Abmachungen beeinträchtigt. Das wird erhellt aus einer zusammengefaßten Wiedergabe der hauptsächlichen Vereinbarungen.

— Dem *Beirat des Kontors,* dessen Mitglieder von den Unternehmensleitungen stammten, kam hinsichtlich der Bewerkstelligung des gemeinsamen Verkaufs die entscheidende Bedeutung zu. Denn er bestimmte die Grundsätze der Geschäftsführung, beriet und überwachte die Geschäftsführer, bildete Ausschüsse, insbesondere den Produktenausschuß, von dem die Preisfestsetzung ausging. Es bestand bei jedem Kontor eine aus drei unabhängigen technischen Sachverständigen zusammengesetzte sogenannte Kapazitätskommission. Sie wurde im Zusammenhang mit der Einschleusung neuer Kapazitäten tätig. Man würde sagen können, die wettbewerbsbeschränkende Tätigkeit des Kontors ging zentral von seinem Beirat aus, der mit einfacher Mehrheit der vertretenen Stimmen entschied. Kein Gesellschafter durfte die Hälfte der vertretenen Stimmen auf sich vereinigen.

— Ein *System von Absatzquoten* je Unternehmen und Erzeugnis war vertraglich festgelegt. Es sah den Austausch von Quoten unter den Gesellschaftern vor. Die Quoten konnten ferner geändert werden, wenn neue Kapazitäten eingeschleust wurden. Über die Höhe der einzuschleusenden Kapazitäten beschloß die Kapazitätskommission

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Kontors. Die Quote konnte auch bei Konzentration zwischen einem Gesellschafter und einem Verarbeiter geändert werden, d. h. reduziert werden in dem Maße, wie der Anteil des Gesellschafters am Gemeinschaftsverkauf durch Erweiterung seines Eigen- oder Konzernverbrauchs zurückging. Denn dieser Verbrauch war vom gemeinsamen Verkauf ausgenommen.

— Die Regelung der *Auftragsverteilung* auf die Gesellschafter geschah nach Maßgabe ihrer Absatzbeteiligungen (Quoten). Diese Vereinbarung beinhaltete Rationalisierungsmöglichkeiten durch Spezialisierung der Produktion, ohne jedoch hierzu Konkretes festzulegen. Unter diesem Aspekt wurde abgemacht, daß das Kontor die Aufträge möglichst so auf die Gesellschafter verteilen sollte, daß sie die Rationalisierung der Produktion durch Zusammenfassung der Aufträge zu großen Walzlosen bei den kosten- und frachtgünstigsten Lieferanten und die Spezialisierung förderten.

Diese allgemeine Formulierung bewirkte umfassende Beschränkungen der Kontorpartner im Verhältnis zueinander. Die Rationalisierungserfolge, die infolge der Zusammenfassung der Aufträge zu erwarten gewesen wären, wurden aber durch drei Bedingungen beeinträchtigt:

— durch den vereinbarten Anspruch der Gesellschafter auf monatliche Lieferungen in Höhe ihrer Absatzbeteiligungen,

— infolge der vereinbarten Berücksichtigung der bisherigen Lieferbeziehungen der Werke zu einzelnen Abnehmern, und

— durch das Erfordernis, der Erzeugungsstruktur der einzelnen Gesellschafter zu entsprechen.

Das Funktionieren des Quotensystems wurde durch die Vereinbarung der monatlichen „Pflicht- und Anspruchsrechnung", des vierteljährlichen Differenzausgleichs und eines erforderlichenfalls durch Entscheidung des Beirats mit Dreiviertelmehrheit herbeigeführten internen Ausgleichs gefestigt.

In der Praxis der Kontore gerieten die verschiedenen Einschränkungen mit dem wünschenswerten Ziel einer Produktivitätsverbesserung in Konflikt.

— Der *Preiswettbewerb* zwischen den Gesellschaftern eines Kontors war weitgehend ausgeschlossen. Denn

  — über die Grundsätze der Preispolitik und der Geschäftsbedingungen des Kontors und über die Preise für mehrere Produkte beschloß sein Beirat mit Zweidrittel-Mehrheit,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— den von der Geschäftsführung vorgeschlagenen, zu veröffentlichenden Listenpreisen sowie der Festlegung von Angleichungsnachlässen konnte der Produktenausschuß mit einfacher Mehrheit widersprechen. In diesem Falle bedurfte der Vorschlag der Zustimmung des Beirats. Für Sonderfälle war ebenfalls der Produktenausschuß oder sein Vorsitzender zuständig,

— die Gesellschafter verzichteten demnach auch auf eigene Preislisten, soweit für den Verkauf das Kontor zuständig war,

— die Verkaufserlöse wurden zu den Listenpreisen abzüglich Angleichungsrabatt, d. h. im wesentlichen zu den tatsächlich erzielten durchschnittlichen Preisen des Liefermonats an die Gesellschafter ausgeschüttet,

— Exporte in dritte Länder wurden zum erzielten Erlös abgerechnet. Die betroffenen Gesellschafter hatten dabei einen Anspruch auf Exportausgleich durch Umlage auf alle Gesellschafter.

— Als weitere wettbewerbsbeschränkende Bindungen sind die Klauseln über *Wohlverhalten, Auskunftspflicht, Geldbußen* bei Verstößen und *Schiedsgerichtsbarkeit* zu betrachten. Die Notwendigkeit dieser Klauseln ergibt sich aus der Natur der Hauptbeschränkungen.

Jedes der Walzstahlkontore schränkte somit das normale Spiel des Wettbewerbs zwischen seinen Gesellschaftern erheblich ein, ganz besonders infolge des vereinbarten gemeinsamen Verkaufs und der Klauseln, die dessen Funktionieren sicherstellten. Das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkungen schien angesichts des Zielkonflikts zwischen dem vereinbarten Quotensystem und der angestrebten Spezialisierung in ein ungünstiges Verhältnis zum wirtschaftlichen Nutzen der Kontore zu geraten.

b) Rationalisierungsgruppen

Die vorgelegten vier Vereinbarungen tragen die Überschriften „Spezialisierungs- und Rationalisierungsvertrag" (West), „Vertrag über industrielle Zusammenarbeit" (Westfalen) und „Rationalisierungsvertrag" (Nord und Süd).

Die Rationalisierungsgruppen legen den Akzent der kartellinternen Beschränkungen deutlich auf die Spezialisierung und Rationalisierung der Erzeugung. Vereinbarungen über gemeinsamen Verkauf sind lediglich noch in drei Fällen vorgesehen, und zwar bei

— Bandstahl und Warmbreitband durch Thyssen und Wuppermann

— Bandstahl durch Krupp und Rötzel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Halbzeug, Grob- und Mittelblech, Stabstahl und Walzdraht durch Kontor Westfalen.

Die hier festgesetzten Absatzquoten beinhalten den Kontoren ähnliche Probleme des Zielkonfliktes zwischen Rationalisierung und Anspruch auf Quotenerfüllung, aber doch in sehr reduziertem Umfang. Dies gilt in noch geringerem Grad für die im Rahmen der Rationalisierungsgruppe Nord vorgesehene Auftragslenkungsstelle für Stabstahl und Walzdraht.

Ein Vergleich des wesentlichen Inhaltes der Vereinbarungen ergibt auf die Hauptsache verdichtet folgendes:

Die Partner jeder Gruppe verpflichten sich zur Mitteilung und gemeinsamen Beratung von *Investitionsvorhaben* der Werke. Sie bleiben hinsichtlich der Ausführung der Investitionen grundsätzlich frei. (Keine Produktionsquoten und demnach kein Einschleusungsverfahren für neue Produktionskapazitäten.)

Die Vertragspartner der Gruppe West verpflichten sich, ihre *Produktionsprogramme* unter Berücksichtigung der Markterfordernisse und Absatzmöglichkeiten, der jeweils verfügbaren Kapazitäten und der vereinbarten Spezialisierung so aufeinander abzustimmen, daß zu jeder Zeit den Erfordernissen des Marktes und der Abnehmer Rechnung getragen werden kann. Die Partner beabsichtigen, die Programmbereinigung innerhalb einiger Erzeugnisbereiche zu intensivieren und auch die Produktion einzelner Erzeugnisbereiche auf eine kleinere Anzahl von Herstellern zu konzentrieren.

Neben diesen mehr allgemein formulierten Einschränkungen enthalten die vier Rationalisierungsverträge konkrete, fast sämtliche Produkte irgendwie betreffende Spezialisierungsvereinbarungen. Zusammengedrängt entsteht etwa folgendes Bild:

Die Vertragspartner der *Gruppe West* verzichten gegenseitig auf die Herstellung bestimmter Produkte. Sie vereinbaren, daß die betreffenden Produkte von bestimmten Partnern allein gewalzt werden sollen. Innerhalb einer Produktgruppe verzichten die Partner ebenso gegenseitig auf die Herstellung bestimmter Profile und Abmessungen. Auf dem Gebiete des Stabstahls vereinbaren Thyssen und Krupp, daß jeweils nur einer von beiden im turnusmäßigen Wechsel bestimmte Abmessungsgruppen produziert (Karussell). Der jeweils produzierende Vertragspartner verpflichtet sich, seine Stabstahlproduktion dem anderen Partner insoweit zur Verfügung zu stellen, als dieser sie zur zeitgerechten Belieferung seiner Kunden benötigt. Krupp verzichtet auf die Inbetriebnahme einer neuen Drahtstraße, während Thyssen auf die Inbetriebnahme einer neuen Warmbreitbandstraße verzichtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoesch, Rheinstahl und Witten verzichten im *Kontor Westfalen* gegenseitig auf die Herstellung und Lieferung bestimmter Abmessungen und Güten. Hoesch und Siegener AG vereinbaren bei Bedarf weiterer Kapazitäten für die Feuerverzinkung von Stahlband, die neue Kapazität abwechselnd nur bei einem der Vertragspartner zu schaffen.

Die Vertragspartner von *Nord* vereinbaren, bestimmte Erzeugnisse von einem Partner allein walzen zu lassen. Sie verzichten gegenseitig auf die betreffenden Erzeugungen. Für einige Erzeugnisse werden sich die Vertragspartner mit dem Ziel einer spezialisierten Programmabstimmung und aufeinander abgestimmter Walz-Rhythmen beraten (Karussell). Die Maxhütte verpflichtet sich, keine Warmbreitbandkapazitäten zu errichten. Klöckner und Maxhütte wollen in Bremen einen Großhochofen gemeinsam betreiben und bei Bedarf ein neues Kaltwalzwerk gemeinsam errichten. Maxhütte und Peine-Salzgitter sehen die Errichtung einer gemeinsamen Profilieranlage für verzinktes und kunststoffbeschichtetes Blech vor.

Bei *Süd* ist vereinbart, daß einzelne Produkte ausschließlich von einem Partner gefertigt werden und andere Partner auf die Erzeugung verzichten. Bei Stabstahl übertragen sich Neunkirchen und Röchling/Burbach die Produktion bestimmter Profile und Abmessungen, desgleichen für Oberbaumaterial.

Die Gesamtheit dieser wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen hat die Kostenverringerung durch Spezialisierung oder durch einer Spezialisierung analoge Maßnahmen zum Ziel.

Die Vereinbarungen West, Nord und Süd sehen vor, daß die Unternehmen sich zur Sicherung der Spezialisierungsziele für die einzelnen Vertragserzeugnisse über einen mengenmäßigen oder finanziellen Ausgleich verständigen können, wenn wesentliche Veränderungen des Marktes oder der technischen Voraussetzungen zu merklichen Verschiebungen der Produktionsverhältnisse bei Vertragsabschluß führen. Diese Möglichkeit bezieht sich auf alle Erzeugnisse, mit Ausnahme von Walzdraht und Warmbreitband *(West)*, Warmbreitband *(Nord)* und Formstahl *(Süd)*. (Im Falle des Kontors *Westfalen* gilt eine im wesentlichen den Kontorverträgen entsprechende Regelung.) Hier besteht Verpflichtung zum Ausgleich.

Diese Regelung hat die Kommission als gerechtfertigt angesehen, denn die Vertragspartner können nicht übersehen, wie sich die Marktverhältnisse bei den einzelnen Erzeugnissen während der gesamten Laufzeit des Vertrages entwickeln werden. Sie müssen die Möglichkeit haben, bei wesentlichen Veränderungen die in den Vereinbarungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

niedergelegte Spezialisierung der Erzeugung in den einzelnen Produkten, Profilen, Abmessungen oder Güten an diese Veränderungen anzupassen. Zu diesem Zweck erscheint es auch notwendig, die wirtschaftlichen Auswirkungen solcher Veränderungen im Wege eines mengenmäßigen oder finanziellen Ausgleichs zu korrigieren. Dieser Ausgleich besteht als eine Möglichkeit, nicht aber als eine im vorhinein festgelegte Verpflichtung der Vertragspartner. Aus diesem Grunde ist die Vereinbarung über die Möglichkeit eines Ausgleichs als Bestandteil der Spezialisierungsvereinbarung zur Erreichung der Verbesserungswirkungen wesentlich und nicht weitergehend, als dies ihr Zweck erfordert.

Die *Verpflichtung* der Unternehmen, einen mengenmäßigen oder finanziellen Ausgleich auf dem Gebiete des Walzdrahts, Warmbreitbands und Formstahls vorzunehmen, trägt dem Umstand Rechnung, daß die unmittelbar betroffenen Unternehmen auf die Inbetriebnahme neuer Walzstraßen oder im Falle von Süd auf die Herstellung einer großen Produktgruppe verzichten. Die Kommission stellte zu der vereinbarten Ausgleichspflicht in ihren Entscheidungen über West fest, daß diese Investitionsverzichte bedeutende und sehr kapitalintensive Anlagen betreffen, deren Bau und Inbetriebnahme vom Beginn der Planung ab sich über mehrere Jahre erstrecken. Die beteiligten Unternehmen sind daher zumindest während dieses Zeitraums in ihrer Produktionsmöglichkeit von Walzdraht und Warmbreitband gebunden und beschränkt. Die Bedarfslücke des verzichtenden Unternehmens wird durch den Partner durch Lohnwalzungen erheblichen Umfangs gedeckt. Falls bei einer spürbaren Zunahme der Nachfrage in Walzdraht oder Warmbreitband das verzichtende Unternehmen trotz der Lohnwalzungen feststellt, an der Ausweitung der Nachfrage nicht teilnehmen zu können, so muß ihm von seinem Partner ein Ausgleich gewährt werden. Sofern bei spürbarem Nachfragerückgang das lohnwalzende Unternehmen infolge Verringerung der Lohnwalzaufträge seines Partners in der Ausnutzung seiner Anlagen beeinträchtigt wird, so soll dem Lohnwalzer ein Ausgleich dafür gewährt werden, daß der verzichtende Partner seine Anlage voll ausfahren kann. Die in eine Verpflichtung zum Ausgleich gekleidete Vereinbarung hinsichtlich Walzdraht und Warmbreitband ist demnach für die Erzielung der Rationalisierungswirkungen wesentlich und geht nicht weiter, als dies der Zweck der Rationalisierung erfordert. Hinsichtlich der Gruppen Nord und Süd gilt sinngemäß dasselbe.

Auf einige weitere Vereinbarungen über Zusammenarbeit bei der Beschaffung von Rohstoffen, der Versorgung mit Vormaterial, der Forschung und im Transportwesen, ferner hinsichtlich des Wohlver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haltens, der Kontrollen und Meldungen und der Schiedsgerichtsbarkeit sei noch hingewiesen.

Infolge der Abkehr vom System des gemeinsamen Verkaufs — außer in den erwähnten Einzelfällen — enthalten die Rationalisierungsverträge im Unterschied zu den Kontoren keine Vereinbarungen über die Bildung von zentralen Gesellschaften, deren Organe — besonders deren Beirat — mit weitestgehenden wettbewerbsbeschränkenden Befugnissen ausgestattet wären. Die Rationalisierungsgruppen Nord und Süd haben aber die Einrichtung eines gemeinsamen Büros oder Sekretariats vereinbart, das die sich aus dem Vertrag ergebenden Aufgaben zu erfüllen hat.

c) Zusammenfassung der Kartellinnenwirkungen

Die vier Kontorverträge beinhalteten ausführliche Vereinbarungen über gemeinsamen Verkauf. Konkrete Spezialisierungsvereinbarungen waren — abgesehen von Absichtserklärungen — nicht getroffen. Die sehr erheblichen kartellinternen Einschränkungen, insbesondere das umfassende Quotensystem, standen in einem ungünstigen Verhältnis zu den auf Grund der Vereinbarungen erzielbaren Rationalisierungswirkungen. Die in den vier Rationalisierungsverträgen hingegen konkret niedergelegten Spezialisierungsvereinbarungen sind wesentlich für die Erzielung der Rationalisierungswirkungen. Dies gilt insbesondere auch für den mengenmäßigen oder finanziellen Ausgleich. Die nur noch vereinzelt abgeschlossenen Vereinbarungen über gemeinsamen Verkauf und Auftragslenkung begegnen keinen grundsätzlichen Bedenken. Die Vertragspartner setzen im übrigen die Vertragserzeugnisse selbst ab. Aus dem Übergang auf Rationalisierungsgruppen gingen 12 Entscheidungszentren hervor, gegenüber vorher vier.

2. Die Marktstellung der Kartelle

Gab und gibt die Stellung der beteiligten Unternehmen auf dem Stahlmarkt die Möglichkeit, einen wirksamen Wettbewerb im Sinne des Artikels 66 § 2 Absatz c) zu verhindern? Diese Frage wurde in den Entscheidungen von 1967 und 1971 unter Berücksichtigung der an die Genehmigungen geknüpften Auflagen verneint.

a) Walzstahlkontore

Die Hohe Behörde ging bei der Beurteilung davon aus, daß die Walzstahlkontore den Vertrieb ihrer Erzeugnisse selbständig und unabhängig voneinander vornehmen würden. Das hohe Maß an Wettbewerb, das Anfang 1967 auf dem gemeinsamen Walzstahlmarkt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herrschte, beruhte insbesondere auf einem Überhang an Kapazitäten, der sich in der Folgezeit kaum grundlegend änderte. Diese Wettbewerbslage hat, wie die Behörde voraussah, das Verhalten der Kontore beim Absatz maßgeblich bestimmt. Jedes Kontor mußte versuchen, die Anlagen seiner Gesellschafter auszulasten. Demnach wurden die Kontore als im Wettbewerb miteinander stehend jedes für sich beurteilt.

In den Entscheidungen wurde für den Markteinfluß jedes Kontors als relevanter Markt der gesamte gemeinsame Markt zugrunde gelegt. Demnach wurde auf die Anteile der Kontore an der Produktion der Gemeinschaft abgestellt. Diese Betrachtungsweise erklärt sich aus der Tatsache, daß die deutschen Stahlunternehmen, deren Hauptabsatzgebiet die Bundesrepublik ist, in nicht unerheblichem Umfang Walzstahl an Abnehmer in den anderen Mitgliedstaaten liefern, wie folgende Übersicht zeigt:

Walzstahllieferungen der Werke der Bundesrepublik

(1 000 t) Empfangsland	BRD	Frankreich	Italien	Niederl.	Belg./Lux.	Gesamtlieferungen
1954	9 430	31	56	216	40	9 773
1970	20 982	1 352	318	650	331	23 633

Die Unternehmen anderer Mitgliedstaaten liefern beträchtliche Mengen an Walzstahl in die Bundesrepublik:

Walzstahllieferungen der Werke der fünf übrigen Mitgliedstaaten in die Bundesrepublik

(1 000 t)	Frankreich	Italien	Niederlande	Belg./Lux.	Gesamt
1954	1 183	—	36	605	1 824
1970	1 156	212	443	2 839	4 650

Die Wettbewerbsverhältnisse werden zudem von Unternehmen dritter Länder maßgeblich mitbestimmt:

Walzstahleinfuhr der Gemeinschaft aus dritten Ländern

(1 000 t)	BRD	Frankreich	Italien	Niederl.	Belg./Lux.	Gesamt
1954	152	31	221	132	55	591
1970	1 945	847	1 827	124	448	5 191

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Stahlaustausch zwischen den Mitgliedstaaten stieg von 1954 bis 1971 um mehr als das Dreifache. Im Durchschnitt der Gemeinschaft wuchsen die Inlandslieferungen seit der Errichtung des gemeinsamen Stahlmarktes dabei nur um etwas mehr als das Doppelte. Die Einfuhr aus dritten Ländern in die Gemeinschaft hat sich im Zeitraum von 1954 bis 1971 fast verzehnfacht.

Die Bundesrepublik — und ganz besonders der süddeutsche Markt — ist dem Importwettbewerb infolge der innergemeinschaftlichen Marktverflechtung und der Einfuhr aus dritten Ländern stark ausgesetzt. So waren von dem im deutschen Inland verbrauchten Walzstahl während der vergangenen zehn Jahre je nach Konjunkturlage etwa 19 % bis 33 % ausländischer Herkunft. Auf den Gebieten des Stabstahls (einschl. Betonstahl), des Walzdrahts und der Bleche ist der Importanteil von überdurchschnittlicher Höhe.

Die Erzeugungsstruktur der Stahlindustrie der Gemeinschaft hat sich in den vergangenen Jahren gewandelt. Die Produktion von Walzstahlfertigerzeugnissen ist in dem Zeitraum 1965/1970 von rd. 60 auf rd. 80 Mio. jato angewachsen. Von den 60 Mio. t im Jahre 1965 entfielen rd. 31 auf Profile und 29 auf Flacherzeugnisse. 1970 war das Verhältnis der Profile zu den Flacherzeugnissen rd. 38 : 42. Das Wachstum bei den Flacherzeugnissen ist demnach stärker als das Wachstum im Profilbereich. Dieser Trend setzt sich fort. Er betrifft vor allem die Entwicklung bei Warmbreitband und bei den aus Warmbreitband gefertigten Blechen. Die Feinblecherzeugung allein stieg von 12 Mio. t im Jahre 1965 auf 19 Mio. t 1970. Das Zurückbleiben der Profilerzeugung kann zu einem Teil auf die Substitutionskonkurrenz der Bleche zurückgeführt werden. Profile werden in zunehmendem Maße durch das Zusammenschweißen von Blechtafeln ersetzt. Hiervon werden vor allem die auf Profile spezialisierten Hüttenwerke an der Saar betroffen.

Die an die Herren Mitglieder und Gäste der Arbeitsgruppe verteilten und den Entscheidungen über die vier Rationalisierungsgruppen von 1971 entnommenen Tabellen stützen sich auf neuere Zahlen. Sie sind im großen und ganzen auch für die Beurteilung der Kontore aussagefähig. Diese Anteilstabellen können demnach zur Vereinfachung der Betrachtung der Walzstahlkontore zugrunde gelegt werden. In diesen Tabellen kennzeichnen die Spalten „Gesamt" etwa die Stellung der ehemaligen Walzstahlkontore.

In den meisten Fällen tritt die verhältnismäßig starke Stellung des Kontors West zutage. Bei einzelnen Erzeugnissen weisen auch andere Kontore bedeutende Produktionsanteile auf. Dies gilt insbesondere für Grobblech (Westfalen einschl. Hoogovens), Breitflanschträger, Band-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stahl, Feinblech und Weißblech, wenn man bei Süd die mittelbar beteiligten Unternehmen hinzurechnet, d. h. die luxemburgischen Betriebe der ARBED und auch die lothringische Gruppe Wendel-Sidélor.

Einer der entscheidenden Gesichtspunkte scheint jedoch nicht so sehr die Höhe der Produktionsanteile zu sein. Mit der Schaffung der Walzstahlkontore wurde zwar die Angebotsstruktur auf dem Stahlmarkt insgesamt beeinflußt dadurch, daß 21 voneinander eigentumsmäßig getrennte große und kleine Unternehmen als Anbieter verschwanden und in die vier Kontore aufgingen. Der Vorgang bewirkte indessen nicht den Ausschluß eines wirksamen Wettbewerbs, denn es verblieb eine ausreichende Anzahl von Anbietern jeweils vergleichbarer Größe. Nach den Feststellungen der Hohen Behörde führte die Bildung des einzelnen Kontors nicht zu einem einen wirksamen Wettbewerb beeinträchtigenden Ungleichgewicht im Oligopol der Walzstahlanbieter auf dem Gemeinsamen Markt.

Gewiß haben sich die Kontore durch Verringerung der Zahl der Anbieter in Richtung einer Preisstabilisierung ausgewirkt. Indessen konnte die Stellung der Kontore auf dem Markt zu keiner unzulässigen Preis- und Absatzbestimmung führen.

b) Rationalisierungsgruppen

Die bei der Betrachtung der Marktstellung der Walzstahlkontore getroffenen Feststellungen treffen für die zwölf aus den Kontoren hervorgegangenen Anbieter in stärkerem Maße zu. Die Produktionsanteile dieser Anbieter sind im einzelnen aus den vorgelegten vier Tabellen ersichtlich. Sie sind naturgemäß wesentlich niedriger als die der Kontore.

Die Spalten „Gesamt" sind in die Würdigung einzubeziehen. Die dort aufgeführten Produktionsanteile jeder Rationalisierungsgruppe würden hinsichtlich ihrer Höhe erst gültig sein, wenn durch die Vereinbarungen eine Vollspezialisierung der Unternehmen bewirkt würde. Hiervon sind die Beteiligten jedoch weit entfernt. Im Durchschnitt dürfte die vereinbarte Spezialisierung in Vertragserzeugnissen schätzungsweise 15 % der Gesamtproduktion einer Gruppe kaum erreichen.

Die Kommission stellte demnach in den Entscheidungsgründen fest, daß in weiten Bereichen der Erzeugung sich auch in Zukunft die Erzeugungsprogramme der Gruppenpartner überschneiden werden und daß die beteiligten Unternehmen ihre Erzeugung — mit den erwähnten Ausnahmen — wieder selbständig absetzen.

Die in den Entscheidungsgründen zu den Rationalisierungsgruppen gebotenen Vergleiche der Größenordnung der Wettbewerber im Bereiche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Walzstahlerzeugung erlauben sonach die Feststellung, daß die den beteiligten Unternehmen auf dem Stahlmarkt gegenüberstehenden Anbieter ebenfalls beträchtliche Walzstahlmengen beherrschen.

Eine Gegenüberstellung des Konzentrationsgrades je Mitgliedstaat scheint dies zu bestätigen: Gemessen an der Rohstahlerzeugung entfallen in der Bundesrepublik 92 % der deutschen Produktion auf 10 Konzerne; der Anteil der vier größten beträgt 28, 17, 10 und 9 %. In Frankreich vertreten fünf Konzerne 91 % der Produktion, darunter die beiden ersten 38 und 34 %. Von 72 % der italienischen Produktion stellt ein Konzern 58 %, zwei weitere 8 und 6 %. Die übrigen 28 % umfassen eine Vielzahl von kleinen und kleinsten sehr wettbewerbsfähigen Erzeugern. In die niederländische Rohstahlerzeugung teilen sich zwei Unternehmen mit 93 und 7 %. Die beiden luxemburgischen Unternehmen vertreten 90 und 10 % ihres Landes. In Belgien schließlich entfallen 98 % auf 5 Unternehmen, davon auf das größte 52 %.

c) Zusammenfassung der Marktstellung

Es war zu untersuchen, ob die von jedem der Kartelle beherrschte Angebotsmenge einen so wesentlichen Teil der betreffenden Erzeugnisse auf dem Gemeinsamen Markt darstellt, daß sie das vom EGKS-Vertrag gewollte Mindestmaß an Wettbewerb gefährden kann. Dies ist nicht der Fall.

Hinzugefügt werden muß jedoch, daß für die Gesamtwürdigung der Genehmigungsfähigkeit von Vereinbarungen der betrachteten Art alles, aber auch alles, viel mehr auf die Erhaltung der tatsächlichen Funktionsfähigkeit des Gemeinsamen Marktes ankommt, als auf die relative Größenordnung der Anbieter im Verhältnis zueinander. Jede Einschränkung des Gemeinsamen Marktes, insbesondere durch Beschränkung der Marktverflechtung, würde die Analyse fragwürdig machen.

Unter Berücksichtigung der dargelegten Struktur der Wettbewerbsordnung des Gemeinsamen Marktes und seines deutschen Teilmarktes konnte demnach die Marktstellung weder der Walzstahlkontore noch der Rationalisierungsgruppen Bedenken begegnen.

III. Schlußbemerkung

Die Stahlindustrie der Bundesrepublik hat mit der Gründung der Rationalisierungsgruppen das Schwergewicht ihrer Zusammenarbeit auf die Spezialisierung der Erzeugung gelegt. Infolge der Abschaffung des Quotensystems und der Verselbständigung des Verkaufs durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaffung von zwölf Anbietern wurden die Einschränkungen auf ein nach Ansicht der Kommission erforderliches Mindestmaß verringert.

Die Kommission wird in den kommenden Jahren insbesondere darüber wachen, daß die tatsächlichen Folgen der Vereinbarungen oder ihrer Anwendung mit den für ihre Genehmigung geforderten Bedingungen im Einklang stehen. Sollten ihre Feststellungen negativ ausfallen oder sollten infolge einer Änderung der tatsächlichen Verhältnisse die Vereinbarungen nicht mehr den Voraussetzungen des Artikels 65 § 2, Absätze a) bis c) entsprechen, so widerruft die Kommission die Genehmigung oder ändert sie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.2. Schwerpunkte der Diskussion

Neumann: Die Kommission hat durchblicken lassen, daß sie einer Verlängerung der Kontorverträge abgeneigt sein würde und der deutschen Stahlindustrie nahegelegt habe, die Vereinbarungen zu ändern. Warum hat man sich gegenüber den Kontorverträgen so ablehnend verhalten? Was ist der wirkliche Grund gewesen?

Röper: War der Rationalisierungserfolg nicht in dem Maße eingetreten, wie ihn die Kommission auf Grund der Ankündigung erwartet hatte? Ist deshalb der Vertrag nicht verlängert worden?

Schmitz: So kann man es formulieren. Angesichts der starken Marktstellung des Kontors ‚West' sollte man hinzufügen, daß bei dem Zusammenschluß zwischen der August Thyssen-Hütte AG und den Walzstahlfertigungsbetrieben der Mannesmann AG die Kommission ihre Genehmigung nach Artikel 66[1] bereits im Januar 1970 mit der Auflage verbunden hat, daß bei Ablaufen der Kontorgenehmigungen, am 30. Juni 1971, die August Thyssen-Hütte ihre Walzstahlerzeugnisse unabhängig von anderen Unternehmen verkaufen muß. Damit war die Frage der Walzstahlkontore aufgeworfen; denn im Kontor West war Thyssen der Maßgebende. Nahm man die um die Walzwerke von Mannesmann erweiterte Thyssen-Gruppe aus ‚West' heraus, so blieben nur noch Krupp, Wuppermann und einige kleine Unternehmen übrig. Das ursprüngliche Konzept und Gefüge der vier Kontore mußte insgesamt ins Wanken geraten. Infolge der erwähnten Auflage entstand für die Stahlindustrie eine völlig neue Situation, die zu überdenken war und die tatsächlich zur Abkehr vom Kontorkonzept führte.

Woll: Sie haben, Herr Schmitz, einige Begriffe gebraucht, bei denen mir nicht ganz klar geworden war, wie sie materiell in der Entscheidung der Kommission begründet werden. Ich will nicht auf Begriffe abstellen, die keine Rolle spielen, wie „ruinöser Wettbewerb" oder „Mangellage". Zu den Genehmigungsvoraussetzungen nach Artikel 65 des Montanunionvertrages gehört jedoch, daß jede Art von Wettbewerbsbeschränkung unerläßlich für die Erzielung einer merklichen Verbesserung der Produktion oder der Verteilung sein muß.

Schmitz: Es heißt, die Vereinbarungen müssen für die Erzielung der (Rationalisierungs-) Wirkungen wesentlich sein und dürfen keine

[1] Artikel 66 des Montanunionvertrages vom 18. April 1951 (Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weitergehenden Einschränkungen vorsehen als dies ihr Zweck erfordert. Dies ist etwa der Wortlaut des Artikels 65 § 2 lit. b) des Montanunionvertrages. Der EWG-Vertrag formuliert einfacher, jedoch analog. Dort heißt es im Artikel 85 Abs. 3 a), daß den beteiligten Unternehmen keine Beschränkungen auferlegt werden dürfen, die für die Verwirklichung der (Kartell-)Ziele nicht *unerläßlich* sind.

Woll: Dieses Erfordernis wird interpretiert im Sinne der Unerläßlichkeit des EWG-Vertrages. Das bedeutet doch, daß es für die Kommission ein Gegenstand der Prüfung sein muß, ob es nicht einen anderen Weg gibt, das Ziel zu erreichen als über den Weg der Wettbewerbsbeschränkung.

(Schmitz: Ja!)

In welcher Weise hat man geprüft, daß das Ziel nur auf diesem Wege erreicht werden kann?

Hoppmann: In Art. 65 des Montanunionvertrages steht doch, es muß nur „beitragen"!

Schmitz: Das ist in der Tat die von Artikel 65 § 2 lit. a) gestellte Bedingung.

Woll: Ich spreche vom Absatz b). Wie ist er zu interpretieren? Gegenstand der Prüfung der Kommission ist doch, ob das Ziel der Wettbewerbsbeschränkung nur auf diesem Wege erreicht werden kann.

Schmitz: Zu dem Begriff „wesentlich" müssen die Beteiligten dartun, daß ihre Vereinbarungen notwendig sind, um die Verbesserung der Produktion oder der Verteilung zu erreichen, daß also diese Wirkungen ohne Vereinbarungen nicht erzielt werden können.

Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, die in diesem Sinne nicht wesentlich sind, können nicht genehmigt werden. Nach dem Begriff „nicht weitergehend" dürfen die zur Genehmigung vorgelegten Verträge keine Abmachungen enthalten, die für die angestrebte Rationalisierung *entbehrlich* sind. „Wesentlich" und „nicht weitergehend" des Montanunionvertrages wurden im EWG-Vertrag zu dem Begriff „unerläßlich" zusammengezogen.

Hoppmann: Herr Woll sieht m. E. ein anderes Problem. Es heißt in lit. a) „muß beitragen". Wird nachgewiesen, daß man „beiträgt", dann ist weiter zu prozedieren und die Wesentlichkeit zu prüfen. Herr Woll meint nun, man könne evtl. auch auf anderem Wege rationalisieren. Dann könnte untersagt werden. Das bezweifle ich. Denn wenn es heißt „wir tragen zur Verbesserung bei", prüfen Sie nur noch die Wesentlichkeit und nicht mehr, ob es ohne die Vereinbarung auch ginge. Die Vereinbarung muß nur „beitragen".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schmitz: Ja, und dieser „Beitrag" ist auch im EWG-Vertrag vorgesehen.

Heuß: Das Ausmaß der Wettbewerbsbeschränkung und das Ausmaß der Rationalisierung sind reine Abwägungsfragen.

Woll: Ist es ein Erfordernis des EGKS-Vertrages, daß nach der Genehmigung ein Mindestmaß an Wettbewerb existieren muß? Dort haben wir eine ähnliche Klausel. Es muß also sichergestellt sein, daß nach einer Genehmigung durch die Kommission ein Mindestmaß an Wettbewerb nicht gefährdet ist[2].

Schmitz: Das ist ein Begriff aus demselben Urteil des Gerichtshofes „Mindestmaß an Wettbewerb".

Woll: Wie stellen Sie das fest?

Schmitz: Der Gerichtshof forderte, daß bei der kartellrechtlichen Würdigung auch die Grundsatzartikel 2, 3, 4 und 5 des EGKS-Vertrages berücksichtigt werden, in denen zahlreiche wirtschaftliche und soziale Fragen geregelt sind. In Artikel 65 § 2 lit. c) heißt es: Sie (die beteiligten Unternehmen) dürfen nicht die Möglichkeit erhalten, „... die Preise zu bestimmen, die Erzeugung oder den Absatz zu kontrollieren oder einzuschränken, noch diese Erzeugnisse dem tatsächlichen Wettbewerb anderer Unternehmen auf dem gemeinsamen Markt zu entziehen". Es ist so, daß a), b) und c) kumulativ erfüllt sein müssen. Wenn wir prüfen, prüfen wir zunächst nach lit. c). Wenn nämlich die Marktstellung, die die Beteiligten erlangen würden, mit dem Buchstaben c) unvereinbar ist, so brauchen wir a) und b) nicht zu prüfen. Das ist z. B. der Fall bei den „Geitlingen" gewesen, als die Ruhrkohle die Genehmigung einer Einheitsverkaufsgesellschaft beantragt hatte. In Anbetracht der Marktstellung konnte die Hohe Behörde nicht genehmigen. Sie hatte nicht noch zu prüfen, ob diese Vereinbarungen zu einer Verbesserung der Produktion beitragen und ob sie „wesentlich" und nicht „weitergehend" oder ob sie „unerläßlich" sind.

Ich sehe, daß ich präziser formulieren muß.

Hoppmann: Bei den vier Kontoren haben wir das Problem der Festsetzung der Beteiligungsziffern bei der Einschleusung neuer Kapazitäten[3]. — Inwieweit sind diese Bestimmungen relevant geworden? Wie erfolgt die Berechnung, wie die Festlegung, welche Mengen neuer Kapazitäten eingeschleust werden? Es steht im Vertrag der Hinweis auf

---

[2] Vgl. Entscheidung Nr. 3/67 der Hohen Behörde vom 15. 3. 1967, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 21. 4. 1967, S. 1373 ff., vgl. Anhang.

[3] Vgl. § 9 (2) des Gesellschaftsvertrages, den die Mitglieder der Walzstahlkontore abgeschlossen haben, in: *Köhler,* Herbert W., Die Walzstahlkontore — Neuartige Vertriebs-, Investitions- und Produktionsgemeinschaften der deutschen Stahlindustrie, 2., erweiterte Auflage, Düsseldorf 1969, S. 54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eine Anlage 5, die aber von Herrn Köhler nicht veröffentlicht worden ist. Wie wird bei den zusätzlichen Investitionen verfahren? Bei den Stimmrechten gibt es einfache Mehrheit und in bestimmten Fällen qualifizierte Mehrheiten. Die Stimmrechte richten sich nach der Gesamtkapazität, so daß die Größten die meisten Stimmen haben,

(Zuruf Schmitz: Aber nicht mehr als die Hälfte!)

— ja —, so daß die Großen mehr Stimmrechte haben.

Bei dem Kapazitätsrecht gilt wieder einfache Mehrheit; deshalb dominieren in der Kapazitätspolitik die Größten. Wie funktioniert das wirklich, und wie ist das alles relevant geworden?

Schmitz: Im einzelnen vermag ich Ihnen nichts zu sagen. Ich weiß nicht, ob solche Beschlüsse gefaßt worden sind. Jedenfalls gemeldet sind keine Beschlüsse, die den Vertrag geändert hätten.

(Zuruf: Die Anlage 5 ist uns unbekannt!)

Vielleicht weiß Herr Wolter einige Beispiele aus der Praxis zu nennen, wie das gelaufen ist, wenn ein Hüttenwerk ankündigt, eine Warmbreitbandstraße zu errichten, die z. B. eine Kapazität von 4 Millionen Tonnen hat.

Röper: Bei der Zusammensetzung der Walzstahlkontore war auffallend, daß „West" vier große Mitglieder hatte: ATH, Mannesmann, Otto Wolff und Friedrich Krupp Hüttenwerke, ferner ein mittleres und acht sehr kleine Unternehmen oder Unternehmen mit einem sehr geringen Produktionsanteil. Dadurch kam dann die Zahl von zehn Mitgliedern zustande. Bei den anderen Kontoren ist das weniger auffällig; dort waren die EWG-Marktanteile der Kleinen noch winziger, z. B. von Arnold Georg AG, Neuwied, 0,01 %. Diese haben doch kaum Einflußmöglichkeit gehabt.

Schmitz: Diese Beschlüsse werden für den einzelnen Produzenten getroffen. Neben drei Kleinen, Rötzel, Laucherthal und Ibach, wäre in der Gruppe „West" Wuppermann zu erwähnen. Das ist mit etwa 600 000 Tonnen der größte Bandstahlerzeuger in der Gemeinschaft oder in der Bundesrepublik. Wenn einer dieser Kleinen auf seinem begrenzten Gebiet eine Investition vornehmen wollte — meist wäre es Stabstahl oder Bandstahl —, dann hätte er das Stimmrecht. Es würde von der Kapazitätskommission durch drei unabhängige Sachverständige festgestellt, was eingeschleust werden könnte.

Wolter: Die Unabhängigen haben mit den Gesellschaftern nichts zu tun. Es sind neutrale Sachverständige, und zwar für die vier Kontore verschiedene.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese hatten mit den Gesellschaftern weder ein Anstellungsverhältnis noch sonst etwas zu tun[4].

Hoppmann: Eine zweite Frage betrifft die Rationalisierungsgruppen.

Gibt es Vereinbarungen über Preise und über Frachtbasen? Die Preisgestellung in der Gruppe erfolgte ja durch einen Unterausschuß.

Schmitz: Dies ist nur noch bei Westfalen der Fall.

Hoppmann: Erfolgte die Preisgestellung einheitlich per Frachtbasis?

Schmitz: Es gibt in der Bundesrepublik im wesentlichen 2 Gruppen von Frachtbasen: Saarbrücken/Dillingen für die Saarwerke und Oberhausen/Essen für die übrigen Stahlunternehmen in der Bundesrepublik. Für Profile gilt Oberhausen. Essen ist die Frachtbasis für Flachprodukte, mit Ausnahme von Weißblech, für das Neuwied gilt. An der Ruhr besteht für ein Erzeugnis demnach immer nur eine Frachtbasis; „an der Ruhr" heißt einschließlich Klöckner-Bremen und Peine-Salzgitter, Maxhütte.

Hoppmann: Steigt man auch in andere Frachtbasen ein, z. B. Saarbrücken?

Schmitz: Man kann sich nach Artikel 60 an niedrigere Preise anderer Frachtbasen angliedern, desgleichen an Drittlandofferten.

Hoppmann: Läßt sich das vergleichen?

(Zuruf: Ja.)

Wird ein Frachtausgleich vereinbart?

Schmitz: Eine Vereinbarung hierüber liegt nicht vor.

Hoppmann: Ist nicht vorgeschrieben, in der Rationalisierungsgruppe sozusagen den Frachtnächsten zu nehmen, wenn dieser nicht ausgelastet ist?

Schmitz: Das ist eine Sonderregelung für die Gruppe Nord. Diese Gruppe wies darauf hin, daß die Maxhütte in Bayern, Klöckner in Bremen und Salzgitter-Peine an der Zonengrenze gelegen seien. Sie wünschten, eine Art Auftragsleitstelle zu gründen, welche die Aufträge am frachtgünstigsten auf die Partner verteilt, oder so, wie die Produktionsanlagen der beteiligten Werke es ermöglichen. Dies hat die Kommission zugestanden, und zwar wegen der besonderen Standortlage dieser Unternehmen. Abgesehen von Klöckner-Bremen handelt es sich um Zonenrandunternehmen. Die Maxhütte hat z. B. mit den Ostblockunternehmen schwer zu kämpfen, desgleichen auch Salzgitter und Peine, die überdies

[4] Gefordert wurde, die erwähnte Anlage 5 zur Verfügung zu stellen, zu ermitteln, wer die neutralen Sachverständigen seien und ob Schiedssprüche gefällt worden seien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

infolge der neuen deutschen Grenzen den gesamten Markt bis hinauf nach Königsberg verloren haben. Sie befinden sich in einer schwierigen Situation.

Lenel: Wie wurden die Anteile der unabhängigen Händler von 60 % und die 40 % Werkshändleranteil errechnet[5]? Sind nicht die sogenannten A-Händler, das heißt die Händler, die unmittelbar bei einem Werk beziehen durften, bis zu einem ganz geringen Anteil eben Werkshändler? Anders ausgedrückt, gibt es nur wenige unabhängige Händler, die vom Werk beziehen können? Sind nicht die verschiedenen Stufen zu unterscheiden? Wurde das bei dem Prozentsatz von 40 und 60 % berücksichtigt, oder wurden vielleicht die Eisen- und Stahlhändler in einem kleinen örtlichen Bereich, bei dem die örtlichen Handwerker kaufen, mitgezählt? Wenn das letztere nicht der Fall ist, dann weiß ich nicht, woher ich meine falschen Informationen habe, wonach es kaum noch selbständige A-Händler gibt.

Schmitz: Das auf einer Entscheidung der Bundesregierung aus dem Jahre 1950, glaube ich, beruhende System der A- und B-Händler gilt nur für die Bundesrepublik. Der kleine Stahlhändler, der im Jahre 20 000, 30 000 Tonnen absetzt, der vielleicht nach dem Begriff A/B ein B-Händler ist, ist es hinsichtlich seiner Käufe im Ausland keineswegs, sondern er verkehrt unmittelbar mit den ausländischen Produzenten. Ein süddeutscher, freier Stahlhändler z. B. kauft überall in der Gemeinschaft und besucht zu diesem Zweck auch die Hüttenwerke westlich des Rheins. Diese fragen nicht, ob ein Händler als A oder B eingestuft ist. Solche Importhändler bieten billigen Stahl auf dem deutschen Markt an.

Lenel: Wie kommen denn diese Marktanteile zustande? Ich kann doch nicht den örtlichen Eisen- und Stahlhändler nehmen. Von ihnen gibt es eine große Zahl. Sie fahren nicht nach Luxemburg, sondern die haben irgendwo einen Großhändler, von dem sie kaufen. Sie können sich gar nicht solche Fahrten erlauben, weil ihre Mengen viel zu gering sind. Auf der anderen Seite gibt es bis heute einige wenige dominierende Händler. Das sind fast nur die großen Werkshändler, es sind, meine ich, nur zwei Hamburger Exporteure, die überhaupt nennenswerte Mengen umsetzen. Alles andere ist von geringerer Größenordnung. Nach Ansicht des Nationalökonomen sind es ganz verschiedene Märkte, die in Frage kommen.

Wurde bei allen Händlern auch die Konzernzusammenarbeit berücksichtigt? Wir wissen, daß ein großer Teil der örtlichen Händler nur de jure selbständig ist, de facto aber Werkshandel betreibt.

Schmitz: Neben den Konzernhändlern gibt es noch sehr bedeutende freie Händler.

[5] Vgl. S. 36.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lenel: Coutinho, Caro & Co.[6] ist einer der selbständigen Exporteure.

Rösch: Zwei bis drei sind in Süddeutschland.

Röper: Auffallend ist, daß einzelne Firmen aufgezählt werden.

Lenel: Coutinho, Caro & Co. betreibt zum großen Teil heute Maschinenexport. In Hamburg gibt es noch einen anderen großen Exporteur. Damit hört es nach meiner Kenntnis auf.

Rösch: Mir sind folgende Zahlen in Erinnerung: 8 indirekt mit der Stahlindustrie kontrahierende Abnehmer umfassen

etwa 500 direkt beziehende Verbraucher,

etwa 250 freie Handelsgesellschaften,

etwa 20 sogenannte „Konzernhändler".

Die Umsätze sind mir nicht bekannt.

Schmitz: Wenn wir darauf verzichten, das Problem A- und B-Händler zu klären, können wir uns auf Angaben des Bundesverbandes Deutscher Stahlhandel stützen, die mir interessant erscheinen. Dieser hat auf seiner letzten Jahresversammlung eine Statistik veröffentlicht. Danach setzen von rund 900 deutschen Stahlhandelsunternehmen 400 jährlich weniger als 3 000 Tonnen ab[7]. Das sind wirklich kleine Händler. 430 setzen zwischen 3 000 und 50 000 Tonnen ab. Die verbleibenden 70 verfügen über eine Absatzleistung im Lager- und Streckengeschäft mit Verbandserzeugnissen von je mehr als 50 000 Tonnen. Die rund 12 westdeutschen mit Hüttenwerken verbundenen Stahlhandelsunternehmen bestreiten 40 % des Umsatzvolumens des Stahlhandels[8]. Auf die übrigen Händler entfallen also 60 % des Absatzvolumens des deutschen Stahlhandels. Der Stahlhandel setzt über 25 Millionen Tonnen jährlich um.

Lenel: Enthalten die Angaben Doppelzählungen? Eine große Zahl selbständiger Stahlhändler bezieht doch vom Werkshandel.

Woll: Der Gesamtumsatz muß sich doch mit der Produktion einschließlich Lagerveränderungen decken.

Hoppmann: Sie haben die Export- und Importzahlen genannt und dann von der Größe der Importziffern auf den Wettbewerb geschlossen. Das

---

[6] Coutinho, Caro & Co., Hamburg, internationaler Stahlhandel und Anlagenexport.

[7] Außerdem gibt es noch rd. 700 Firmen — alle Zahlenangaben beziehen sich auf 1970 —, deren Schwerpunkt nicht auf Verbandserzeugnissen liegt und die von ihren Lagern weniger als 360 t im Jahre absetzen.
Vgl. o. *Verf.*, Der deutsche Stahlhandel hat Sorgen, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 91. Jg., 1971, Heft 24, S. 1408.

[8] 6 Tochter- und 3 verbundene Gesellschaften der gemischten Hüttenwerke mit 39 % Anteil.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist für uns Nationalökonomen ein gewagter Schluß, von einer statistischen Zahl auf die Wettbewerbssituation zu schließen. Bei der elektrotechnischen Industrie haben wir z. B. erhebliche Importe aus Italien (z. B. von Zanussi) festgestellt, die auf den Wettbewerb wegen der Unternehmensverflechtungen überhaupt keine Wirkung haben. Haben Sie diesen einfachen Schluß so hingenommen oder weitere Untersuchungen über die Struktur der Abnehmer gemacht, um festzustellen, welche wettbewerbliche Wirkung diese Importe tatsächlich haben? Oder haben Sie es dabei belassen?

Schmitz: Wir haben es dabei belassen. Die globalen Importziffern dokumentieren, daß sich der gemeinsame Stahlmarkt hauptsächlich — und zunehmend — in der Bundesrepublik abspielt. Die laufenden Kontrollen bei den Unternehmern durch Beamte der Kommission (Art. 60) gewähren einen umfassenden Überblick über das Preisgebaren der Stahlproduzenten.

Hoppmann: Wer kauft die Importe ein? In diesen Kontorverträgen bleibt der Eigenverbrauch immer ausgeschlossen. Diese Bestimmung bedeutet, daß eine enorme Tendenz zur vertikalen Konzentration entsteht. Deshalb die Frage: Wer kauft denn ein? Sind es dieselben, die auch im Inland produzieren und verkaufen? Ich möchte die Frage jetzt nicht vertiefen. Sie haben gesagt, daß die Importziffer gewaltig sei. Diese Auskunft reicht zu unserer Information aus.

Schmitz: Im allgemeinen verfahren wir bei der Untersuchung der Marktstellung in dieser Weise.

Neumann: Es scheint falsch zu sein, von der Zunahme der Importziffer auf einen starken Wettbewerb zu schließen. Das Gegenteil ist der Fall! Wir haben bei US Steel Corp. gesehen, daß wegen der starken Wettbewerbsbeschränkung der Anteil dieser Firma sukzessiv zurückging. Mit anderen Worten könnte man bei einem hohen Monopolgrad der Stahlindustrie den Schluß ziehen, daß der Importanteil zunehmen muß.

Schmitz: An der Kontinuität der Entwicklung der Importe und Exporte und des Anteils sowohl der Exporte als auch der Importe könnte man doch erkennen, daß es sich hier nicht um irgendwelche Einflüsse durch ein nationales Monopol handelt.

Hoppmann: Multinationale Verflechtung?

Schmitz: Nein.

Griesbach: Nach § 5 GWB ist zwischen Rationalisierungserfolg und Wettbewerbsbeschränkung abzuwägen. Überwiegt die Bedeutung der Wettbewerbsbeschränkung, dann hat das Bundeskartellamt abzulehnen. Bei Kali waren nur zwei Anbieter vorhanden, der Marktführer und ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kleinerer, die ein Syndikat gründeten. Die durch die Syndizierung entstandene Beschränkung war relativ gering; aber es war ein Monopol. Trotzdem war es nach dem GWB zuzulassen. Sie sind in der EGKS viel besser daran. Sie sagen zwar Spezialisierung, Einkauf und Verkauf, dann aber müssen Sie sagen, es besteht noch wesentlicher Wettbewerb, nachdem das geschieht.

(Schmitz: Das Monopol wäre von uns abgelehnt worden!)

Sie können eher als wir mit unserem unglücklichen § 5 eingreifen, weil bei Ihnen ein wesentlicher Wettbewerb bestehen bleiben muß. Deshalb können Sie früher ablehnen, als wir nach § 5 GWB ablehnen können. Bei uns kann nach dem GWB-Text monopolisiert und der Wettbewerb ausgeschlossen werden, falls eine außergewöhnliche Rationalisierung vorliegt.

Nun noch zur Behandlung: Wir sollten scharf die Fragen voneinander trennen: Wie steht es mit der Rationalisierung und Spezialisierung, und wie sieht es mit dem Wettbewerb aus? Bisher gingen die Dinge immer sehr stark durcheinander. Die Fragen würde ich jeweils, wenn es geht, entweder nach der Wettbewerbsseite oder nach der Rationalisierungsseite stellen.

Röper: Zu den Importziffern ist noch zu ergänzen, daß es sich bei Hoogovens und Hoesch (Estel) um einen Austausch innerhalb des Konzerns handelt.

Bei ARBED gilt dasselbe. Damit ist ein Großteil der Importe wettbewerbsneutral.

Schmitz: Einer der Gründe, warum das Saarland gegenüber dem Kontor Süd zu skeptisch war, war, daß die ARBED-Luxemburg dem Kontor Süd, dem ihre saarländischen Werke angehörten, auf dem deutschen Markt Konkurrenz machte.

Lenel: Wenn meine These richtig ist, daß die Werkshändler innerhalb des Marktes eine überragende Stellung haben, während die Unabhängigen die großen Exporteure sind, die fast nur exportieren, dann frage ich, wieviel von diesen Importen ging an Exporteure, ist also gar nicht auf dem deutschen Markt geblieben, sondern nur auf dem Papier über Deutschland gelaufen?

Schmitz: Statistisch ist das, glaube ich, bereinigt. Die Statistiken kommen vom Statistischen Amt in Düsseldorf bzw. dem Statistischen Bundesamt Wiesbaden und gehen dann in unsere Statistiken ein.

Lenel: Die Statistik kommt von der Wirtschaftsvereinigung!

Rösch: Nach meiner Kenntnis wird die Produktionsstatistik durch das Stat. Bundesamt (Außenstelle Düsseldorf) bei den Werken unmittelbar

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erhoben. Die Absatzstatistik wird durch die Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie erstellt und an das Stat. Bundesamt weitergegeben. Die nationalen statistischen Stellen geben die entsprechend aufbereiteten Statistiken nach Brüssel.

Röper: Der Verbandseinfluß auf die Statistik ist groß.

Rösch: Das ist nicht auszuschließen.

Hamm: Es ist auf den starken Fremdbezug der Werkshändler hingewiesen worden. Wir stehen vor der Tatsache, daß eine wachsende Spezialisierung in der Stahlindustrie festzustellen ist. Das bedeutet, daß man zur Komplettierung des angebotenen Sortiments dazukaufen muß. In welchem Maße ist der Werkshandel gezwungen dazuzukaufen, und betrifft der Zukauf nur Produkte, die der Konzern selbst nicht produziert?

Schmitz: Die Werkshändler kaufen bei der Produktions-Mutter ein. Zwei Konzernhändler sind selbst die Mutter, nämlich Klöckner & Co. und Otto Wolff. Diese haben eine besondere Stellung. Sie lassen sich ihre Einkaufspolitik von ihrer Produzententochter nicht vorschreiben. Die Konzernhändler, z. B. Krupp-Eisenhandel, Hoesch-Eisenhandel usw., kaufen auch bei Konkurrenten ihres Mutterunternehmens ein, u. a. aus Gründen der Lieferfristen. Die Werke sind meist All-round-Produzenten, voll integrierte Hüttenwerke mit einem mehr oder weniger kompletten Programm. Nun stellt der Krupp-Eisenhandel fest, Krupp kann nicht in der gewünschten Zeit liefern. Dann geht der Auftrag an einen Konzernfremden, unter Umständen nach Frankreich oder Belgien. Das ist der Grund, warum so große Anteile am Absatz der sogenannten Konzernhändler bei Konzernfremden erworben werden und daß für Konzernfremde verkauft wird.

Hamm: Wir stellen eine wachsende Spezialisierung auch bei den ganz Großen fest. Ich wundere mich, daß Sie sagen: Es sind alles All-round-Unternehmen, sie produzieren alles. Der Tendenz nach sind starke Bestrebungen zu einer ausgesprochenen Spezialisierung festzustellen. Von den 1 000 verschiedenen Stabstählen produziert ein Unternehmen nicht alle 1 000, sondern 100, die übrigen 900 muß es dazukaufen.

(Schmitz: Durch Austausch!)

Wo bleibt da die Spezialisierung?

Neumann: Nach meiner Kenntnis ist das differenzierter zu sehen. Die Struktur der Werkhandelsgesellschaften ist nicht einheitlich. Einige sind relativ frei und unabhängig von der Mutter. Andere Werkshändler sind sehr abhängig. Es läßt sich keine generalisierende Aussage treffen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schmitz: Es ist nicht nur die Frage, welches das Ausmaß der Abhängigkeit von seiner Produzentenmutter ist. Der Grad seiner Abhängigkeit wird auch bestimmt durch die Beziehungen zur Kundschaft. Der Werkshändler führt dem Werk die Kundschaft zu. Wenn er des weiteren seiner Mutter sagt, ich kann dieses Produkt zu dem Preis, den du von mir forderst, nicht absetzen, darum habe ich es bei der oder jener Firma gekauft, ansonsten verliere ich den Kunden, dann wird die Mutter nichts dagegen einwenden können, auch wenn eine 100 %ige Kontrolle besteht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.3. Franz Rösch, Korreferat: Rationalisierungsbestrebungen in der deutschen Eisen- und Stahlindustrie und ihre Wirkungen auf den Wettbewerb[1]

Nach dem umfassenden Überblick von Herrn Schmitz fällt mir die Aufgabe zu, seine Ausführungen unter verschiedenen Gesichtspunkten zu ergänzen. Der Vortrag von Herrn Schmitz war Anlaß zu Überlegungen wettbewerbs-, wirtschafts- und allgemeinpolitischer Art.

Bereits vor der Gründung haben die vier Walzstahlkontore in der Wirtschaftspresse und in der Wirtschaftspolitik eine lebhafte Diskussion ausgelöst. Kaum waren die Pläne der Unternehmen bekannt, sich in vier Kontore zusammenzuschließen, wurden von allen Seiten Stellungnahmen abgegeben. Man kann wohl sagen, mehr Zustimmung als Ablehnung.

Kennzeichnend ist der Ausspruch des damaligen deutschen Mitglieds der Hohen Behörde, Herrn Hellwig: Wir werden zunächst pflichtgemäß Skrupel gegen die Verkaufskontore in der Stahlindustrie haben.

Allgemein war die Befürchtung spürbar, daß die deutsche Stahlindustrie zu einem kartellierten Stahlmarkt zurückkehren und ihr Heil in dem alten Stahlwerksverband bzw. Stahlverein oder ähnlichen Organisationen suchen könnte, die vor dem zweiten Weltkrieg einen mengenmäßig und preislich „geregelten" Stahlmarkt gesichert hatten.

In der Tat haben wir in einer sozialen Marktwirtschaft solchen Zusammenschlüssen die notwendige Kritik und auch ein notwendiges Maß an Mißtrauen entgegenzubringen. Sowohl die europäischen Verträge als auch unser nationales Kartellgesetz verbieten grundsätzlich marktregulierende Absprachen im Produktions- und Verkaufsbereich. Dennoch ist nicht zu übersehen, daß sich die Situation in der Weltstahlindustrie und die Marktverhältnisse, die den Absatz von Stahl bestimmen, seit den 50er Jahren in einer Phase struktureller Umschichtung befinden, von denen besonders die traditionellen Stahlerzeugungsländer wie z. B. die Bundesrepublik betroffen wurden.

Die Marktstellung der Kontore war deshalb nicht mehr an einem streng abgeriegelten nationalen Markt zu messen. Die deutsche Eisen- und Stahlindustrie war nach dem Kriege einem harten Wettbewerb auf allen Märkten, vor allem auf den Heimatmärkten ausgesetzt.

[1] Überschrift vom Herausgeber eingefügt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Montanländer, die aus deutscher Sicht als „Newcomer" im Stahlgeschäft bezeichnet wurden, hatten sich seit den 50er Jahren bedeutende Marktanteile innerhalb Europas und auf den Weltmärkten erkämpft. Während 1950 nur ein Dutzend stahlproduzierende Länder auf dem internationalen Markt konkurrierten, waren es Mitte der 60er Jahre mehr als 30. Gleichzeitig vollzog sich in dieser Zeit eine Entwicklung, die den Produktionsablauf radikal änderte. Sowohl bei der Auswahl der Rohstoffgrundlagen als auch bei der Gestaltung der Produktionsanlagen wurden neue Wege beschritten, die die Struktur der Stahlindustrie von Grund auf veränderten. Vor allem drei Ursachen waren es, die zu diesem Wandel führten:

1. Die Beschleunigung des technischen Fortschritts bei der Eisen- und Stahlerzeugung.
2. Die Vergrößerung der Wirtschaftsräume und die dadurch bedingte Veränderung des technisch-wirtschaftlichen Produktionsrahmens.
3. Die starke Zunahme der Weltstahlproduktion bei gleichzeitig langsamerem Wachstum des Stahlverbrauchs in den hochindustrialisierten Ländern und die dadurch bedingte Verschärfung der Konkurrenz auf den internationalen Märkten.

All diese Faktoren führten dazu, daß sich die frühere Struktur des internationalen Marktes, die einmal durch die verfügbaren Kapazitäten und zum anderen durch den Einfluß der traditionellen Marktposition bestimmt wurde, mehr und mehr veränderte. Einige Zahlen mögen das verdeutlichen. Von 1956 bis 1966, also in zehn Jahren, stieg die Weltrohstahlproduktion von 283 auf 483 Millionen Tonnen. Der Anteil der traditionellen Stahlerzeugungsländer nahm allerdings ständig ab, so in der Bundesrepublik von 1956 bis 1966 von 9,4 auf 7,4 %, in England von 7,4 auf 5,3 % und in den USA von 38,1 auf 27 %. Bei dem raschen Anwachsen des Weltanteils der jungen Stahlländer ist vor allem Japan zu nennen. Mit diesem Land erwuchs ein neuer Stahlgigant, der seine Stahlproduktion in dem eben genannten Zeitraum nahezu verfünffachte. Auch die Ostblockländer stellten mit enormen Steigerungsraten in zunehmenderem Maße ihre eigene Stahlversorgung sicher und drängten mehr und mehr auf den deutschen Markt. Immer deutlicher zeigte sich, daß die Größe der Produktionsanlagen und die Konzentration zu erheblichen Kosteneinsparungen sowohl auf der Investitions- als auch auf der Produktionsseite führten, dem die deutsche Stahlindustrie — wir hatten vor der Gründung der Walzstahlkontore ca. 31 Anbieter — mit ihrer hoffnungslosen Zersplitterung nichts entgegensetzen konnte. Die deutschen Stahlunternehmen sahen sich damals in die Defensive gedrängt. Die bis dahin installierten Anlagen wirkten sich eher hemmend aus, weil es erfahrungsgemäß schwerer fällt, bereits bestehende Produk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionsstätten neuen Marktbedingungen anzupassen, als moderne Kapazitäten zu installieren. Der Rückgang der Konjunktur in der Mitte der 60er Jahre legte die strukturellen Schwächen der deutschen Stahlindustrie mit ihrer Unausgewogenheit auf der Produktions- und Angebotsseite schonungslos dar. Neben erheblichen Mengenverlusten war ein ständiger Preisverfall zu verkraften, der die Unternehmungen in eine beängstigende Liquiditätslage trieb.

Vor diesem Hintergrund sind die Bemühungen der deutschen Eisen- und Stahlindustrie zu sehen, sich in Rationalisierungsgemeinschaften mit gemeinsamem Verkauf zusammenzuschließen. Man hatte in dieser Situation letztlich nur drei Möglichkeiten:

1. Einmal hätte man die Preise erhöhen können. Dieses „Allheilmittel" war aber im Markt nicht durchzusetzen.
2. Zum anderen hätte man die Mengen erhöhen können. Auch dieses Vorgehen war durch den immer stärker werdenden Konkurrenzkampf verwehrt. Im Gegenteil, ständig mußten höhere Mengenverluste hingenommen werden.
3. Die dritte und letzte Möglichkeit war die Chance, sich mit eigener Kraft aus dieser Lage zu befreien, und zwar dadurch, daß man die Rentabilität und Wettbewerbskraft durch gemeinschaftliche Rationalisierungs- und Spezialisierungsbestrebungen steigerte. Diese Chance sollte durch die Kontorgründungen wahrgenommen werden.

Hauptziel dieser Verträge war es, alle Möglichkeiten der innerbetrieblichen Rationalisierung und Spezialisierung sowohl im Produktions- als auch im Vertriebsbereich auszuschöpfen. Es ging lediglich darum, ob bei der Abfassung der Kontorverträge die nach dem Montanunionvertrag erforderliche „Mittel-Zweck-Relation" eingehalten wurde, nämlich daß die beteiligten Unternehmen keine weiteren als die unerläßlich notwendigen wettbewerbsbeschränkenden Absprachen vereinbarten.

Von seiten der Eisen- und Stahlindustrie wurden die Kontore zu Beginn als „Schnellbrüter" gepriesen. Dies geht m. E. zu weit. Dennoch haben sie sich in manchen Fällen als „Trainingszentren für Fusionen" entpuppt, als die sie Minister Schiller bei ihrem Anlaufen bezeichnet hatte.

Was ist nun eigentlich während der Kontorlaufzeit erreicht worden? Einige Unternehmen — das kann man wohl sagen — haben ihr „Trainingsprogramm" erfüllt. Sie haben nicht nur rationalisiert, sondern sogar fusioniert. Folgende Fälle möchte ich kurz nennen:

Thyssen und die Hüttenwerke Oberhausen AG haben sich eigentumsmäßig zusammengeschlossen. Hier wurde sogar die Grenze zwischen dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kontor West und dem Kontor Nord übersprungen; weiter der Zusammenschluß von Ilseder Hütte und der Salzgitter Hüttenwerk AG, die im Rahmen des Kontors Nord fusionierten. Für eine weitergehende Fusion, die sogenannte Nordstahl AG, war die Zeit offensichtlich noch nicht reif. Sogar im Kontor Süd, das wegen der unterschiedlichen Strukturen und Kapitalverhältnisse der ihm angeschlossenen Unternehmen vielfach als „Sorgenkind" angesehen wurde, kam durch die Fusion von Röchling und ARBED-Burbach ein für das Saar-Revier richtungweisender Unternehmenszusammenschluß zustande.

Neben diesen Zusammenschlüssen ist es zwischen den einzelnen Kontorgesellschaftern in den verschiedensten Bereichen zu weitgehenden Arbeitsteilungen gekommen: Der wohl spektakulärste Arbeitsteilungsvertrag wurde zwischen Thyssen und Mannesmann abgeschlossen. Thyssen übernahm die Walzstahlproduktion, Mannesmann die exklusive Produktion von Stahlröhren. Außerdem gaben während der Kontorlaufzeit einige Werke die Produktion von Walzstahlerzeugnissen zugunsten eines anderen Partners auf, und zwar Pfeiffer/Ohle zugunsten von Krupp, C. Kuhbier & Sohn zugunsten von Thyssen und Arnold Georg zugunsten von Hoesch. Hinzu kamen weiter Rationalisierungsvereinbarungen im Produktionsbereich. Als Beispiel sei nur die Neunkircher Eisenwerk AG erwähnt, die ihre Formstahlproduktion auf Röchling übertrug, das seinerseits bestimmte Stabstahlabmessungen nach Neunkirchen verlegte.

Letztlich muß man in diesem Zusammenhang auch die Stillegung von Kapazitäten infolge vertraglicher Vereinbarungen erwähnen. So wurden in der Kontorlaufzeit — die Zahlen sind bekannt — 4 Millionen Jahrestonnen Kapazitäten im Hochofenbereich, über 10 Millionen Tonnen in Stahlwerken und fast 13 Millionen Tonnen im Walzwerksbereich, und zwar endgültig, stillgelegt.

Auf den ersten Blick sind diese Ergebnisse sehr eindrucksvoll und zeigen, daß die während der Kontorlaufzeit im Produktionsbereich vorgenommenen Rationalisierungsmaßnahmen zu einer gewissen Flurbereinigung in der deutschen Stahlindustrie geführt haben. Dabei darf nicht verkannt werden, daß solche Maßnahmen mit allen ihren Auswirkungen in personeller und sozialer Hinsicht auf die Bilanz der Unternehmen und auch mit Rücksicht auf die traditionelle Produktionsstruktur immer von unternehmerischem Mut begleitet sein müssen. Auf der einen Seite ist es außerordentlich schwierig, sich zu Rationalisierungsmaßnahmen bereitzufinden, weil z. B. die Aufgabe einer Produktgruppe oder auch nur verschiedener Abmessungen innerhalb einer Produktgruppe die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens von der Angebotsseite her schmälert. Dabei ist nicht sicher, ob das betreffende Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmen einen entsprechenden Ausgleich bei einem anderen Erzeugnis erhält. Dieses Wagnis kann eigentlich nur durch eine Vollfusion vermieden werden, bei der sich die Rationalisierungs- und Spezialisierungsmaßnahmen auch voll in der „Kasse" auswirken. Trotz der positiven Aspekte muß man aber rückblickend feststellen, daß die ursprünglich beabsichtigten Rationalisierungs-, Kooperations- und Konzentrationsvorstellungen nicht ganz verwirklicht wurden. Ursächlich waren dafür meines Erachtens zwei Gründe:

1. Der 1968 unerwartet einsetzende steile Konjunkturanstieg führte dazu, daß die Strukturschwächen durch die gute Konjunktur überdeckt wurden und die Notwendigkeit von strukturellen Maßnahmen in den Hintergrund trat.
2. Die sogenannten Rationalisierungshemmnisse in den Kontorverträgen selbst. Ich kann mich hier im wesentlichen auf eine frühere Ausarbeitung des Bundeskartellamtes von 1966 beziehen, die von Herrn Dr. Griesbach angefertigt wurde. Dr. Griesbach hat dort sehr kritisch zu einzelnen Tatbeständen der Kontorverträge Stellung genommen. Nachträglich kann man heute wohl sagen, daß diese Kritik durch die Realität im wesentlichen bestätigt wurde.

An erster Stelle erwähne ich die Quotenabsprachen im Produktionsbereich mit ihren notwendigen Ausstrahlungen auf den Vertrieb. Unter Spezialisierung ist bekanntlich die Verpflichtung zwischen Herstellern zu verstehen, sich auf die Fertigung eines Teils der Vertragserzeugnisse zu beschränken. Dieses Ziel wird zwar in der — die Vertragspartner jedoch nicht bindenden — Präambel der Kontorverträge angesprochen, doch der verbindliche Vertragstext selbst enthielt keine entsprechenden Vereinbarungen. Jeder Gesellschafter konnte also weiterhin alle Vertragserzeugnisse herstellen, für die er auf Grund seiner bisherigen Produktion eine Quote erhalten hatte. Andererseits wurde dem Kontorgesellschafter die Produktion anderer Vertragserzeugnisse dadurch unmöglich gemacht, daß er hierfür keine Quote hatte und somit Aufträge nicht annehmen konnte. Dieses „Quotendenken" mußte zwangsläufig zu einer gewissen Erstarrung der Produktionsstruktur führen. Insbesondere hatte die Regelung zur Folge, daß Gesellschafter mit verhältnismäßig teuerer Produktion im gleichen Umfang Aufträge erhielten wie diejenigen Gesellschafter, die über die rationellste Anlage verfügten. Ihnen wurde praktisch die Möglichkeit genommen, im Preiswettbewerb für eine stärkere Ausnutzung ihrer Anlagen zu sorgen.

Ein weiteres „Rationalisierungshemmnis" war die Regelung der Ersatzinvestitionen. In den Verträgen (§ 16)[2] wurde bestimmt, daß

[2] Gesellschaftsvertrag zur Gründung der Walzstahlkontore, in: *Köhler, Herbert W.*, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 58 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ersatzinvestitionen nur in Höhe der Altkapazitäten zuzüglich maximal 10 % auf die Quoten angerechnet wurden. In einer modernen Wirtschaft sind neue Investitionsmaßnahmen, die zum Zwecke der Rationalisierung durchgeführt werden, in der Regel mit einer Erhöhung der Produktion verbunden. Gerade hiergegen wurde aber in den Kontorverträgen verstoßen, da sie die Ersatzinvestitionen auf ein bestimmtes Maximum beschränkten (Altkapazität + 10 %), das in den meisten Fällen nicht dem Optimum entsprochen haben dürfte.

Anders ausgedrückt: Ersatzinvestitionen wurden in vielen Fällen nach der Quote und nicht nach der optimalen Betriebsgröße durchgeführt. Auch die Regelung für die Einschleusung der neuen Kapazitäten mit den bestimmten Prozentsätzen, 1/6, 1/8, 1/12 usw. des Kapazitätszuwachses pro Quartal, mußte einer echten Rationalisierung zuwiderlaufen, da die langsame schrittweise Einschleusung hochrationeller Neuanlagen den wirtschaftlichen Erfordernissen in keiner Weise entsprach und — wie Dr. Griesbach in seiner Stellungnahme ausführt — dazu führen mußte, daß kostengünstige Produktionen mangelhaft mit Aufträgen bedacht wurden, während weniger rationelle Altanlagen relativ günstig mit Aufträgen versorgt wurden.

Als letztes lassen Sie mich in diesem Zusammenhang die Auftragspoolung (§ 20 Kontorverträge)[3] der Kontore unter dem Gesichtspunkt der Zusammenfassung der Aufträge zu größeren Walzlosen nennen. Nach den Kontorverträgen hatten die Kontore bei der Auftragsverteilung vorrangig bestimmte Kriterien, nämlich die Quote, die bisherigen Lieferbeziehungen, die Erzeugungsstruktur und die Frachtgünstigkeit zu berücksichtigen. Erst innerhalb dieses dann noch verbleibenden Spielraumes konnte die Bildung größerer Walzlose angestrebt werden. Dadurch wurde meines Erachtens der ursprünglich angestrebte Zweck der Spezialisierung in der Praxis erheblich eingeschränkt.

Nun zur *Marktstellung* der Kontore: Die Gruppenbildung innerhalb der Kontore war so vollzogen, daß zwischen ihnen ein relatives Gleichgewicht bestand, das sich zu Beginn der Kontorzeit etwa in den Verhältniszahlen 17, 23, 25 und 35 ausdrücken läßt. 1969 waren die Kontore an dem Marktaufkommen mit 67 %, die Außenseiter mit 7 % und die Einfuhren mit 26 % beteiligt. Das Kontor West hatte sowohl von den Erzeugniskapazitäten als auch von dem breiten Angebotsfächer her die stärkste Marktstellung. Die übrigen Kontore hatten keine so ähnlich bedeutende Marktstellung. Das galt besonders für das Kontor Süd, das seine traditionellen Absatzwege in dem ohnehin heißumkämpften süddeutschen Markt beibehielt und sich einem starken Wettbewerbsdruck

[3] Gesellschaftsvertrag zur Gründung der Walzstahlkontore, in: *Köhler, Herbert W.*, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 62 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausgesetzt sah. Bei der gegenseitigen Durchdringung, die auf allen nationalen Märkten innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft schon im Jahre 1967 in erheblichem Umfang spürbar war, konnte es zu einer mißbräuchlichen Marktstellung durch die Kontore kaum kommen. Das trifft insbesondere für die Anfangstätigkeit der Kontore zu, die in eine außerordentlich schlechte Marktlage fiel.

Auch mit Hilfe der Angebotsbündelung und der Beschränkung auf wenige Anbieter konnte wegen der offenen Flanke der Einfuhren — der Einfuhranteil lag im Zeitraum von 1966 bis 1970 bei ca. 24 % — eine mißbräuchliche Marktstellung weder aufgebaut noch ausgenutzt werden.

Neben den Marktverhältnissen waren, zumindest bei einigen Kontoren, noch andere Faktoren maßgebend. So konnte vor allem die Absatzbindung einzelner Gesellschafter nicht von heute auf morgen aufgegeben oder exklusiv auf das Kontor übertragen werden. Teilweise bestanden zwischen den Unternehmen, die den Kontoren beitraten, und den mit ihnen verbundenen Werk- bzw. Konzernhandelsgesellschaften langfristige Verträge, die mit dem Exklusivverkauf über das Kontor in Widerspruch standen. Diese traditionellen Absatzwege waren meistens so stark, daß sich das Kontorkonzept nur schwer durchsetzen konnte. In allen Fällen, in denen dennoch das Kontor eingeschaltet wurde, waren auf der nächsten Verteilerstufe wieder Werkhandelsgesellschaften tätig, die — das ist durchaus verständlich — vor allem das von „ihrem Konzern", also ihrer Mutter, hergestellte Produkt weiterverkauften. Durch diese althergebrachten Konzernabsatzbindungen wurde die Tätigkeit, zumindest bei einzelnen Produkten und Kontoren, erheblich gestört.

Einer mißbräuchlichen Ausnutzung der Marktstellung wirkte weiter vor allem auch die Bezugsfreiheit des Stahlgroßhandels entgegen. Diese Freiheit wurde dadurch begünstigt, daß es sich bei Stahl in der Regel um eine völlig austauschbare Ware handelt, bei der seitens des Verbrauchers weder eine bestimmte Provenienz noch ein bestimmtes Werk vorgeschrieben werden. Der Stahlgroßhandel konnte also seinen Bedarf bei allen beliebigen Anbietern, insbesondere bei den immer mehr auf den deutschen Markt drängenden Stahlerzeugern der übrigen Montanländer befriedigen. Binnenmarktähnliche Verhältnisse mit unüberbrückbaren Zollschranken, wie wir sie vor dem Kriege hatten, konnten wegen des Montanunionvertrages nicht geschaffen werden. Die Kontore waren zwar in der Lage, unter den einzelnen Stahlanbietern durch den vertraglich vereinbarten Exklusivverkauf den Wettbewerb weitgehend auszuschalten, doch wurde andererseits durch die Konkurrenz von der Abnehmerseite her der Wettbewerb wieder so stark angeheizt, daß eine Marktregulierung nur sehr schwer möglich war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verschiedentlich wurde geltend gemacht, daß die durch die Kontore geschaffenen oligopolistischen Verhältnisse in Zeiten der Hochkonjunktur zu Preissteigerungen geführt hätten. Es ist sicher richtig, daß die deutschen Stahlunternehmen 1969, wie es im Fachjargon heißt, „einen kräftigen Schluck aus der Pulle genommen haben". Bei genauerem Hinsehen ist jedoch festzustellen, daß dieses Verhalten im wesentlichen auf das Spiel von Angebot und Nachfrage zurückzuführen ist und es sich letztlich um eine mehr oder weniger normale Reaktion auf das Umschlagen vom Käufermarkt in einen Verkäufermarkt handelte. Beim letzen Boom wurden nämlich auf anderen Märkten viel höhere Stahlpreise erzielt als in der Bundesrepublik. Das galt besonders im Drittlandexport, bei dem 1969 die Preise um 22 % über denen des Inlands lagen. Es handelte sich also um eine ganz normale Reaktion auf eine weltweite Konjunktur. Würde die vorgenannte These stimmen, nach der die Kontore als „Preistreiber" fungierten, so hätten ganz sicher sie die höheren Preise erzielen müssen.

Hinzu kommen noch zwei Umstände, die in gewisser Weise eine marktberuhigende Funktion ausgeübt haben: Unmittelbar vor Beginn der Hochkonjunktur hatten die Kontore zum Zweck der Absatzsicherung mit ihren Abnehmern langfristige Lieferverträge abgeschlossen, die sich an bestimmten Referenztonnagen orientierten. Mit dem Einsetzen der Hochkonjunktur haben alle Abnehmer auf Einhaltung dieser Verpflichtung, die ursprünglich ganz anders gedacht war, gepocht. Damit war den Kontoren eine unterschiedliche Behandlung ihrer Abnehmer weitgehend unmöglich geworden.

Zum anderen war es sicher die Tatsache, daß die Kontore von verschiedenen Seiten in ihrer Markttätigkeit stark beargwöhnt wurden und deshalb mehr Preisdisziplin beachten mußten als andere, die nicht in einem Verkaufssyndikat zusammengeschlossen waren. Sobald von irgendeiner Seite eine mißbräuchliche Ausnutzung der Marktstellung vermutet wurde, gab es Beschwerden. Ich erwähne hier beispielhaft den damaligen Preiskampf des Kontors „West" mit einem süddeutschen Außenseiter auf dem Betonstahlmarkt[4]. Unter dem Druck der Öffentlichkeit, aber auch durch das Eingreifen der Europäischen Kommission,

[4] Gemeint ist eine Ende November 1968 vorgenommene abrupte Preisermäßigung der Walzstahlkontore für Betonstahl von 400 auf 305 DM je Tonne. Nach Meinung des Außenseiters Willi Korf, Freiburg, Hersteller von Betonstahl in Ministahlwerken und einer der größten Stahlhändler in der Bundesrepublik Deutschland, geschah dies vornehmlich, um ihn aus dem Markt für Betonstahl zu verdrängen. Die Kontore behaupteten, der Preis von 305 DM decke die Kosten der Produzenten und enthalte noch einen Gewinn.

Vgl. dazu *Kirch, Paul G.*, Mangelware zu Schwarzmarktpreisen, in: Der Volkswirt, 23. Jg., 1969, Nr. 30, S. 47.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kehrte das Kontor rasch wieder zu einer „marktgerechten" Preisgestaltung zurück.

Insgesamt kann man wohl sagen, daß die Marktstellung der Kontore zu keiner mißbräuchlichen Marktmacht geführt hat. Im Gegenteil: Wettbewerb und Marktöffnung innerhalb des Gemeinsamen Marktes hatten sich bereits soweit durchgesetzt, daß von den Kontoren nicht mehr die Wettbewerbsbeschränkungen ausgehen konnten wie beispielsweise noch in der Vorkriegszeit, als man durch Zollschranken und andere Praktiken den einzelnen Markt abriegeln konnte.

Lassen Sie mich noch auf die Zielvorstellungen der vier Rationalisierungsgruppen und der von ihnen ausgehenden Kooperationsbestrebungen zu sprechen kommen. Ich möchte noch einmal kurz auf das individuelle Konzept hinweisen, das den Rationalisierungsgruppen zugrunde liegt und wodurch sie sich ganz erheblich von den homogen strukturierten Kontoren unterscheiden. Während die Kontore in generalklauselartig gefaßten Vertragsbestimmungen die Rationalisierungs- und Spezialisierungsmöglichkeiten nur generalisierend aufzeigten, sind in den einzelnen Rationalisierungsverträgen diese Kooperationsbestrebungen von vornherein im einzelnen konkret beschrieben. Außerdem verfügen die Rationalisierungsgruppen weder über einen gemeinsamen Verkauf — ausgenommen im wesentlichen das frühere Kontor Westfalen —, noch haben sie Mengen- und Preisabsprachen.

Hinzu kommt noch ein weiteres: Die Vertragspartner haben ihre gemeinsamen Interessen auch auf den Einkaufsbereich und auf andere Formen der überbetrieblichen Zusammenarbeit konzentriert. Vor allem wurden im Rohstoffeinkauf und in der Vormaterialversorgung Vereinbarungen getroffen, die die Unternehmen zu einer über die eigentliche Walzstahlproduktion hinausgehenden Zusammenarbeit veranlassen werden. Gerade die Zusammensetzung innerhalb der Rationalisierungsgruppe Süd gab zu richtungweisenden Überlegungen Anlaß. Das Kontor Süd war ja sehr schwach. Nunmehr ist aber die Gruppe durch den Beitritt von ARBED, die ihre gesamten deutschen Tochtergesellschaften in dieser Gruppe vereinigt hat, und der Gruppe Otto Wolff sehr gestärkt worden. Vor allem dürfte dieser Zusammenschluß für künftige Überlegungen interessant sein, so daß gegebenenfalls die Zusammenarbeit in dieser Gruppe über die eigentliche Rationalisierung und Spezialisierung hinausgehen könnte.

Bemerkenswert ist auch, daß sich Thyssen und Krupp in ein und derselben Rationalisierungsgemeinschaft wiederfinden, nachdem man verschiedentlich in der Presse schon von einer engeren Zusammenarbeit gehört hat. Man wird also mit Recht davon ausgehen können, daß sich bis 1975 ein weiterer Konzentrationsprozeß innerhalb der deutschen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eisen- und Stahlindustrie verwirklicht. Ein solcher Prozeß scheint mir auch notwendig, wenn die deutsche Stahlindustrie die Herausforderung der 80er Jahre bestehen will.

Zum Abschluß zitiere ich den Vorstandsvorsitzenden der Hoesch AG, Herrn Harders[5], der anläßlich des Zusammenschlusses von Hoesch und Hoogovens ausgeführt hat:

„Ein noch so fein gesponnenes Netz vertraglicher Vereinbarungen kann nicht die Vorteile bringen, die dieser Zusammenschluß beinhaltet. Wir wissen das aus Erfahrung. Gewisse Rationalisierungseffekte sind durch Verträge erreichbar — ich erinnere an die Zeit vor der Fusion von Hoesch und Hüttenunion, wo solche Verträge bestanden haben zum Nutzen beider Partner. Ein Höchstmaß an wirtschaftlichem Effekt kann jedoch nur erreicht werden, wenn die Unternehmensgrenzen fallen, d. h. wenn in eine gemeinsame Kasse gewirtschaftet wird. Ein noch so in Einzelheiten gehendes Bündel von Verträgen kam also nicht in Frage." —

Hoppmann: Sie erinnern sich vielleicht, daß wir diese Tagung über Rationalisierungswirkungen der Walzstahlkontore schon früher geplant hatten. Damals hatte Herr Dr. Griesbach 1966[6] eine Stellungnahme zu dem Rationalisierungseffekt der Walzstahlkontore geliefert.

Röper: Es gab zwei Konzeptionen: Zunächst die Walzstahlkontore, die harte Kartelle höherer Ordnung gewesen sind, und danach die Rationalisierungsgruppen, bei denen der Kartellcharakter stark abgeschwächt worden ist, die aber sicherlich auch den Wettbewerb beschränken. Wie lassen sich diese alten und neuen Wettbewerbsbeschränkungen mit dem ordnungspolitischen Grundsatzkonzept der deutschen Wettbewerbspolitik vereinbaren? Sollte nicht in der Bundesrepublik Deutschland eine einheitliche Wettbewerbspolitik betrieben werden, auch wenn es ein unterschiedliches Recht gibt?

Lenel: Ich wiederhole meine Fragen: Was ist aus den Hoffnungen geworden, die an die Walzstahlkontore geknüpft worden sind? Zweitens: Sind diese Rationalisierungsgruppen wirklich so etwas ganz Neues? Inwieweit können sie ein Ersatz für das sein, was sich vorher Walzstahlkontor nannte und noch früher Syndikate genannt worden ist?

(Zuruf: Stahlwerksverband!)

---

[5] *Harders, Friedrich,* Vorstandsvorsitzender der Hoesch AG und der Hoesch Werke AG, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Estel N.V. Hoesch-Hoogovens, Vorstandsvorsitzender des Vereins Deutscher Eisenhüttenleute, Vorstandsmitglied der Wirtschaftsvereinigung Eisen und Stahl, Direktoriumsmitglied des International Iron and Steel Institute.

[6] Vgl. *Griesbach, Bernhard,* Die wirtschaftliche Beurteilung der vier Walzstahlkontore — unveröffentlichtes Manuskript —, Berlin 1966 (Anhang).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Woll: Welche Erwartungen hatte die Industrie, als man die Kontore errichtet hat? Aus welchen Gründen haben sich die Diskrepanzen zwischen Erwartung und Realität ergeben?

Wolter: Sie haben große Bedenken geäußert, daß der Handel zu stark auf den Werkshandel konzentriert wäre. Erstens ist bei diesen A/B-Händlern das insofern vollkommen überholt, als die Meßziffer aus dem Jahre 1950 stammt. Es ist nie anders gewesen, daß ein großer Teil auch direkt von den Werken an Großverbraucher abgesetzt wird:

Direktabsatz von den Werken 40 % zu Großverbrauchern, über den Handel 60 %. Von dem Handel gehen zwei Drittel über Strecke, und ein Drittel geht über Lager. Es gibt der Zahl nach nur etwa 12 konzernverbundene bzw. werksverbundene Händler. Auf diese fällt zwar der größere Teil im Verhältnis zu den 200 bis 250 anderen Händlern; ich rede nicht von den Telefonhändlern, sondern von den potenten Händlern. Aber es ist doch zu betonen — das hat Herr Schmitz dankenswerterweise gemacht —, daß ein beachtlicher Marktanteil auf Einzelhändler entfällt und gerade die freien Händler an diesem Marktanteil stark partizipieren, mehr als der Abnahme aus den deutschen Lieferungen entspricht. Da auf dem Stahlmarkt vor allem in Zeiten der schlechten Konjunktur die letzte Tonne den Preis macht, wird von diesen freien Händlern trotz eines zugegebenermaßen gar nicht so großen Marktanteils ein Druck ausgeübt. An diese Angebote gleichen sich andere Händler an.

Zu den einzelnen Zahlen kann man nicht viel sagen, wenn man nicht die Wirkung sieht, die hinter diesen Zahlen steht. Zu diesen Wirkungen gehören nicht nur die Lieferungen an deutschen Erzeugnissen, sondern wesentlich — weil mit steigender Tendenz — auch die ausländischen Lieferungen. Wir haben mit 10, mit 15 % Importanteil an der Marktversorgung angefangen und uns in den 60er Jahren an 20 % gewöhnt, sind dann auf 25 % gekommen, und heute haben wir bis zu 35 %. So, meine Herren, sollten auch Sie die Wettbewerbssituation sehen. Wenn diese potente deutsche Stahlindustrie, die wieder einer der größten Erzeuger geworden ist, nicht verhindern kann, daß 35 % hereinkommen, dann ist dies doch ein Kampf, der, wenn sie von Hochkonjunkturphasen absehen, erwiesenermaßen an die Substanz geht. Ist das nun Wettbewerb, oder ist das keiner?

Rösch: Beim Ostblockhandel 1971 — die Importe betrugen in diesem Jahr ca. 580 000 t — gingen 70 % über den freien Handel und 30 % über den Werkshandel.

Lenel: Die Stahlerzeugung in der Bundesrepublik liegt zwischen 30 und 40 Millionen Tonnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wolter: Es kommen die Spanier mit Dumpingeinfuhren herein. Wir haben Preisprüfungsverfahren gegenüber Einfuhren aus der Tschechoslowakei beim Bundeswirtschaftsministerium beantragt, die das Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft durchführen wird. Wir haben die Spanier „auf der Pelle", wir haben sie alle auf der Pelle mit mehr oder minder großen Mengen; sie gehen in Teilmärkte hinein. Dann passiert, was Herr Rösch gesagt hat, daß in Süddeutschland ganze Regionen mit 50 % und mehr aus Importen versorgt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.4. Hans Wolter: Grundsätzliches aus der Sicht der deutschen Eisen- und Stahlindustrie[1]

Ich möchte den großen Hintergrund aufzeigen, vor dem sich die Entwicklung vollzogen hat.

Von 1870 bis 1970 sind in der Welt 12 Milliarden Tonnen Stahl erzeugt worden, davon 2 Milliarden in den ersten 50 Jahren und 10 Milliarden in den zweiten 50 Jahren. Von den 10 Milliarden sind wieder 2 Milliarden in den ersten 25 Jahren, von 1920 bis 1945, und 8 Milliarden von 1950 bis 1970 erzeugt worden.

Dies ist der exponentielle Schwung in den letzten 100 Jahren. Sie wissen, wir haben in Deutschland bis 1950 dahinvegitiert. Korea gab überhaupt erst ein Startsignal. Dann haben wir in der Bundesrepublik an dem ungeheuren Nachholbedarf partizipiert, den es in den 50er Jahren zu befriedigen gab. Infolgedessen spielten die Dinge, von denen wir hier sprechen, in den 50er Jahren überhaupt keine Rolle. Es ist angedeutet worden, daß das, was wir marktmäßig in den 50er Jahren erlebt haben, ein Kinderspiel gewesen ist im Vergleich zu dem Marktgeschehen in Deutschland in den letzten zehn Jahren. Wir haben 1958 wohl einen kleinen Schlenker gehabt; ansonsten spielten aber die Probleme, die zur Debatte stehen, Rationalisierung usw. keine Rolle. Im Vordergrund stand die Wiederherstellung eines Zustands, der durch die sogenannte Entflechtung verursacht worden war, nämlich die sogenannte Re-Entflechtung. Es war auch weder notwendig noch möglich — von der Belastung der beteiligten Personen her —, sich anderen Problemen zu widmen. Dann haben sich die Dinge entscheidend umgewandelt. Daraus sind erst die Entwicklungen zu verstehen, die sich Mitte der 60er Jahre angeschlossen haben.

Damit bin ich beim Thema!

Die Walzstahlkontore und die Nachfolgeorganisationen haben in der wirtschaftspolitischen Diskussion des In- und Auslandes ein sehr starkes Echo gefunden. Das große öffentliche Interesse an diesen Organisationen kann man nun je nach dem Standpunkt des Betrachters begrüßen oder beklagen. Einige sagen, „es ist sehr gut", andere möchten diese Dinge nicht so gerne diskutiert wissen. Alle aktiv und passiv Beteiligten sehen hier aber auch in der Tagesarbeit eine längerfristige Perspektive. Das

[1] Überschrift vom Herausgeber eingefügt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erklärt sich daraus, daß der Stahl — ich sprach vom Säkulum des Stahls — immer noch eine zentrale Funktion als industrieller Grundstoff hat. Diese Position wird der Stahl auch auf absehbare Zeit behaupten; davon bin ich fest überzeugt. „Auf absehbare Zeit" bedeutet zumindest bis zum Ende dieses Jahrhunderts. Die „Position behaupten" schließt Terrainverluste des Stahls ein, aber auf der anderen Seite stehen dem auch Terraingewinne mit Sicherheit gegenüber. Denken Sie an die neuen Anwendungsmöglichkeiten, beispielsweise bei umsetzbaren Stahlhochstraßen, denken Sie an die neue Kombination beim sogenannten Sandwich-Verfahren wie in der Kuppel der Hannover Messe, die außen zwei Stahlschichten hat und innen Schaumstoff, ein Ergebnis der Zusammenarbeit von Bayer und Hoesch, oder an andere Kombinationen von Stahl und Kunststoff für neue Verwendungen. Das ist einmal vielleicht der Grund, warum das Echo für das, was sich in der deutschen Stahlindustrie tut, so groß ist. Auch die Theorie beschäftigt sich mit diesen Fragen. Das sehe ich in meiner Tagesarbeit. Es geht kein Monat, oft keine Woche dahin, ohne daß Materialhilfen von Wissenschaftlern, Doktoranden, Diplomanden, Fachschülern über die Schreibtische der Wirtschaftsvereinigung, zumeist über meinen eigenen Schreibtisch laufen, die selbstverständlich auch bedient werden. Und wenn wir gerade in diesem Kreis mit diesem Thema befaßt werden, dann ist auch das ein Beweis, daß die Theorie außerordentlich interessiert ist.

Die Walzstahlkontore und die Rationalisierungsgruppen, die beiden Systeme, mit denen wir uns hier befassen, haben unterschiedliche Inhalte, aber letztlich gleiche Zielsetzung. Ich gehe auf die Inhalte nicht mehr im einzelnen ein. Bei den Kontoren liegt der Hauptschwerpunkt einmal bei den sehr dezedierten, präzisen Bestimmungen für den Verkauf. Das ist schon zum Ausdruck gekommen, ebenso die Lieferquoten, das Einschleusungsverfahren usw. Das bedeutet, daß das Kontor-Vertragswerk umfangreicher ist als das der nachfolgenden Rationalisierungsgruppen: Es hat fast 40 Paragraphen und eine Reihe von Anlagen gegenüber 20 bis 30 Paragraphen bei den Nachfolgeorganisationen.

Diese Präzisierung war wahrscheinlich notwendig, um die Kontorverträge unter kartellrechtlichen Gesichtspunkten des Montanunionvertrages genehmigungsfähig zu machen. In den Kontorverträgen war von Rationalisierung und Spezialisierung der Produktion zwar auch die Rede, aber nur in der Präambel. Darüber hinaus wird dieses Thema nicht berührt. Alles andere konzentriert sich auf den gemeinsamen Verkauf.

Die Rationalisierungsgruppenverträge sind insgesamt kürzer und dabei differenzierter. Die Kontorverträge hingegen sind gleichlautend; das einzige, was sie unterscheidet, sind die Teilnehmer.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die verschiedenen Rationalisierungsgruppenverträge enthalten neben Absichtserklärungen für die Versorgung mit Rohstoffen, mit feuerfestem und mit Vormaterial, für die Verkehrswirtschaft und für die Zusammenarbeit in der Forschung vor allem eine eindeutige Willenserklärung, die bisher erreichten Rationalisierungserfolge aufrechtzuerhalten und darüber hinaus präzise Vorschriften für die Zusammenarbeit auf dem Gebiete der Investitionen und der Produktion.

Nur in der Gruppe Westfalen und in den Sondervereinbarungen bilateraler Art im Bereich West (Thyssen und Rötzel) besteht bei sonst unterschiedlichem Inhalt beider Vertragssysteme ein großes Maß an Übereinstimmung einmal darin, daß juristisch und wirtschaftlich selbständige Unternehmen eine effektive Form der Arbeitsteilung vereinbart haben, schwerpunktmäßig auf den Verkauf gerichtet, aber auch bei Produktion und Investition. Zweitens besteht generell Übereinstimmung darin, daß beide Vertragssysteme — das ist eine sehr wichtige Aussage, die ich gleich zu Anfang machen möchte — auf die Vertragspartner in Richtung auf noch eine wirksamere und noch engere Form der Zusammenarbeit, sprich Fusion wirken sollen. Wenn bei den Kontoren zunächst eine Erlösstabilisierung — ich greife auf, was Sie eben zitiert haben — beabsichtigt war, was auch teilweise gelungen ist und später nicht mehr in dem Maße gelang, so konnte und kann das langfristige Ziel beider Vertragssysteme letztlich nur darauf gerichtet sein, der deutschen Stahlindustrie eine für den weltweiten Wettbewerb geeignete Organisationsform zu geben, die diese Industrie immer noch nicht besitzt. Ich werde das im einzelnen später auseinandersetzen. Um es noch einmal deutlicher zu sagen: Der Konzentrationsgrad dieser deutschen Stahlindustrie soll und muß erhöht werden. Das ist nun einmal die opinio communis unserer Industrie. Es fragt sich nur, mit welchen Mitteln und in welchem Zeitablauf das erreicht werden soll. Maßgebende Vergleiche für den wünschenswerten, notwendigen und zulässigen Konzentrationsgrad lassen sich aus der Entwicklung der Stahlindustrie in den anderen großen Stahlländern während der letzten 20 Jahre, insbesondere aus der Entwicklung der japanischen Stahlindustrie ziehen. Die Japaner haben anders als alle anderen Industrieländer die einmalige Chance gehabt, eine Stahlindustrie an der offenen Küste oder auf der grünen Wiese nach Reißbrettvorstellungen aufzubauen. Sie haben sich dabei die Erfahrungen aller großen Stahlländer, die bis dahin vorlagen, zunutze machen können. Nach diesen Erfahrungen liegt die optimale Betriebsgröße — meine Herren, achten Sie genau darauf, daß ich hier von Betriebsgröße spreche — für integrierte Hüttenwerke bei 10 bis 15 Millionen Tonnen jährlich. Es ist leicht nachzuweisen, warum das so sein muß. Das hängt einfach mit dem technischen Zuschnitt der Anlagen zusammen, mit der Entwicklung zum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Großhochofen, der mit 14 m Gestelldurchmesser eine Jahresleistung von 3 Millionen Tonnen hat, und mit der Entwicklung der nachfolgenden Stufen im Stahl- und Walzwerksbereich, wo die Breitbandstraßen, wenn sie rationell und kostengünstig ausgelegt sind, heute eine Jahresleistung von 5, 6, 7, 8 Millionen Tonnen haben.

Von der technischen Entwicklung her vorgegeben sind also die 10 bis 15 Millionen Tonnen. Bei dieser Kapazität sind die Baukosten pro Einheit und Betriebskosten am niedrigsten, letzteres vor allem, wenn große Lose angedient werden. Das ist eine Frage der Organisation und der richtigen Dimensionierung der gesamten Industrie. Unter diesen Voraussetzungen liegt hier das Betriebsoptimum. Ich spreche einstweilen noch nicht von den Unternehmen.

Nur so ist es möglich, betriebswirtschaftlich in der Hochkonjunktur voll in den Genuß der Kostendegression zu kommen und auch bei nachlassender Konjunktur durch Teilstillegungen oder vollständige Stillegung ganzer Anlagen die Kostenlage im Unternehmen günstig zu beeinflussen. Es ist ein Unterschied, ob ein integriertes Werk von 10 Millionen Tonnen, in dem eine Reihe von Walzenstraßen vorhanden ist, in die Flaute kommt oder fünf einzelne Werke von je zwei Millionen Tonnen. Wenn der Markt nur noch 60 % von dem hergibt, was in der Hochkonjunktur abgesetzt wurde, dann können diese fünf Werke je für sich nur kostenungünstiger produzieren, als dies in einem weitaus größeren Komplex möglich ist, bei dem ein Teil der Anlagen unter Inkaufnahme von Stillstandskosten außer Betrieb genommen wird, die aber durch Vollauslastung anderer Betriebsteile überkompensiert werden.

Es gibt nun in der Bundesrepublik Deutschland und neuerdings auch in Großbritannien und vor allem in den USA einige Unternehmen, die die vorgenannten Größenordnungen erreichen. Bei Thyssen, jetzt auch bei Hoesch-Hoogovens und besonders in Großbritannien bei der British Steel Corporation und erst recht in den USA, wurden über 10 bis 25, 30 Millionen Tonnen Kapazität und selbst mehr im Unternehmen erreicht.

Schmitz: Zum Teil sind es sehr kleine!

Wolter: Das meine ich ja. Ich versuche den Unterschied zwischen Betriebsoptimum und Unternehmensoptimum herauszustellen. Diese betriebsoptimalen Vorstellungen von 10 bis 15 Millionen Tonnen werden zwar in einigen Unternehmen in Deutschland usw. erreicht, aber eben leider nicht in Betriebseinheiten. Ich kenne in den genannten Ländern kein Werk, das mit 10 bis 15 Millionen Tonnen ausgelegt ist. In England sind die Betriebseinheiten im Durchschnitt noch viel kleiner als bei uns.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neumann: Gibt es sie überhaupt irgendwo?

Wolter: In Japan und in der UdSSR. Über die UdSSR brauche ich hier nicht zu sprechen, weil die UdSSR als Weltmarkthandelspartner bisher noch nicht in Erscheinung getreten ist. Aber eines Tages kann das auch passieren. Einstweilen haben wir uns vor allem mit dem optimal strukturierten und organisierten Stahlindustriegiganten Japan auseinanderzusetzen, der das Marschtempo und die Richtung der Entwicklung weitgehend bestimmt. Von einer Optimierung der Struktur sind wir in der deutschen Stahlindustrie, zunächst einmal was die Betriebsgrößen anbetrifft, also noch weit entfernt. Die Schwierigkeiten, dahin zu kommen, bestehen bei uns einmal darin, daß wir überhaupt keine Anlagen auf der grünen Wiese neu errichten könnten. Die vorhandenen Anlagen können nicht einfach verschrottet werden, um dann zwei oder drei große integrierte Hüttenwerke neu zu bauen. Das ist weder volkswirtschaftlich wünschenswert, noch betriebswirtschaftlich und von der Unternehmenspolitik her denkbar und durchführbar. Dennoch sind bei konsequenter Planung und Umstrukturierung unserer Industrie erhebliche Fortschritte möglich. Dieses Modell einer richtigen Betriebsgröße und einer darauf abgestimmten Unternehmensgröße ist in Japan bei der Nippon Kokan gegeben. Dieses Unternehmen hat ein Werk an der offenen Küste, das ursprünglich auf 7 Millionen Tonnen ausgelegt war und inzwischen auf 16 Millionen Tonnen erweitert wurde[2]. Unternehmen ist hier gleich Werk/Betrieb.

Denkbar ist, daß ein Unternehmen mehrere derartige Komplexe hat wie Nippon Steel. Ob Nippon Steel noch optimal als Unternehmen ist, lasse ich im Augenblick offen. Es ist sehr schwer, dazu ein Urteil abzugeben. Ich habe Zweifel, ob zum Beispiel US Steel als Unternehmen noch optimal ist. Vielleicht kann Herr Schmitz dazu etwas sagen. US Steel mit einer Gesamtkapazität von rund 40 Millionen Tonnen Produktionsmöglichkeit hat möglicherweise als Unternehmen die optimale Grenze überschritten; die einzelnen Betriebsteile — ich bin selber in Pittsburgh, Chicago und Philadelphia gewesen — sind hingegen nicht optimal ausgelegt; sie sind zu klein, so daß die Amerikaner für uns kein Vorbild mehr sein können. Unser Blick hat sich inzwischen auf den Fernen Osten — Japan — verlagert. Warum ist dies so? Für die Massenstahlerzeugung braucht man solche großen Einheiten, um die

[2] Im Jahre 1972 war nach Angaben des International Iron and Steel Institute Nippon Kokan mit einer Produktionsleistung von 13,4 Mill. t der fünftgrößte Stahlproduzent außerhalb des Ostblocks. Im Vergleich dazu: Nippon Steel mit der Produktionsleistung von 33,0 Mill. t, im Jahre 1972 größter Stahlproduzent; ATH, Produktion 1972 12,5 Mill. t, steht als größter deutscher Produzent an 6. Stelle.

Führend waren Nippon Steel (33,0 Mill. t), US Steel (27,9 Mill. t), British Steel (22,9 Mill. t), Bethlehem Steel (16,6) vor Nippon Kokan und ATH (12,5).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorteile der Größen-Degression voll nutzen zu können. Das fängt bei den Baukosten an, die beträchtliche Einsparungen ermöglichen. Prof. Schenck (Aachen) hat das berichtet, aber auch sein Kollege Prof. Lüth (Aachen)[3, 4].

Es fängt also an bei den Baukosten! Aber es geht weiter über die Erz-Verträge. Nur ein Unternehmen, das unvorstellbar große Mengen — unvorstellbar nach früheren Vorstellungen — kontrahieren kann, das es sich leisten kann, mit großen Flotten diese Erzmengen kontinuierlich zulaufen zu lassen — die Japaner sind inzwischen bei 300 000-Tonnen-Schiffen angelangt —, schafft es selbst bei exponentiell steigender Nachfrage nach Erz, die Kosten für ein wichtiges Kostengut nicht ansteigen, nein, sogar sinken zu lassen. Das ist bei Erz der Fall, aber eben nur als Folge der großen Kapazitäten. Anders ist das überhaupt nicht denkbar. Es sind dabei außerdem noch ungeheure Fortschritte in der Transporttechnik gemacht worden. Das alles ist also erst möglich vor dem Hintergrund der optimalen Unternehmensgröße.

Dazu kommt, daß Personal in erheblichem Umfange eingespart wird. Darüber hat Herr Harders berichtet[5]. Ich kann diese Dinge hier nicht im einzelnen auseinanderlegen. Gehen Sie einmal in ein modernes Hüttenwerk und sehen Sie nach, was noch an Personal zu sehen ist, sei es bei den Walzenstraßen, in den Hallen, die 300 bis 500 m lang sind. Sie müssen suchen, um einige Leute zu finden. In den Steuerständen oben, da sind noch ein paar Männer, die die Geräte bedienen. Andere sind unter den Walzenstraßen, das sind die Reparaturleute. Nun hat Herr Harders gesagt, daß ein großer Teil der Personalkosteneinsparung wieder auf die Reparaturleute verlagert wird. Die Produktionsleute und die Produktionsstunden gehen stark zurück, aber dafür fallen mehr Reparaturstunden an. Trotzdem bleibt eine Personalkosteneinsparung. Damit gehen auch die Verarbeitungskosten zurück.

---

[3] *Schenck, Hermann R.; Consemüller, Knut; Zimmermann, Hans-Joachim; Quadflieg, Erich; Busch, Paul-Dieter* unter Mitarbeit von *Hinckelday, Th.;*

Studie im Auftrage der Hohen Behörde der EGKS bzw. der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Gewerbliche Wirtschaft.

Mitteilung der Forschungsstelle, Technisch-wirtschaftliche Unternehmensstrukturen der Stahlindustrien an der Rhein.-Westf. Technischen Hochschule Aachen;

I. Die Baukosten von Stahlwerken,
II. Die betrieblichen Verarbeitungskosten der Stahlwerksverfahren.
Düsseldorf, Verlag Stahleisen 1970.

[4] *Lüth, Friedrich,* apl. Professor am Institut für Eisenhüttenkunde an der RWTH Aachen.

[5] Vgl. *Harders, Friedrich,* Rationalisierungsmöglichkeiten in der Stahlindustrie unter großwirtschaftlichen Gesichtspunkten und dem Aspekt der kommenden 10 bis 20 Jahre, in: Brandt, L., Harders, F., Schenck, H., Kienbaum, G., Veröffentlichungen der Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 121, Dortmund 1971.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich plädiere nicht für Größe schlechthin. Ein größeres Werk ist nicht automatisch wirtschaftlich besser und leistungsfähiger. Eine ganze Reihe flankierender Maßnahmen und Bedingungen müssen erfüllt werden, um zur Optimierung zu gelangen. Das ist die richtige Zuordnung. Es nutzt gar nichts, eine Straße mit 5 Millionen Tonnen Durchsetzmöglichkeit im Jahr zu haben, wenn die Stahlwerksstufe oder die Hochöfen nicht darauf abgestimmt sind. Ferner gehören eine geeignete Betriebsorganisation und der richtige Standort dazu.

All das gehört dazu und bringt erhebliche Schwierigkeiten mit sich, die überwunden werden müssen. Das gilt auch für die deutsche Stahlindustrie. Die Umstellung dieser Industrie auf optimale Betriebsgrößen ist außerordentlich aufwendig. Der Bau eines integrierten Hüttenwerkes von 10 Millionen Tonnen wird nach neuen Schätzungen auf etwa 4 Milliarden DM veranschlagt. Das erforderliche Kapital kann von kleinen und mittleren Unternehmen überhaupt nicht aufgebracht werden. Selbst größere Unternehmen würden damit Schwierigkeiten haben. Es ist auch keine Rede davon, daß im Augenblick derartige Betriebseinheiten neu errichtet werden. Es kann nur darum gehen, den vorhandenen Bestand so abzurunden, so in Richtung auf das Optimum zu ergänzen, daß eine Verbesserung gegenüber der heutigen Situation eintritt. Wie die Finanzkraft einzuschätzen ist, sehen Sie an dem Abschreibungsvolumen des größten deutschen Erzeugers in Höhe von 800 Millionen DM; beim zweitgrößten ist es ungefähr die Hälfte. Es sind also hier andere Dimensionen, andere Kapitalbedürfnisse, die zur Debatte stehen und zu befriedigen sind. Erfolge sind im „Hauruck"-Verfahren einfach nicht zu erwarten. Das sind Anpassungsprozesse, für die vier oder fünf Jahre, Herr Hoppmann, eine relativ kurze Zeit sind, um eine solche Umstellung — es muß alles bei einer solchen Entwicklung aufeinander abgestimmt sein — mit Erfolg vorzunehmen.

Das ist zunächst einmal ein Credo für die Optimierung der Betriebsgrößen und eine adäquate Optimierung der Unternehmensgrößen.

Nun will ich versuchen, auch die im einzelnen eingetretenen Rationalisierungseffekte zu beschreiben. Ich gehe zunächst auf einige Nebeneffekte ein und möchte daran erinnern, daß die Interessenlage der Vertragspartner vor den Kontoren zunächst sehr heterogen war. Ich sprach davon, daß in der Aufbauphase der 50er Jahre bis zu einem gewissen Maß eine Wiederherstellung der früheren Konzerne, wenn auch keine vollständige Wiederherstellung, möglich gewesen war. Sie wissen, wie mühselig es war und wie lange es gedauert hat, zwei im gleichen Eigentum stehende Unternehmen, die August Thyssen-Hütte und Phönix-Rheinrohr, zu fusionieren. Es hat viele Jahre gedauert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nationale Ressentiments wirkten mit ein. — In einem anderen Fall, Hoesch/Hüttenunion, dauerte es wegen der konzentrationsfeindlichen deutschen Steuerpolitik ebenfalls Jahre. Hier mußten erst die steuerrechtlichen Voraussetzungen geschaffen werden, um zu vermeiden, daß Hoesch rund 30 Millionen DM Steuern (Ertrag-, Grunderwerb-, Kapitalverkehr- und Vermögensteuer)[6] nachzahlen mußte, weil die Hüttenunion dazukam und damit im Dortmunder Raum etwas geschah, was regionalpolitisch wünschenswert war. Wenn eine Vollfusion, wie es sich anbot, durchgeführt worden wäre, hätten also 30 bis 35 Millionen DM von Hoesch an Steuern nachgezahlt werden müssen. Um das zu vermeiden, wurde ein Betriebsüberlassungs- oder ein Pachtvertrag gemacht. Daher gibt es heute juristisch immer noch die Dortmund-Hörder Hüttenunion mit einem Vorstandsmitglied und einer Sekretärin.

(Lenel: Na, und?)

Schmitz: Das hat etliche Millionen Grunderwerbsteuer eingebracht.

Lenel: Man kann diese Konstruktion auch auf andere Weise erreichen und zahlt dann die Steuern nicht.

Wolter: Nur, das dauert!

Lenel: Und wenn man einen guten Steuerberater hat?

Wolter: So einfach ist es leider Gottes nicht. Natürlich ist das machbar. Um aber dahin zu kommen, spielen viele Dinge eine Rolle. Sie müssen auch an die personellen Fragen denken.

Woll: Auch die Umsatzsteuer spielt eine Rolle.

Wolter: All das muß bedacht werden, und es muß so organisiert werden, daß unnötige Umwandlungskosten vermieden werden. Das hat im Fall Hoesch/Hüttenunion lange gedauert, wenn auch nicht derart lange wie im Fall des Paradebeispiels August Thyssen-Hütte.

Schmitz: In der Gemeinschaft gibt es einige Länder, die besondere Gesetze haben, um die Fusion zu fördern. Danach sind Buchgewinne, die bei Fusionen anfallen, körperschaftssteuerfrei, wenn die Fusion in einer bestimmten Frist — das ist das zusätzlich fördernde Moment — zustandekommt. Das ist in Frankreich und Italien z. B. der Fall.

Woll: Einige Länder hatten immer die Mehrwertsteuer. Wir sprechen aber von der Konzentrationsfeindlichkeit.

Wolter: Es bestanden sehr große Unterschiede im Hinblick auf die eigentumsmäßigen Bindungen, die Produktionspalette, den Modernitätsgrad der Anlagen usw. Vor diesem Hintergrund ist zu verstehen, daß

---

[6] Vgl *Kru.*, Fusionshilfen?, in: Der Volkswirt, 21. Jg., 1967, Nr. 24, S. 1126.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

um die Gestaltung der Kontorverträge hart gerungen worden ist. Erst durch die tägliche Zusammenarbeit in den Kontoren und auch in den Gruppen hat sich eine Vertrauensbasis gefestigt, von der Sie keineswegs annehmen können, daß sie a priori da war. Das waren miteinander konkurrierende — ich will nicht sagen feindliche — Brüder mit unterschiedlicher Interessenlage, unterschiedlichen Erwartungen und Zielen, die erst mit einer Klammer in Form dieses Vertrages zusammengehalten wurden.

Das Gleichgewicht und die Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Gruppen haben sich mit der Zeit verbessert. Allerdings haben sich die Anteile nicht spektakulär verschoben: Eine Verminderung bei West, ein geringer Zuwachs bei Süd, ein Zuwachs bei Nord; bei Westfalen ist es gleich geblieben. Eine gewisse Tendenz in Richtung auf eine gleichgewichtigere Gestaltung der vier Gruppen ist festzustellen.

Ich versuche nun die Rationalisierungseffekte näher zu beschreiben. Es wäre sicherlich am einfachsten, am einleuchtendsten und am griffigsten, wenn man sagen könnte: X DM 50 Pfennig pro Tonne. Dies ist aber leider zu einfach. Wie läßt sich beispielsweise — falls es solche Rechnungen gäbe — erfassen, welche Einsparungen durch Produktionsverzicht und durch Verzicht auf Investitionen erzielt worden sind? Thyssen hat beispielsweise auf den Bau einer dritten Warmbreitbandstraße verzichtet, weil ein Lohnwalzvertrag mit Krupp sinnvoller erschien. Dasselbe ist bei Klöckner und der Maxhütte der Fall. Klöckner baut eine größere Straße, die noch in diesem Jahr in Betrieb genommen wird. Dadurch entfällt bei der Maxhütte die Notwendigkeit, selbst eine Warmbreitbandstraße zu bauen. Außerdem sind die Rationalisierungserfolge, soweit sie eingetreten und meßbar sind, nicht tonnenbezogen meßbar. Sie können konjunkturell überhöht und im Boom durch explosionsartig ansteigende Kosten überdeckt sein. Wir haben das Beispiel dieses schrecklichen Kostenanstiegs von 1969 bis 1971 hinter uns. Dadurch werden die Erlössteigerungen weit überholt; umgekehrt können Rationalisierungserfolge bei Unterbeschäftigung auch überdeckt werden. Investitionsverzichte also, zum Beispiel durch Verzicht auf den Bau einer Warmbreitbandstraße, könnten vielleicht beziffert werden.

Man kann sagen, bei einem Werk sind Investitionskosten in Höhe von X Millionen DM eingespart worden.

Welchen Effekt hat das aber auf die Auslastung der Warmbreitbandstraße bei dem anderen Werk? Das ist nicht zu quantifizieren. Ferner ist daran zu erinnern, daß sich auch die Marktanteile ständig ändern, daß der Stahlbedarf weiter wächst. Der Stahlbedarf verändert sich auch dadurch, daß die Entwicklungsländer mehr und mehr dazu kommen. Auch Selbstbeschränkungsabkommen setzen keine festen Maßstäbe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Selbstbeschränkungsabkommen sind im Falle Amerikas beschlossen worden. Die Amerikaner haben aber weit mehr abgenommen, als das Abkommen vorsah. Das sind alles Dinge, die sich, wenn man auf Rationalisierungseffekte abstellt, quantitativ überhaupt nicht fassen lassen.

Das heißt nun aber nicht, daß ich überhaupt keine quantitativen Vorstellungen anbieten könnte. Ich komme noch einmal auf die Zusammenarbeit von *Thyssen* und *Mannesmann* zurück. Die Vorteile, die sich für die Rationalisierung ergeben haben, bestehen darin, daß Mannesmann in diesem Fall Überlegungen zur Errichtung einer Warmbreitbandstraße endgültig abschreiben konnte und Thyssen seine Anlagen zur Kaltfeinblecherzeugung nicht zu erweitern brauchte, weil die Anlagen von Mannesmann hinzugekommen waren. Andernfalls wären Investitionen im Kaltfeinblechsektor bei Thyssen unvermeidlich gewesen.

Auf dem Röhrensektor sind durch die Zusammenfassung erste Voraussetzungen geschaffen worden, um zu Vorteilen zu kommen.

Dort können die Vorteile erst jetzt in einer Hand ausgenutzt werden, was sich bei der Abwicklung des Russenauftrags positiv ausgewirkt hat. Sie wissen aus der Presse, daß bei Mannesmann nunmehr Rationalisierungsbestrebungen durchgeführt werden konnten, die bis dahin nicht möglich waren. Denken Sie an die Stillegung von Witten und andere Bereiche von Mannesmann, was zu einer stärkeren Auslastung der vorhandenen Anlageteile geführt hat. Bei Thyssen ist der Röhrenbereich Mühlheim stillgelegt worden. Die Erzeugung von Siemens-Stahl und Grobblech wurde auf Oberhausen konzentriert. Soviel zum Thyssen-Mannesmann-Komplex.

Bei *Peine-Salzgitter* bietet sich an, die Profilstahlerzeugung auf Peine zu konzentrieren. Bei Salzgitter bleibt die vorhandene moderne Drahtstraße. Darüber hinaus wird sich in Peine niemals mehr die Frage stellen, ob dort Flachstahl erzeugt wird. Das wird jetzt in Salzgitter gemacht. Ich habe mit den Leuten in der Programmablaufsteuerung gesprochen. Man hat mir bestätigt, es sei alles sehr viel einfacher geworden, auch schon rein organisatorisch. Früher hätte man zwar auch eine gewisse Form der Zusammenarbeit betrieben, aber in jedem Fall hätte das Ergebnis immer erst von zwei Seiten betrachtet werden müssen, ehe man zu einer bestimmten Maßnahme schreiten konnte. Heute sei das alles viel einfacher.

Im Falle *Röchling/Burbach* ist der Zusammenschluß vor allem durch die starke Überschneidung im Profilstahlbereich begünstigt worden. Auch hier sind auf beiden Seiten Rationalisierungserfolge zu erwarten. Ohne diese Erfolge wäre wahrscheinlich die Genehmigung von Brüssel nicht gegeben worden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auf die nicht unerheblichen Produktionsverzichte der Kleinen möchte ich nicht eingehen.

Über die Rationalisierung aus Produktionsverzichten und Spezialisierung möchte ich zu den Ausführungen, die Herr Köhler[7] vor der Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf[8] gemacht hat[9], noch einige Ergänzungen über die endgültige *Stillegung von Anlagen* anfügen. Es sind bis zum Frühjahr 1972 28 Hochöfen mit insgesamt 6,7 Millionen jato Kapazität stillgelegt worden.

Das entsprach 20 % der Anfangskapazität.

Ferner 17,2 Millionen Tonnen im Stahlwerksbereich, und zwar 34 Thomaskonverter, 2 Sauerstoffkonverter, 68 SM-Öfen, das entsprach rund 40 % der Anfangskapazität; an Walzwerksanlagen 12 Block- und Halbzeugstraßen, 34 Profil-, 54 Flachstahlstraßen, zusammen 13,2 Millionen Tonnen Kapazität, das entsprach 15 % der Anfangskapazität.

Im Unterschied zur Vorkontorzeit wurden diese Anlagen nicht eingemottet, sondern verschrottet bis auf ganz wenige, die aber noch für die Verschrottung vorgesehen sind. Das hat es früher in diesem Umfang nie gegeben. Früher war man bestrebt, Altkapazitäten als Reservekapazitäten zu erhalten für den Fall einer Hochkonjunktur. Die Verschrottung heute ist erst vor dem Hintergrund der größeren Sicherheit durch die Zusammenarbeit von Kontoren bzw. Gruppen ermöglicht worden.

Ein weiteres Beispiel ist die *Erhöhung der Lohnwalzungen* in der Kontorzeit.

Ich habe das Kontor West bei entsprechender firmenmäßiger Abgrenzung für die Jahre 1964 und 1970 miteinander verglichen. 1964 wurden rund 0,9 Millionen Tonnen lohngewalzt gegenüber 1,7 Millionen Tonnen im Jahre 1970. Wenn ich nun 1964 entsprechend der gestiegenen Produktion auf 1970 umbasiere, dann beträgt der Anstieg von 1964 bis 1970 immer noch rund 60 %.

Für alle vier Kontore nenne ich folgende Zahlen: Im Bereich West sind im Zeitraum 1969 bis 1971 zwei Drittel des Gesamtvolumens im Verkehr der Kontorgesellschafter untereinander lohngewalzt worden

---

[7] Hauptgeschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie.

[8] Vgl. Anhang, Tabelle 3.

[9] *Köhler, Herbert W.*, Der organisatorische Wandel in der deutschen Stahlindustrie, in: Brandt, L., Harders, F., Schenck, H., Kienbaum, G., a.a.O., Nr. 132, Dortmund 1972, S. 8 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und ein Drittel im Verkehr mit Nichtkontorgesellschaftern und mit dem Ausland.

Im Kontor Süd sind sogar etwa drei Viertel der Lohnwalzverträge im Verkehr der Kontorgesellschafter untereinander abgewickelt worden. Es ist unwahrscheinlich, daß die Lohnwalzungen in dem Maße heraufgegangen wären ohne die Zusammenarbeit in den Kontoren.

Die Erhöhung des Grades der *Modernität* kommt einmal darin zum Ausdruck, daß die durchschnittliche Leistung unserer Hochöfen von über 300 000 Jahrestonnen auf über 500 000 Jahrestonnen gestiegen ist. Wie weit wir noch vom Optimum entfernt sind, sehen Sie daran, daß bei den Gestelldurchmessern im Durchschnitt 7 m erreicht worden sind gegenüber 10 bis 14 m in Japan. Der 14-Meter-Ofen bringt 3 Millionen Jahrestonnen, also sechsmal soviel Leistung wie der Durchschnitt unserer Öfen. Bei uns ist auch ein 14-Meter-Ofen in Bau, ein oder zwei weitere sind geplant. Immerhin ist der Fortschritt von 300 000 Tonnen auf 500 000 Tonnen durchaus beachtlich. Die 500 000 Tonnen — es ist eine statistische Durchschnittszahl — werden im übrigen durch die Saar nach unten gedrückt.

Im Stahlwerkbereich ist der Anteil der Oxygenstahlverfahren von 20 auf über 60 % in der Kontorzeit gesteigert worden. Dementsprechend ist das Thomasverfahren von 30 auf unter 8 % zurückgegangen. Es wird in absehbarer Zeit vollkommen verschwinden. Der SM-Anteil von etwas über 40 % ist halbiert worden, der Elektrostahlanteil hat sich leicht von 8 auf etwas über 9 % erhöht. Die Walzenstraßen wurden ebenfalls in ähnlicher Weise modernisiert wie der Hochofen- und Stahlwerkbereich. Das gilt insbesondere für den Feinblechsektor. Berechnungen in unserem Hause haben ferner ergeben, daß die Leistungsfähigkeit der Drahtstraßen im Zeitraum der letzten fünf Jahre um 50 % gesteigert worden ist.

Schließlich sind Produktivitätsfortschritte beachtlicher Art erzielt worden. Ich habe ausrechnen lassen, wieviel Tonnen Rohstahl pro Jahr und Beschäftigten der Stahlindustrie erzeugt worden sind: 1960 waren es 82 Tonnen jährlich, 1965/66 92 bis 93 Tonnen — Sie sehen noch keinen wesentlichen Unterschied —, aber 1971 114 Tonnen. Darin spiegelt sich ein Rückverfahren der Belegschaft wider; früher wurden Belegschaften gehortet.

Wenn Sie die Auswirkungen der Kontore erkennen wollen, dann gehen Sie von 1966 und 93 Tonnen Rohstahl pro Jahr und Beschäftigten aus.

Das ist nur ein Maß! Rohstahl wird doch nur gemacht, um daraus Walzstahl zu fertigen. Ich versuche lediglich ein Maß für den Produk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tivitätsfortschritt zu geben, wenn auch ein grobes Maß. Sie können ein anderes Maß nehmen: Von 1961 bis 1966 betrug der Produktivitätsfortschritt bei der Rohstahlerzeugung im Durchschnitt 5,7 % gegenüber 6,2 % von 1967 bis 1971.

Wenn wir von Produktivitätsveränderungen in der Stahlindustrie sprechen, ist es durchaus zulässig, diese mit den Walzstahlkontoren in Verbindung zu bringen. Der Rohstahl hat dabei eine Schlüsselstellung.

Neumann: Die Zahlen sind nur dann für die Entwicklung der Walzstahlkontore aussagekräftig, wenn wir die Zahlen anderer Länder hätten, die keine Kontore haben.

Wolter: In Japan sind die Produktivitätsfortschritte bestimmt besser, in England bestimmt schlechter. In Frankreich wird es ungefähr so sein wie bei uns.

Röper: Entscheidend scheint die Struktur der Industrie zu sein! Es kommen auf überalterte Werke in Lothringen 13, auf moderne 5 Arbeitsstunden je Tonne Rohstahl.

Wolter: Frankreich hat einen höheren Konzentrationsgrad als wir. Ich kann nicht sagen, wie die Sache dort liegt.

Die Spezialisierung der künftigen Produktion muß über eine Abstimmung der Investitionstätigkeit gesteuert werden. Hierzu bieten die Rationalisierungsgruppen bessere Voraussetzungen als die Kontore, weil sie speziell auf diesen Zweck ausgerichtet sind. Wir haben seit 15 und noch mehr Jahren ein freiwilliges Investitionsabstimmungsverfahren bei der Wirtschaftsvereinigung praktiziert. Der Ausdruck ist eigentlich falsch, es müßte eigentlich heißen, ein freiwilliges Investitionsinformationsverfahren. Es beschränkte sich darauf, daß sich die Mitglieder verpflichtet hatten, Investitionen sechs Monate vor ihrer Realisierung bekanntzugeben. Das hatte eigentlich nur den Effekt, daß jeder wußte, da kommt etwas und ich sollte jetzt schnellstens nachziehen oder aber nicht. Dieses Investitionsabstimmungsverfahren — ich will nicht sagen, es hat sich negativ ausgewirkt — konnte nicht den Effekt haben, der mit einer künftigen Steuerung der Investitionen beabsichtigt ist.

Schmitz: Abgesehen davon, daß gegen Artikel 65 verstoßen wurde. Es ist in Artikel 54 des Montanunionvertrages festgelegt, daß das Aufgabe der Behörde ist.

Wolter: Aber die Behörde hat es gewußt.

Schmitz: Das haben wir nie gewußt!

Wolter: Der Ausdruck „Investitionsabstimmungsverfahren" ist irritie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rend. Es war ein Investitionsinformationsverfahren. Da die Investitionen der Kommission gemeldet werden müssen, ist es nur die Frage, Herr Schmitz, ob diese ein wenig früher oder ein wenig später informiert wird. Anmeldungen müssen ja auch bei der OECD erfolgen.

Schmitz: Ohne Zweifel sind die Anmeldungen in gewisser Hinsicht öffentlich!

Wolter: Eben! Es ist nichts anderes geschehen, als daß man sechs Monate vor Realisierung intern austauschen wollte, was beabsichtigt war und ohnehin bald öffentlich wurde. Mehr ist nicht geschehen, auch nicht während der Kontorzeit. Mehr ist in den Bestimmungen auch nicht drin. Es gibt ja kein Veto gegen Investitionen. In der Kontorzeit wurde mit indirekten Mitteln versucht, nämlich mit Quoteneinschleusung, der Ausdehnung von Investitionen zu begegnen. Es ist hier gesagt worden, das ist eine Entrationalisierung gewesen. Dazu muß ich sagen, wir sind in einer Begriffsverwirrung. Halbzeug war ausgenommen. Warum? Weil sich sämtliche Beteiligten darüber klar waren, daß es äußerst schädlich gewesen wäre, neue Halbzeugkapazitäten zu schaffen. Man kann nicht alles gleichzeitig machen. Es ist eine Frage der Prioritäten.

Die Quoteneinschleusung sollte im übrigen bewußt in Richtung auf eine Dämpfung der Investitionen wirken; denn durch den exponentiellen Schwung war in aller Welt das Bestreben: „Jetzt aber ran." Deshalb stand die Gefahr der Überkapazität wirklich vor der Tür. Es war daher mehr als notwendig, Verfahren zu entwickeln, die einem uferlosen Weiterbau wirksam begegnen konnten, ohne die wirtschaftliche Selbständigkeit und die Entscheidungsfreiheit einzuschränken. Es konnte jeder Vorstand sagen, wir investieren trotzdem, wir vertrauen darauf, daß diese Quotengeschichte durch den Markt überspielt wird. Wenn also jemand weiter investieren wollte, so konnte keiner ihn daran hindern. Nur wurde dann mit einem zusätzlichen Risiko investiert, und das war so gewollt.

Wenn das nun in den Rationalisierungsgruppen nicht mehr so ist, dann ist das ein Erfolg der Zusammenarbeit in den Kontoren, wodurch eine Vertrauensbasis erst geschaffen wurde. Ein Gespräch zwischen Krupp und Thyssen oder Thyssen und Krupp über eine Breitbandstraße führt dann zur besten und billigsten Lösung. Um bei rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Unternehmen das Risiko einer langfristigen Abhängigkeit eingehen zu können, wie das jetzt bei den Rationalisierungsgruppen praktiziert wird, bedurfte es eines Vertrauensklimas, das erst durch die Kontore geschaffen worden ist. Nunmehr werden die Investitionen für die Gesamtheit der Betroffenen effektiver, effizienter gestaltet werden können, als das in der Vergangenheit der Fall war,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und zwar eben durch eine weitgehende Arbeitsteilung und Spezialisierung.

Je mehr ich mich mit der Materie befaßt habe, um so mehr ist mir klar geworden, daß dieses Phänomen der Rationalisierung, wie es durch die Kontore und durch die Rationalisierungsgruppen bewirkt worden ist, sich quantitativ nur unvollkommen ausdeuten läßt. Es ist eben ungemein problematisch, die Wirkungen im einzelnen wertmäßig zu beziffern und richtig einzuordnen.

Auf der anderen Seite kann aber auch durch Nichthandeln und Nichttätigwerden in dem Organisationsmodell Kontore/Gruppen ein Effekt eintreten, der erst recht nicht meßbar ist. Die von mir so stark betonte Notwendigkeit einer Erhöhung des Konzentrationsgrades der deutschen Stahlindustrie sollte nun nicht so verstanden werden, daß eine Einheitsgesellschaft als Ziel dahinterstünde. Die British Steel Corporation ist, abgesehen von den eigentumsmäßigen Bedingungen, für unsere Vorstellungen als Norm- oder Regelfall nicht akzeptabel und kann kein Vorbild sein. Die Ruhrkohle AG lädt auch nicht gerade zur Nachahmung ein.

Lenel: Darf ich daran erinnern, daß sie von der Stahlindustrie unterstützt worden ist?

Wolter: Es hat auch die staatliche Wirtschaftspolitik dahinter gestanden.

Neben der Optimierung für die Massenstahlerzeugung auf potente Gruppen bleibt selbstverständlich Raum für kleine und mittlere Unternehmen, insbesondere im Edelstahlbereich, ferner im Bereich der weit vorgetriebenen Spezialisierung. Es bleibt selbstverständlich auch Raum für Ministahlwerke, um dieses Stichwort noch anzureißen. Das schließt nicht aus, daß die Konzentration für die Massenstahlerzeugung in dieser Industrie so vorangetrieben werden sollte, daß in absehbarer Zeit drei bis fünf gleichgewichtige Gruppen bestehen, bei denen ungeachtet der rechtlichen Struktur im Innenverhältnis der Partner sichergestellt sein sollte, daß wirtschaftliche Entscheidungen jeweils von einer Stelle getroffen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.5. Schwerpunkte der Diskussion

Röper: Es wurde über die relativ geringen unmittelbaren Rationalisierungseffekte durch Zusammenlegung von Aufträgen und dergleichen mehr gesprochen. Vielmehr liege das Schwergewicht bei den Investitionen, wobei wesentlich größere Einheiten gefordert wurden.

Im Jahre 1970 erschien in „Stahl und Eisen", eine Zeitschrift, die u. a. von Herrn Köhler herausgegeben wird, ein Aufsatz „Optimale Produktionsplanung und -steuerung in der Grobblechfertigung"[1]. Dort heißt es:

> „Die Aufträge an die Hüttenwerke gehen in zunehmendem Maße in kleinen und kleinsten Losgrößen ein und müssen möglichst kurzfristig ausgeliefert werden. Außerdem übt der Handel seine Aufgabe des Sammelns, Ordnens und Zusammenstellens der Aufträge nicht im gleichen Maße wie früher aus. Große Lager, wie sie früher der Handel unterhielt, fehlen vielfach und werden damit zwangsläufig in die Hüttenwerke verlegt. Das hat sich seit mehreren Jahren für eine Reihe von Erzeugnissen ungünstig ausgewirkt."

Falls das so ist, dann haben die Walzstahlkontore in diesem Sektor völlig versagt bzw. haben die Leute, die den Aufsatz geschrieben und veröffentlicht haben, nicht gemerkt, daß hier eine Wandlung eingetreten ist.

Neumann: Die Frage ist, ob die Autoren recht haben oder nicht.

Wolter: Natürlich ist das der Punkt. Ich kann aber aus dem Stegreif ein Zitat, das alles in Frage stellt, nur schwer beantworten. Der Herausgeber Köhler hat mit der Sache nichts zu tun. Das möchte ich hier feststellen. Es heißt zwar „Herausgeber für den wirtschaftlichen Teil Dichgans und Köhler"[2]. Die Redaktion von Stahl und Eisen ist aber mehr als allergisch, wenn der Versuch gemacht würde, auf die Beiträge zum wirtschaftlichen Teil Einfluß auszuüben.

---

[1] *Friedrich, Helmut* und *Funke, Paul jr.*, Optimale Produktionsplanung und -steuerung in der Grobblechfertigung, Vortrag vom 29. 5. 1969, veröffentlicht am 19. 3. 1970, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 90. Jg., 1970, Heft 6, S. 294.

[2] „Stahl und Eisen — Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen — Herausgegeben vom Verein Deutscher Eisenhüttenleute — geleitet von Dipl.-Ing. Helmut Kegel unter Mitarbeit von Dr. Hans Dichgans und Dr. Herbert W. Köhler für den wirtschaftlichen Teil."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Woll: Das ist ein Novum im deutschen Pressewesen.

Röper: Ich darf das Zitat fortsetzen — —

Wolter: Beim Herausgeber Köhler läuft die Sache nicht einmal durch. Es gibt Aufsätze wirtschaftspolitischen Inhalts, die ein Herausgeber schreibt. Das hier scheint mehr ein betriebswirtschaftlicher Artikel zu sein. Die Autoren berichten, was sie einmal festgestellt zu haben glauben. In welchem Unternehmensbereich? Das müßte man alles erst einmal sehen. Ich kann zu einem derartigen Allgemeinplatz nicht Stellung nehmen. Ich weiß ja gar nicht, wo der Mann tätig ist, ob bei einem kleinen oder bei einem großen Erzeuger.

Das alles müßte man wissen, um dazu etwas sagen zu können.

Röper: Aber das ist doch in einer Gruppe des Vereins Deutscher Eisenhüttenleute vorgetragen worden.

Wolter: Der Verein Deutscher Eisenhüttenleute ist ein wissenschaftlicher Verein. Er hat 19 Fachausschüsse und zahlreiche Untergruppen, in denen die Wirtschaftsvereinigung gar nicht vertreten ist. Wir erfahren weit überwiegend gar nicht, was dort geschieht.

Röper: Für mich ist das ein Maß der Objektivität, daß die Autoren nach drei Jahren Walzstahlkontoren derartiges feststellen. Ich zitiere weiter:

> „Die Hüttenwerke müssen also vielfach Aufgaben des Handels mit übernehmen. Das verursacht zusätzliche Arbeit, Änderung der Organisation und Kosten in der Verwaltung, in der Fertigung (häufiges Umstellen bei kleinen Losgrößen) und in der Finanzierung (Lagerhaltung)."

Falls diese Angaben zutreffen, haben die Walzstahlkontore auf diesem Bereich restlos versagt.

Schmitz: Dieser Artikel ist 1970 geschrieben worden.

Damals waren Überlegungen im Gange, wie man den Handel rationeller gestalten könne. Er bezieht sich auf die Zersplitterung im deutschen Stahlhandel, auf die ich hingewiesen habe. Die Produzenten haben natürlich den Wunsch, mit größeren Einheiten im Eisenhandel zu verkehren.

Röper: Noch einmal darf ich die Überschrift vorlesen. Sie heißt: „Optimale Produktionsplanung und -steuerung." Ich möchte das nur als Symptom hinstellen, daß die Ingenieure die Wirksamkeit der Walzstahlkontore gar nicht gemerkt haben.

Wolter: Es läßt sich nachweisen, daß die Auftragslose durch die Erhöhung der Mindermengenaufschläge erhöht worden sind. Die Mindermengenaufschläge sind aus gutem Grunde bei den Kontoren kräftig

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erhöht worden, weil sie einfach zu niedrig waren und weil dies das marktkonforme Steuerungsmittel war, um Aufträge unter 5 Tonnen abzuweisen und um den Handel als Sammelstelle für derartige Aufträge einzuschalten. Das ist mit Sicherheit eingetreten. Dadurch, daß die Auftragslose größer geworden sind, sind selbstverständlich auch die Walzlose tendenziell größer geworden. Ich müßte also wissen, wo das gewesen ist usw., um zu sagen, ob diese Aussage in derartiger Verallgemeinerung zulässig ist.

Lenel: Die Argumentation der deutschen Eisen- und Stahlindustrie ist häufig widersprüchlich gewesen. Das typischste Beispiel ist die Verbundwirtschaft. Bis vor wenigen Jahren wurde noch gesagt, die Verbundwirtschaft — also der Verbund zwischen Eisen, Stahl und Kohle — sei eine Einrichtung, um die die deutsche Schwerindustrie vom Ausland beneidet werde. Sie ergäbe einen Vorsprung, den wir nicht aufgeben können. Kurze Zeit darauf hat man ohne viel Federlesens sehr gerne auf die hütteneigenen Zechen verzichtet und sich aus dem Kohlenbergbau zurückgezogen.

Bei der optimalen Betriebsgröße sind streng die Vorzüge zu trennen, die sich aus der Produktionskostenentwicklung ergeben, und diejenigen, die sich in erster Linie aus der Marktstellung ergeben. Sie haben vom Erzbezug gesprochen. Soweit größerer Erzbezug verbilligend wirkt, ist das vor allem eine Folge der stärkeren Marktstellung. Ich kenne mich einigermaßen in der Seeschiffahrt aus und weiß, daß normalerweise das Erz auf gecharterten Schiffen herbeigeführt wird. Schiffe kann jeder chartern. Schiffe mit mehr als 100 000 Tonnen Deadweight werden im allgemeinen als problematisch betrachtet, wegen der einen Gefahr, daß sie beim Beladen und Abladen zu lange liegen, und wegen der anderen Gefahr, daß man meist mehrere Erzsorten braucht und mit einer Sorte für einen Hafen ein solches Schiff nicht ausgelastet werden kann.

Zahlen über die optimale Betriebsgröße stammen in der Regel aus einer Quelle, „Schenck, Harders & Co.", wenn ich sie so nennen darf. Noch nie habe ich einen Beleg gefunden, wie sich die Kosten von einer Größe von einer Million Tonnen Jahresleistung herauf auf 10 bis 15 Millionen Tonnen entwickeln. Meine These ist: Wenn die Ersparnis eines größeren Betriebes wirklich beträchtlich wäre, dann hätten doch die Unternehmen, die über mehrere Produktionseinheiten verfügen, längst ihre zu kleinen Einheiten stillgelegt und hätten auf der grünen Wiese eine neue Produktionseinheit errichtet. Man wird doch immer ein veraltetes Werk dann verschrotten, wenn — grob ausgedrückt — der Unterschied bei den variablen Kosten so groß ist, daß dies sich lohnt. Davon aber war bisher nicht die Rede. Das führt zur zweiten Frage: Wie soll denn über Fusionen eine Annäherung an die optimale Betriebs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größe stattfinden? Man hat auch früher fusioniert, aber, soweit ich sehe, keine großen alten Anlagen stillgelegt. Die Zahlen von Stillegungen, die Sie genannt haben, kann man nicht entsprechend interpretieren. Hier wirken viele Ursachen mit, vor allem normale Verschrottungen, weil die Anlagen technisch veraltet sind oder weil die Anlagen inzwischen zu Schrott im körperlichen Sinne geworden und nicht mehr brauchbar sind. Das sind also Vorgänge, die auch stattgefunden hätten, wenn es keine Walzstahlkontore und keine Fusion gegeben hätte.

Schmitz: Ich möchte eine Bemerkung aus der Sicht der Beurteilung der Walzstahlkontore nach Artikel 65 EGKS-Vertrag machen. Herr Wolter, das was Sie vorgetragen haben, enthält unterschwellig einen Vorwurf gegen die Kommission, daß sie die Verlängerung, die Erneuerung der Genehmigung der Walzstahlkontore nicht gewollt habe. Die Kommission hat sich über das Wirken der Walzstahlkontore, insbesondere über ihre Rationalisierungseffekte, Gedanken gemacht und ist auf Grund der Informationen, die sie gesammelt hat, zu der Überzeugung gelangt, daß Artikel 65 § 2 b) im wesentlichen nicht erfüllt war. Sie haben verschiedene Maßnahmen zitiert, die wir auch kennen, und diese Dinge den Walzstahlkontoren zugeschrieben. Herr Rösch hat sich vorsichtiger ausgedrückt, indem er sagte: Das und das ist in der Kontorzeit geschehen. Das ist richtig. Die Kontorzeit dauerte von März 1967 bis Juni 1971, also mehr als vier Jahre. Es ist klar, daß in diesen vier Jahren die Stahlunternehmer in der Bundesrepublik, in der Gemeinschaft und in der ganzen Welt dem technologischen Fortschritt folgend erhebliche *Neuinvestitionen* vorgenommen und dabei obsolete Anlagen auf der Flüssigseite und im Walzwerkbereich verschrottet haben. In der Bundesrepublik bestehen besonders strenge Vorschriften über die Reinhaltung der Luft. In dieser Zeit mußten aus diesem Grund allein bestimmte Anlagen, insbesondere die Thomaskonverter, stillgelegt werden. Unter anderen Gründen wird der Thomasstahl allmählich verdrängt. Ich erinnere daran, daß die Zulässigkeit von Thomaskonvertern davon abhängt, daß Filter eingebaut werden, die je Konverter an die 6 Millionen DM kosten. Für alte Thomaskonverter, die schon mehrmals modernisiert worden sind, war das eine zu große Last, um sie weiter zu betreiben. Vor allem war es der Zwang zur Umstellung auf das Blasstahlverfahren, der zu beträchtlichen Stillegungsmaßnahmen geführt hat.

Der Abschluß der mir bekannten *Lohnwalzverträge* erfolgte zu einer Zeit, als an die Errichtung von Walzstahlkontoren noch nicht gedacht wurde.

Bezüglich der *Zusammenschlüsse,* die Sie zitiert haben, frage ich mich, ob man beweisen kann, daß sie eher als Stillegungen und Lohnwalzver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

träge in einem ursächlichen Zusammenhang mit der Tätigkeit der Walzstahlkontore stehen. Zu den von ihnen erwähnten Konzentrationen ist folgendes zu sagen: Der Zusammenschluß zwischen Thyssen und den walzstahlfertigenden Mannesmann-Betrieben — die Mannesmann AG behielt die Hochöfen, die Stahlwerke und die Halbzeugstraßen für die Röhrenfertigung — ist nicht auf das Kontor zurückzuführen. Einmal lag das Schwergewicht der Operation auf dem Stahlrohrsektor; Stahlrohre unterlagen aber nicht dem Walzstahlkontor. Zum anderen spielte der aus der Vorkontorzeit stammende Lohnwalzvertrag eine für die neue Zusammenarbeit sicherlich entscheidende Rolle.

Eine weitere Frage gilt *Peine-Salzgitter*. Wir wissen, daß Peine und Salzgitter schon immer einen gemeinsamen Aktionär hatten, den Bund, der an Salzgitter 100 % Anteil besaß, während er bei Peine über die VIAG eine Schachtel besaß. Also bestand seit langem ein gewisser Einfluß durch einen Großaktionär. Hinzu kamen 1961/62 enge Verbindungen der beiden Werke auf dem Gebiete des Feinstahls, der bei Peine lag, und des Walzdrahts, der durch die Errichtung einer neuen Drahtstraße zu Salzgitter kam. Die Unternehmen hatten auf dem Gebiet des Eisenerzes in der Gewerkschaft Konrad seit geraumer Zeit sehr eng zusammengearbeitet. Der montanrechtliche Zusammenschluß der beiden Werke erfolgte, als eine maßgebende Aktionärsgruppe von Peine sich entschloß, ihre Peine-Aktien zu einem sehr guten Kurs an den Bund abzutreten, nachdem Peine beträchtliche Investitionen vorgenommen hatte.

Im Falle *Burbach/Röchling* hatte die ARBED — ein Massenstahlerzeuger — primär wohl ein Interesse daran, sich mit dem vorwiegend Edelstahl erzeugenden Unternehmen Röchling zu verbinden. Zu dem Zusammenschluß ist es in der Kontorzeit gekommen. Meine Frage ist, ob dieser Zusammenschluß indessen viel mit dem Walzstahlkontor Süd zu tun hatte, dessen Tätigkeit sich übrigens nicht auf Edelstahl bezog.

Beim Verkauf von Hüttenwerksmehrheiten dürfte vermutlich das entscheidende Motiv im Bestreben der Aktionäre zu suchen sein, durch möglichst günstige Veräußerung ihrer Stahlbeteiligungen Mittel zu erlangen, um bei Kapitalerhöhungen ihrer Wachstumsunternehmen mithalten zu können. Überlegungen dieser Art fielen nicht in die Zuständigkeit der Walzstahlverkaufskontore.

Wolter: Dazu nur einen Satz. Ich bin leider nicht mehr dazu gekommen, über den Verkauf noch etwas zu sagen. Wenn ich das aufgeführt hätte, dann hätten Sie, Herr Schmitz, einen unterschwelligen Vorwurf an die Kommission nicht heraushören können.

Griesbach: Ich beschränke mich auf einen Vergleich alt zu neu. Ist das, was wir jetzt machen, eine Verbesserung, ist das eine wettbewerbs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

politisch elegantere Lösung? Wir haben erstmals, als wir die Verträge sahen, mit Herrn Köhler zusammengesessen und waren der Meinung, daß das, was in den alten Walzstahlkontorverträgen enthalten ist, das was man sich in bezug auf Investitionen und Rationalisierung vorgenommen hatte, undurchführbar sein würde. Es wurde darauf auch dasselbe geantwortet, was Sie sagten. Es mußte eine Vertrauensbasis geschaffen werden, indem man die Leute an einen runden Tisch brachte. Es mag richtig sein, daß das dienlich sein kann, aber die Ziele, die in diesen Walzstahlkontorverträgen in bezug auf Rationalisierung und Investition enthalten waren, schienen uns undurchführbar. Sie wären nur durchführbar gewesen, wenn man in jedem Kontor eine Art Konzernspitze gehabt hätte, die entscheidet, was geschieht und am Schluß Gewinn und Verlust errechnet. Ohne eine solche Regelung sind solche tiefgreifenden Veränderungen bei selbständigen starken Unternehmen nach Auffassung des Bundeskartellamtes nicht durchführbar gewesen. Insofern brauchten wir nicht erst zu warten, was sich hinterher ergab, und zu beobachten. Für uns war es von vornherein klar, daß diese Ziele kaum oder gar nicht realisiert werden konnten. Außerdem waren wir der Meinung, daß die Entscheidungen, die in den Kontoren in bezug auf Rationalisierung und Investitionen getroffen werden mußten, ohne eine gewisse Abstimmung mit den anderen Kontoren oder gar mit Frankreich oder Italien fehlerhaft werden müßten oder sehr gewagt hätten sein müssen.

Wir glaubten also, unterstellen zu müssen, daß, wenn die Kontore entstehen, zwischen ihnen und auch Dritten gewisse Abstimmungen über Investitionen erforderlich werden würden und damit eine Verzahnung der sogenannten vier selbständigen Kontore doch eintreten würde. Beim Verkauf haben wir aus Erfahrung argumentiert: Wenn man zu einem gemeinsamen Verkauf Syndikate errichtet, ist die Folge davon, daß sich die Funktionen des Handels ganz erheblich verändern und der Handel immer weniger funktionsfähig wird. Hat man erreicht, daß der Handel nicht mehr richtig funktioniert, dann schlägt man später zurück: Wir müssen die Syndikate ewig erhalten, weil der Handel nicht funktioniert, weil er nicht mehr die Funktion ausübt, die er früher einmal sehr gut erfüllt hat.

Zur optimalen Betriebsgröße hatten wir Unterlagen, die sich allerdings nicht auf die Stahlindustrie speziell bezogen, sondern Unterlagen aus den USA. Aus diesen ergab sich, daß in den USA die Betriebsgrößen nicht mehr wachsen, sondern eher tendenziell kleiner werden, wogegen die Unternehmensgrößen, insbesondere durch Konglomerate, immer mehr zunehmen. Ich weiß noch nicht, ob das für Stahl auch zutrifft, weil das eine Querschnittanalyse durch alle Branchen war. Es war aber für uns erstaunlich, daß wir dauernd nach den Betriebs- und Unternehmens-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größen in Amerika und Japan starrten und dann aus Amerika die Mitteilung kam, daß die Betriebsgrößen nicht mehr wachsen, sondern eher kleiner werden.

Auf die neuen Konstruktionen wurden die Krankheiten übertragen, die auch die alten Kontore hatten, so im Kontor Westfalen, während in den anderen Kontoren die großen Unternehmen miteinander etwas tun, was eigentlich in Richtung auf mehr Fusionen deutet. Ich nehme also die neuen Formen wirklich als Vorstufen für künftige Zusammenschlüsse ganz bestimmter Unternehmen, die in diesen Gruppen drinstecken. Da spürt man geradezu, daß hier etwas eingeleitet wird, was in drei bis vier Jahren zu einer ganz anderen Verschmelzungsform führt.

Wolter: Ihre Frage, Herr Lenel, ist leicht zu beantworten: Die Dinge haben sich verändert, die Verhältnisse sind nicht mehr so, wie sie lange gewesen sind. Wir haben eine vollständig veränderte Energiepolitik. Historisch nachweisbar ist, daß die Eisen- und Stahlindustrie auf Erzlager- oder Kohlelagerstätten oder auf beiden entstanden ist. Wenn wir aber seit einiger Zeit eine Energiepolitik haben, die — ich kritisiere das nicht — darauf ausgerichtet ist, den Ruhrbergbau im wesentlichen zu erhalten — aus regionalpolitischen, sozialpolitischen oder anderen Gründen —, und sich veranlaßt sieht, einen Kohlezoll von 25 DM einzuführen, und den Verbraucher mit Ausnahme dieser kleinen zollfreien Kontingente, an denen die Stahlindustrie nicht partizipiert, von der Versorgung am Weltmarkt ausschließt, dann haben sich die Verhältnisse vollständig geändert. Die Voraussetzungen für den Verbund sind nicht mehr da, wenn Ruhrkohle bis zu 15 Mark teurer bei den Kokereien als amerikanische Kohle ankommt.

Lenel: Ich bin nicht überzeugt, aber wir wollen es lassen.

Wolter: Wie soll denn diese Industrie konkurrieren? Angenommen, es gibt keine Kokskohlenbeihilfe. Wir haben ein hochbezahltes Schiedsgericht, und dieses hat festgestellt, wie groß die Differenzen des Wettbewerbspreises sind. Wie wollen Sie diese Industrie konkurrenzfähig erhalten in der Konkurrenz gegen die Japaner, die sich in Australien und in Amerika mit Kohle zu Weltmarktpreisen versorgen und diese in 300 000-Tonnen-Schiffen anfahren?

Lenel: Es sind noch keine gekommen!

Wolter: Die Transportkostenbelastung ist bei solchen Schiffen viel geringer geworden. Auch die enormen Lohnkostensteigerungen des amerikanischen Bergbaus wurden durch die Produktivitätsfortschritte weit überkompensiert, so daß sich die Preise in Amerika nur wenig

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erhöht haben. Wie wollen Sie mit dieser Industrie im weltweiten Wettbewerb von den Brennstoffkosten her konkurrieren?

Rösch: Diese Entwicklung wäre auch beim Verbund nicht auszuschließen gewesen.

Wolter: Wenn man diese Industrie konkurrenzfähig halten will, gibt es überhaupt keine Bindung. Falls dann die Notwendigkeit besteht, deutsche Kohle zu verbrauchen, was nicht bestritten wird, kann man nicht sagen, es ist immer so gewesen mit der Verbundwirtschaft, und das geht weiter zu Lasten derjenigen, auch wenn sie sich in einem weltweiten Wettbewerb befinden mit Industrien, die sich kostengünstiger versorgen können.

Röper: Herr Köhler hat bei seinem Vortrag 1966 bei der Begründung der Walzstahlkontore angeführt:

„Angesichts dieser Lage war es unerläßlich,

— einerseits die Bundesregierung zu wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Beseitigung der Verzerrungen bei der Umsatzausgleichsteuer und zur Verbilligung der Kokskohle zu drängen;

— andererseits durch energische Selbsthilfemaßnahmen dem schärferen Wettbewerb der ausländischen Konkurrenz zu begegnen[3]."

Dies scheint mir ein Sonderproblem zu sein, das mit den Walzstahlkontoren wenig zu tun hat.

Woll: Ihre Überlegungen, Herr Wolter, finde ich im Ansatz sehr nützlich. Sie haben gerade erklärt, daß im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung die Stahlindustrie zum Verbund eine andere Auffassung einnimmt als noch vor einigen Jahren. Das ist bei wirtschaftlichen Entwicklungen immer in Rechnung zu stellen. Was vor wenigen Jahren noch als optimale Betriebsgröße bezeichnet wurde, wird doch wahrscheinlich in einigen Jahren anders aussehen, wobei nach aller Erfahrung die Entwicklung der optimalen Betriebsgröße keine Einbahnstraße ist, die optimalen Betriebsgrößen also auch kleiner werden können.

Lassen wir außer Betracht, ob es viel Sinn hat, mit der optimalen Betriebsgröße zu operieren. Ich verneine das.

Aber argumentieren wir einmal damit. Würde man dann nicht — das ist der Kern der Frage — daraus bestimmte Schlüsse für Ihre Überlegungen ziehen müssen? Denn wenn wir mit diesen Möglichkeiten rechnen müssen, muß man sehen, daß sich in einigen Jahren plötzlich etwas anderes herausstellt als das, was Sie als die gegenwärtige optimale Betriebsgröße genannt haben. Ich habe lange vermutet, daß Sie die

[3] *Köhler, Herbert W.*, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

optimale Betriebsgröße als eine technische Größe ansehen, als einen technischen Ausdruck, der doch letztlich eine wirtschaftliche Größe sein muß. Es kommt nicht darauf an — insofern ist es bemerkenswert, daß immer Techniker von der optimalen Betriebsgröße primär sprechen — was sich vom mengenmäßigen Einsatz her als ein Optimum ergibt. Das ist eine rein technische Sache. Wir müssen das auch im Blick auf die Kosten, auf Erwartungsgrößen sehen. Erwartungsgrößen schließen notwendigerweise Absatzüberlegungen ein, die ein Risikoelement enthalten. Es ist bei der optimalen Betriebsgröße notwendig, sich darüber Gedanken zu machen, ob das Optimum nicht nur von der technischen und produktionstechnischen, von der Angebotsseite her gesehen wird, sondern ob das auch verkaufbar ist. Das ist die entscheidende Frage.

(Wolter: Einverstanden)

Heuß: Es ist eine Frage der Absatzseite. Was Japan an Standortvorteilen aufweist, zeigt sich ebenso auch im Mittelmeerraum oder überhaupt für Standorte an der Küste. In diesen Fällen sind die Transportkosten für Roh- und Hilfsstoffe recht gering. Auf der anderen Seite ruft aber auch der Absatz Transportkosten hervor. Hier ist Japan in der glücklichen Lage, den Absatz zum großen Teil auch auf dem Seewege durchführen zu können, während die USA mit der weiten räumlichen Ausdehnung auf den teuren Landweg angewiesen sind. Noch krasser liegen die Dinge bei der Sowjetunion.

Ich möchte noch eine andere Frage aufwerfen: Sie haben mit Recht auf die Aufeinanderabstimmung der einzelnen Produktionsstufen hingewiesen, also auf die vertikale Integration. Jede Integrationsstufe hat ein technisches Optimum. Bei der Kombination mehrerer Produktionsstufen erhöht sich für die integrierten Produktionsstufen insgesamt das technische Optimum, und zwar in der gleichen Weise wie der gemeinsame Nenner bei der Berechnung von Brüchen. Folglich ist das technische Optimum desto größer, je weiter die vertikale Integration vorwärts getrieben ist.

Wir stellen bei allen Industrien und so auch bei der Stahlindustrie eine gewisse Tradition und damit eine entsprechende Schwerfälligkeit und Starrheit fest. Das Verbundsystem ist ein Beispiel für die vertikale Integration nach unten. Damit sind zusätzliche Risiken verbunden; was früher einmal ein Vorteil war, wird jetzt zu einem Nachteil. Es ist zu fragen, ob man nicht durch Abbau der vertikalen Integration eine höhere Beweglichkeit erhält. Das gleiche gilt für die Walzstahlkontore mit ihrer Spezialisierung, wodurch die Flexibilität der einzelnen Unternehmen vermindert wird. Früher hatte der Handel die Verteilungsfunktion der Walzstahlkontore und auch die zwischen verschiedenen Produktionsstufen übernommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoppmann: Herr Wolter, Sie haben in überzeugenden Worten die größere Größe als die bessere vorgeführt. Worauf gründet sich diese subjektive Überzeugung, der Sie Ausdruck verliehen haben? Herr Köhler hatte 1966 diese Punkte ebenfalls herausgegriffen und eine Untersuchung der Produktionskosten der US-Stahlindustrie der Jahre 1953 - 1963 an Hand von in der Zeitschrift „Steel" in den Jahren 1954 bis 1964 veröffentlichten Angaben erwähnt[4]. Diese Untersuchung kenne ich nicht und habe sie deshalb nicht nachgeprüft.

In dieser Untersuchung wurden die amerikanischen Stahl erzeugenden Unternehmen in drei Größenklassen[5] eingeteilt, wobei die Rohstahlkapazitätsauslastungsrate und die Effizienz, ausgedrückt durch Nettogewinn zuzüglich der Verzinsung langfristiger Anleihen (in Prozenten des Anlagekapitals), verglichen wurden.

Das ist nicht das, was wir als optimale Betriebsgröße bezeichnen. Dann wird in bezug auf die Größenklassen festgestellt, daß die kleinste Größenklasse die geringste Effizienz hat, aber mit der höchsten Kapazitätsauslastungsrate arbeitet, während die größte Größenklasse die größte Effizienz hat, aber bei nicht unbeträchtlich niedrigerer Kapazitätsauslastung. Für mich ist es merkwürdig, wie die so effizienten Großen zu so einer geringen Kapazitätsauslastung und miserablen Kleinen zu einer solch großen Kapazitätsauslastung kommen? Haben Sie weitere Untersuchungen, oder ist das die Basis?

Wolter: Für Köhlers Vortrag war das die Basis.

Hoppmann: Das war also damals. Aber Ihre jetzige Überzeugung war doch sehr bestimmt. Sie muß sich doch auf weitere Untersuchungen stützen? Sind das alle Untersuchungen, die wir haben?

Als zweites gestatten Sie mir eine Ergänzung zu Herrn Griesbach. Diese Untersuchungen, die Sie erwähnten, begannen eigentlich mit John M. Blair[6] aus dem Jahre 1948 bis hin zu den Hearings des Subcommittee on Antitrust and Monopoly („Economic Concentration")[7]. Von F. M. Scherer wird zur Zeit eine Untersuchung über die optimalen Betriebsgrößen durchgeführt, der die Vermutung zugrunde liegt, die

---

[4] *Köhler, Herbert W.*, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 22.

[5] Vgl. ebenda. Einteilung der Unternehmen in drei Größenklassen: Zur ersten Größenklasse zählen Unternehmen mit einer Rohstahlkapazität von 12 Mio. t und mehr, zur zweiten Größenklasse Unternehmen mit einer Rohstahlkapazität von 6 bis 10 Mio. t, zur dritten Größenklasse Unternehmen mit einer Rohstahlkapazität zwischen 0,8 und 4 Mio. t. Vgl. Anhang, Tab. 32.

[6] Chief Economist of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly des amerikanischen Senats.

[7] *United States Senate, Economic Concentration,* Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, 89th Congress, 2nd Session, Part 5, Washington 1966.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

optimalen Betriebsgrößen bei Stahl und Eisen seien gar nicht so groß. Es sind von bedeutenden Fachleuten erhebliche Zweifel an der Hypothese geäußert worden, daß die größeren Eisen- und Stahleinheiten, wobei verschiedene Stufen angeführt werden, immer die günstigeren sind.

Einen dritten Punkt hat Herr Woll bereits angesprochen: Sie haben gesagt, die Kosten der Rationalisierung, über die wir jetzt sprechen, lassen sich im Grunde genommen gar nicht richtig ausrechnen, sie seien konjunkturell überdeckt, man könne sie nicht recht quantifizieren, Marktanteile können sich ändern. Das sind jedoch alles Faktoren, die die sogenannte optimale Betriebsgröße bestimmen. Wenn Sie dann sagen, das läßt sich nicht quantifizieren, so läßt sich auch nicht sagen, eine bestimmte Größe ist optimal. Z. B. kann eine Betriebsgröße, die nur in der Hochkonjunktur optimal ist und die eine Depression nicht übersteht, nicht optimal sein. Solche Faktoren, die die optimale Betriebsgröße mitbestimmen, sind bei Ihrer Betrachtung eigentlich gar nicht mitberücksichtigt worden.

Woll: Entweder ist sie meßbar oder nicht. Wenn sie meßbar ist, muß ein Untersuchungsergebnis existieren.

Hoppmann: Wenn wir vor der Kohlenkrise einmal die Fachleute aus dem Bergbau gefragt hätten, wie es mit der Rationalisierung steht, hätten sie gesagt, mehr als 1,2 t Schichtleistung zu erwarten, sei völlig absurd, und zwar wären sie fest davon überzeugt gewesen. Die Problematik tauchte erst auf, als der externe Druck auf den Kohlenbergbau auftrat. Da mußte man sich etwas einfallen lassen, und plötzlich ging es. So war es in vielen anderen Industrien, d. h. daß Fachleute, die auf dem betreffenden Gebiet in den letzten 10 oder 15 Jahren gearbeitet haben, einschließlich der zuständigen Beamten bei den entsprechenden Behörden, bestimmte Probleme gar nicht sehen, weil sie nicht nach ihnen gesucht haben und deshalb nicht in ihren Suchhorizont kommen. Das ist eine Frage, die uns als Wirtschaftswissenschaftler heute interessiert; nämlich wie die Suchaktivität in die richtige Richtung gelenkt wird. Deswegen möchte ich Fragen nach den Rationalisierungsmöglichkeiten eigentlich nicht stellen. Warten wir lieber einmal auf den wettbewerblichen Druck in gewissen Industrien, dann wird es sich zeigen. Deshalb sollten wir die wettbewerbliche Komponente prüfen: Wie sieht es mit dem Wettbewerb aus, nachdem diese Rationalisierungsgruppen gebildet wurden?

Griesbach: Eine Bitte an Herrn Wolter. Sie haben die Statistik, auf die Sie sich bezogen haben, bis zum Jahre 1966 durchgeführt?

Wolter: Sie geht von 1953 bis 1963. Es ist eine alte Sache.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Griesbach: Es wurde damals geantwortet, die Amerikaner hätten sie nicht fortgeführt. Es besteht die Vermutung, daß sie fortgeführt worden ist und daß sich das Bild nach 1963 erheblich verändert hat. Es wäre sehr dienlich und wünschenswert, wenn man einmal fragte, ob diese Kurven nicht auf die Jahre 1966, 1967 und 1968 fortgeführt worden sind und ob man sie bekommen könnte.

Röper: Zu den Problemen der Kostendegression liegt ein umfangreiches Gutachten — über 500 Seiten — vor, das mein Kollege Schenck[8] mit einer Gruppe von Ingenieuren im Auftrag der EGKS gemacht hat und das ausschließlich vom Ingenieuraspekt aus untersucht:

I. Die Baukosten von Stahlwerken,

II. Die betrieblichen Verarbeitungskosten der Stahlwerksverfahren.

Das Ergebnis ist: Je größer, um so besser! Aber Prof. Schenck hat eben nur die Kostenseite analysiert. Das tut auch Herr Harders. Es wurden nur die betrieblichen Verarbeitungskosten untersucht, die Zulauf- und Ablaufkosten nur unvollkommen berücksichtigt, die Markterfordernisse gar nicht. Das war nicht sein Thema. Das ist der Vorwurf, der ihm oder seinem Auftraggeber zu Recht gemacht wird, daß er an den Markt so wenig gedacht hat.

Lenel: Nun sind das alles Schätzungen, interessant wären wirkliche Zahlen.

Wolter: Die wirklichen Zahlen liegen zugrunde, entweder im Bergbau oder im Stahl. Aber es bleiben die Zu- und Ablaufkosten offen, also die Vertriebskosten und die Marktbezogenheit.

Hamm: Die Kapazitätsausnutzung spielt hinein.

Woll: Man müßte auch die unter einem volkswirtschaftlichen Aspekt entstehenden sozialen Kosten in Rechnung stellen.

Lenel: Ich kenne leider diese Untersuchung von Herrn Schenck nicht. Es wäre interessant zu wissen, wenn es faktische Zahlen sind, wie man diese Zahlen vergleichen kann? Thyssen war z. B. nach dem zweiten Weltkrieg weitgehend zerstört; man war in der Lage, dort damals ganz moderne Anlagen aufzubauen. Andere Hüttenwerke waren nicht so stark zerstört. Die Verfahren sind weniger modern. Sie haben selbst gesagt, daß man in Japan Werke auf der grünen Wiese bauen konnte. — Dann enthalten die Zahlen doch auch die Unterschiede aus der Anwendung verschieden zweckmäßiger Verfahren, die unter Umständen nicht größenabhängig sind. Wenn ich faktische Unternehmen vergleiche,

---

[8] *Schenck, Hermann R.; Consemüller, Knut; Zimmermann, Hans-Joachim; Quadflieg, Erich; Busch, Paul-Dieter* unter Mitarbeit von *Hinckelday, Th.*, a.a.O.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dann ist gleichfalls nach den Ursachen dieser Kostenunterschiede zu fragen. Der Größenunterschied ist nur eine mögliche Ursache. Der andere wichtige Unterschied ist doch, inwieweit das Werk unabhängig von der Größe ist oder nicht. Thyssen ist in den 50er Jahren eindeutig das modernste Werk der Bundesrepublik gewesen. Ein modernes Werk wird normalerweise besser arbeiten als ein veraltetes Werk. Man sollte Werke gleicher Modernität aber verschiedener Größe vergleichen. Nur dann lassen sich zuverlässige Schlüsse ziehen.

Röper: Die japanischen Riesenwerke sind ungewöhnlich leistungsfähig. Zudem sind die Zu- und Ablaufkosten dort gering. Die Werke liegen an der tiefen See und beziehen in sehr großen Schiffseinheiten Erz und Kokskohle, entladen billig, verarbeiten zu niedrigen Kosten und versenden sehr viel über See. Deshalb ist die marktgerechte optimale Betriebsgröße in Japan eine andere als bei einer Hütte im Binnenland.

Lenel: Das wissen wir doch gar nicht. Wir wissen nur, daß man in Japan ein modernes Werk in dieser bestimmten Größe gebaut hat. Vielleicht erfahren wir noch, mit welchen Kosten dieses Werk arbeitet. Nun stellt sich aber die Zurechnungsfrage: Wie würde dieses Werk arbeiten, wenn alles andere gleich, das Werk aber größer oder kleiner wäre? Das ist eine reine theoretische Methode, die man praktisch nicht durchführen kann. Man kann doch nicht einfach ein veraltetes Werk mit einem ganz modernen vergleichen und dann die Kostenunterschiede auf die Größenunterschiede zurückführen.

Woll: Das ist richtig. Es sind Werke gleichen technischen Standes zu vergleichen, dann ist die Größe zu variieren. Bei der Schlußfolgerung, die Herr Wolter gezogen hat, sind auch Werke mit unterschiedlichen Standorten zu vergleichen. Ihnen schweben die japanischen Betriebsgrößen als optimale vor. Das heißt, ein solches Werk müßte mit Standort Oberhausen zu den gleichen besseren Ergebnissen führen.

Lenel: Ich halte es für richtig, nur eine Einflußgröße zu variieren. Zu Thyssen ist noch zu sagen, daß früher unbestritten war, daß es von allen Ruhrhütten den besten Standort hat.

(Zuruf: Das spielt heute noch eine Rolle!)

Richtig! Man kann also nicht ohne weiteres Thyssen und Hoesch vergleichen, zumal auch unbestritten der Standort von Hoesch wesentlich ungünstiger ist.

Röper: Zudem ist ein Hüttenwerk eine integrierte Einheit mit unterschiedlichem Alter der einzelnen Anlagen. Die Japaner haben Werke in einem Guß hergestellt, das bringt Vorteile. Bei den Vergleichen sollten wir noch einmal auf Korf hinweisen. Herr Korf hatte mir im Sommer 1970 berichtet, er produziere eine bestimmte Art von Rohstahl billiger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als Thyssen. — Herr Harders behauptete hingegen, diese Ministahlwerke seien „Müllschlucker"[9].

(Heiterkeit)

Wolter: Niemand bezweifelt, daß Ministahlwerke, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind, nämlich ein örtlich großes Schrottaufkommen, ein billiger Strompreis und ein relativ einfaches Erzeugnis wie zum Beispiel Betonstahl, gut arbeiten können. Aber machen Sie einmal Feinblech mit Ministahlwerken, dann werden Sie sehen, wo Sie hinkommen.

Woll: Warten wir ab!

Wolter: Wir wollen über die Erfahrung sprechen, die bisher vorliegt, nicht über die Entwicklung in 10 oder 20 Jahren. Wir sprechen jetzt darüber, welche Erfahrungen wir mit den Stahlwerken besitzen, welche organisatorischen Vorstellungen wir haben und welchen Platz sie haben. Sie haben einen bestimmten Platz, das ist unbestritten. Als dritte Bedingung muß das Produkt, das erzeugt wird, eine örtliche Nachfrage vorfinden, so daß die Zu- und Ablaufkosten in jedem Fall minimiert sind. Das setzt langfristige Stromverträge voraus. Wenn diese Voraussetzungen alle herstellbar sind, werden Ministahlwerke gebaut. Deswegen werden Marktnischen, die für bestimmte Produkte bestehen, auch in die Überlegungen von großen Stahlunternehmen einbezogen. Ministahlwerke sind deshalb kein Argument, weil bestimmte Voraussetzungen sowohl auf der Produktions- als auch auf der Absatzseite gegeben sein müssen.

Röper: Vor 10 Jahren gab es andere Ansichten.

Wolter: Das einzige, was beständig ist, das gilt nicht nur für die Stahlindustrie, das gilt für Ihr und für mein Leben, das ist der Wechsel! Das ist die einzige Konstante, die in alle Überlegungen einzubeziehen ist. Vor 10 Jahren haben wir noch andere Größenvorstellungen gehabt. Auch die Kommission — ich will sie gar nicht kritisieren —, auch die Hohe Behörde hat ihre Meinungen immer wieder revidieren müssen, und zwar auf Grund der Erfahrungen in aller Welt. — Ist die Hohe Behörde nun eine Institution, die für diese Fragen kompetent ist oder nicht? Ich bin der Meinung, daß sie durchaus kompetent ist. Zu Beginn des Gemeinsamen Marktes waren für ein Hüttenwerk eine Million, zwei Millionen Jahrestonnen optimal; bei drei Millionen war es schon ein Gigant. Die Grenze mußte dann sprunghaft heraufgesetzt werden. Ich gehe noch einen Schritt weiter: Das einzige, was beständig ist, ist der Wandel der Meinungen, auch bei Politikern, auch bei Fachleuten, auch bei Wissenschaftlern, wage ich zu sagen.

---

[9] Vgl. *Harders, Friedrich,* a.a.O., S. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wir haben ein Memorandum über die Wettbewerbspolitik der Kommission, ich glaube, vom Januar 1970. Darin steht, was bei dem EGKS-Vertrag zulässig und mit den Regeln der Artikel 65/66 und den Grundsatzartikeln 2, 3, 4 und 5 vereinbar ist. Marktanteile von 12 bis 13 %, das ungefähr waren die Größenordnungen, die vereinbar und zulässig erschienen. Jetzt steht Britannia ante portas. Gilt nun das Memorandum über die Wettbewerbspolitik noch oder nicht? Ja, es gilt noch. Und die 19 %, die die Engländer mit ihrer BSC einbringen, müssen eben aus politischen Gründen hingenommen werden, weil eine Forderung, die BSC wegen der eigentumsmäßigen Bindung als Staatseigentum zu zerschlagen, im Vertrag keine Stütze findet. Es passiert also gar nichts. Entscheidend ist die Ertragskraft dieses Giganten. Entscheidend ist, ob wie bisher der Staat die Möglichkeit behält, Verluste in großem Umfange auszugleichen oder ob er sich wegen des Subventionsverbotes des Vertrages daran hält — Herr Schmitz macht schon einige Fragezeichen —, dieses Verbot zu beachten und dieses Unternehmen damit der normalen Konkurrenz auszusetzen. Dann wird sich erweisen, ob diese Größenordnung von 19 % Marktanteil richtig ist.

Schmitz: Die genannten 13 % beziehen sich auf die Produktion der Gemeinschaft. In Brüssel behandelt man die Dinge parallel zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrages und zieht auch das Kriterium der Stellung auf einem „bedeutenden Teil" des Gemeinsamen Marktes falls nötig heran. Möglicherweise entscheidet die Kommission nicht, daß, obgleich die BSC in der erweiterten Gemeinschaft einen Anteil von 19 % Rohstahl hat, andere ebenfalls auf 19 % gehen dürfen, sondern fragt, wie hoch der Marktanteil der Beteiligten in ihrem Hauptabsatzgebiet ist. Bei dieser Betrachtungsweise ergeben sich manchmal wesentlich höhere Marktanteile. Die Kommission würde die Genehmigung des Zusammenschlusses versagen müssen, sofern ihr der Marktanteil im „bedeutenden Teil" des Marktes zu hoch erscheint.

Wolter: Das verstehe ich nicht, 19 %? Im britischen Teil liegt der Produktionsanteil noch höher, nämlich bei 90 %.

Schmitz: Nehmen Sie einen Zusammenschluß, der denkbar wäre und der in einem Teilmarkt der Gemeinschaft zu einem Marktanteil der neuen Einheit in der Größenordnung von 50 % oder 60 % führt, was industriepolitisch vielleicht wünschenswert wäre. Es ist nicht sicher, daß die Kommission, weil der Anteil der BSC am britischen Markt etwa 90 % beträgt, nun auch ähnlichen Größenordnungen in anderen Teilgebieten nach den Artikeln 65 oder 66 zustimmen kann.

Wolter: Entschuldigung, nun verstehe ich überhaupt nichts mehr. Wir beziehen einmal 13 plus X auf einen kleinen Ausschnitt. Sie sprechen ja nur von der Produktion und nicht vom Markt im Duisburger Raum.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jetzt höre ich mit Interesse, daß ein Teilausschnitt des relevanten Marktes übertragbar ist, von Großbritannien wohl auch ein Teilausschnitt.

Schmitz: Die BSC kann möglicherweise nach Artikel 66 § 7 unter Mißbrauchsaufsicht gestellt werden.

Wolter: Was machen Sie, wenn nicht sichergestellt ist, daß der britische Staat, wie geschehen und wie praktiziert, mit Hunderten von Millionen Pfund die roten Zahlen aus den Büchern herausbringt? Was machen Sie bei einer Preispolitik, die nur von einem Eigentümer gemacht werden kann, der bereit ist zu subventionieren?

Lenel: Die Diskussion finde ich hochinteressant. Herr Wolter, sind wir uns einig, daß wir an sich möglichst viel Alternativen haben wollen, das heißt möglichst viel selbständige Produzenten, und daß wir rein wirtschaftspolitisch gesehen nur dann bereit sind, die Zahl der Alternativen zu verringern, wenn wir dafür etwas bekommen, z. B. economies of scale?

Wenn Sie dem zustimmen, ist zu fragen: Warum sorgen Sie sich eigentlich um British Steel Corporation, wenn diese Firma ständig mit Verlusten arbeitet, die nicht subventioniert werden? Offensichtlich ist das keine optimale Betriebsgröße.

Wolter: Ich habe genau das Gegenteil gesagt.

Lenel: Wie komme ich über Fusionen zu optimalen Betriebsgrößen?

Wolter: Ich habe nur einen Umweg gemacht und gesagt, es ändert sich alles. Als Beispiel nannte ich, daß bei der Kommission seit 1953 ganz andere Vorstellungen in bezug auf die optimale Betriebs- und Unternehmensgröße eingetreten sind.

Schmitz: Wir unterteilen wettbewerblich nach dem Kriterium „Marktstellung". Ob eine Fusion beispielsweise zu optimalen Größen führt oder betriebswirtschaftlich falsch ist, ist bei dieser Beurteilung irrelevant.

Wolter: Damals war die allgemeine Auffassung, 2 Millionen Tonnen Jahreskapazität seien zulässig. Dann wurde diese Kennziffer ständig heraufgesetzt. Die EGKS hat schließlich die Zusammenschlüsse im Thyssen-Bereich unter bestimmten Vorstellungen genehmigt. Das zeigt doch, daß Sie dauernd ihren Maßstab nach oben haben ausdehnen müssen.

Schmitz: Ich möchte lediglich, Herr Wolter, warnend andeuten, daß es denkbar sei, daß diese Entwicklung nach oben einmal durch eine andere Interpretation des Artikels 66 angehalten werden könnte, nämlich durch die Betrachtung des Zusammenschlusses nach seiner Stellung auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einem „bedeutenden Teil" des Marktes (statt auf dem Gemeinsamen Markt insgesamt).

Wolter: Ich wiederhole, immer größer ist nicht unbedingt gleichbedeutend mit immer leistungsfähiger und immer besser. Es gibt Gefahren der Überschreitung des Optimums. Ich habe meine Auffassung an dem Beispiel United States Steel dargelegt.

Rösch: Herr Wolter, ich bin durchaus der Auffassung, daß in der deutschen Stahlindustrie eine Strukturbereinigung notwendig und eine optimalere Unternehmungsstruktur erforderlich sind. Man spricht aber immer nur von der Produktionsseite, so Harders von *3 Stahlwerken à 20 Millionen Tonnen*[10].

(Zuruf: Reine Modellvorstellung!)

Es ist eine reine Modellvorstellung, aber sie stammt von einem für die Stahlindustrie bedeutenden Mann. Nun kommt aber das andere. Je größer das Unternehmen wird, desto unbeweglicher, desto starrer wird es. Wenn Warmbreitbandstraßen Millionen Tonnen produzieren, dann muß das Material auch abgesetzt werden. Und hier — auf der Absatzseite — beginnt m. E. die Schwierigkeit. Nehmen wir einmal Japan und Amerika, die solche großen Unternehmen haben. Wie sieht es da aus?

Wolter: Japan und Amerika haben einen großen geschützten heimischen Markt. Der Überschuß wird zu niedrigen Preisen auf dem Weltmarkt verkauft. Hier wird der Preis als Marktfunktion immer mehr ausgeschaltet; es ist praktisch ein Dumping.

Betriebsoptimum! Ich wiederhole, was ich darunter verstanden wissen möchte. Wenn die Japaner — als Beispiel — hingehen und vom Reißbrett aus ihre Unternehmen planen, so sind in diesen Planungen selbstverständlich einbezogen alle kostenmäßigen Grundlagen, angefangen von den Baukosten, den Kosten für Rohstoffe, für Zulauffrachten, Verarbeitungskosten; es sind selbstverständlich marktmäßige Überlegungen enthalten. Die Japaner konnten zunächst darauf vertrauen, einen sehr starken Binnenbedarf zu haben. Sie haben ihr Land abgeschottet. Praktisch kann keine Tonne Stahl hereinkommen, so daß die Japaner voll ihren stark wachsenden Binnenbedarf decken können. Mit der Zeit haben sie die Produktion stärker forciert, so daß sich ein Exportüberhang in den Größenordnungen von 20 Millionen Tonnen herausstellte. Es wird möglicherweise sogar unterhalb der variablen Kosten exportiert, um zur vollen Auslastung der Anlagen zu kommen. Wenn diese Leute mit dem spitzen Bleistift rechnen, so steht dahinter der Wille, die Entwicklung der Stahlindustrie voranzutreiben. Kredite

[10] *Harders, Friedrich,* a.a.O., S. 11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden von Staats wegen gesichert; es wird subventioniert und unterstützt. Zum Schluß bleibt doch eine kommerzielle Überlegung übrig. Wenn die Japaner also diese Größenordnung zwischen 10 und 15 Millionen Tonnen anstreben und realisieren, dann ist das unter den japanischen Verhältnissen richtig. Diese Einschränkung muß ich zunächst machen. Das scheint mir eine optimale Größenordnung, vorgegeben von dem Zuschnitt der technischen Anlagen, zu sein, die sich auch wirtschaftlich offensichtlich bewährt hat; sonst hätten sich nicht derartige Entwicklungen behaupten können.

Wir werden die japanischen Verhältnisse aus verschiedenen Gründen nicht kopieren. Es ist unmöglich, die vorhandenen Werke bei uns einfach abzureißen. Ich wurde gefragt, warum bei uns keine Hüttenwerke mit 10 bis 15 Millionen Tonnen gebaut werden. Darauf kann ich nur antworten: Wo ist die Kapitalkraft, um das zu machen?

(Schmitz: Wo ist der Markt?)

Darüber könnte man noch reden. Wir haben jetzt ein Erzeugungsniveau von 40 bis 45 Millionen Tonnen und, wenn man durch die Konjunktur eine mittlere Linie zieht, immer noch eine brauchbare Auslastung.

(Rösch: Wenn der Preis stimmt!)

Ja, wenn der Preis stimmt!

(Rösch: Das ist das Problem!)

Ich möchte nicht allein sagen, wenn der Preis stimmt. Der Preis ist nur eine Komponente. Ich würde sagen: Wenn das Ergebnis stimmt, Herr Dr. Rösch. Das Ergebnis wird bestimmt durch Erlöse *und* Kosten. Auch diese Industrie — hier ist ja vom Wettbewerb viel die Rede — konkurriert auf zwei Seiten, nämlich bei den Kosten und bei den Erlösen. Beides zusammen ergibt erst das volle Ausmaß der Konkurrenz, und beides zusammen bestimmt erst das Ergebnis. Der Preis wird nicht beliebig festgesetzt, sondern vom Markt vorgegeben. Wir wären bereit, uns als absolute Freihändler zu verhalten. Wir haben nichts dagegen. Die Listenpreise sind in aller Regel etwas anderes als die Erlöse: Es handelt sich um die Spanne Erlöse und Kosten. Alle Überlegungen gehen doch darauf hinaus, dieser Industrie eine organisatorische Form zu geben, die es ermöglicht, die Kosten zu senken. Da sind wir nun allerdings der Auffassung, daß das japanische Beispiel in diese Richtung deutet. Betriebswirtschaftlich gesehen kommt es darauf an, eine angemessene Größe anzusteuern, die uns in den Genuß der Kostendegression bei einer durchschnittlich befriedigenden Auslastung bringt. Das wird vom Markt vorgegeben. Wir können nicht plötzlich eine doppelt so große Industrie hinstellen. Das wäre sinnlos, weil sie der Markt gar nicht verkraften würde, sondern wir können uns nur innerhalb des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wachstums des Stahlverbrauchs im Rahmen der Gemeinschaft anpassen und insbesondere an das Wachstum in der Bundesrepublik. Hier sind Wachstumsmöglichkeiten zu erwarten, die in der Größenordnung von 3 % jährlich, im langfristigen Durchschnitt vielleicht auch bei 4 % liegen mögen.

Die Industrie ist so zu dimensionieren, daß bei einem bestimmten Importanteil die Anlagenerweiterung mit den erweiterten Absatzmöglichkeiten aus dem steigenden Stahlverbrauch und mit der Steigerung der Exporte in dritte Länder Schritt hält. Auch die Exporte in dritte Länder zeigen aufsteigende Tendenz. Merkwürdig ist, daß bei fortschreitender Industrialisierung die Austauschraten generell steigen.

Die Frage ist einfach, ob die Anlagen, wie sie jetzt bestehen — ich spreche jetzt von den Betrieben, nicht von den Unternehmen —, noch optimal sind. Wenn sie nicht optimal sind, dann deswegen, weil sie zu zersplittert sind. Es muß daher versucht werden — und das ist eine langfristige Angelegenheit —, sich an die betriebswirtschaftliche Optimierung heranzutasten. Dieser Zustand ist noch nicht erreicht worden.

Nun zu den Zu- und Ablaufkosten. In der Tat spielt der Standort da eine große Rolle. Der vielzitierte Standort Ruhr-West hat sich als günstiger erwiesen. Es werden 70 % der Erzeugung im Umkreis von 100 km um die Hütten abgesetzt, der Rest in einer etwas weiteren Entfernung. Eine solche geringe Versandweite gibt es vielleicht noch in Mittelengland. Ich kenne sonst kein Revier in der Welt mit derartig geringen Versandweiten.

Die Zulaufkosten sind bei Ruhr-West auch relativ gering, denn hier ist quasi Küste. Es kommen noch die Kosten des Schubschifftransports, die Umladekosten in den Erzhäfen in Holland usw. dazu. Das sind relativ überschaubare Größenordnungen. Sie mögen bei 2 bis 3 DM je Tonne liegen im Vergleich zu einem Hüttenwerk, das an der Küste produziert. Diese 2 bis 3 DM werden durch die Absatznähe mehr als kompensiert.

Daß es im übrigen ein Standortgefälle gibt, ist klar. Dem wird auch Rechnung getragen, indem z. B. im Dortmunder Raum die Vorstufen teilweise an die Küste verlegt worden sind.

Röper: Haben also die Walzstahlkontore in Richtung Optimierung des Standortes Wesentliches beigetragen oder wäre das auch so gekommen?

Wolter: Diese Frage ist weder mit einem klaren Ja noch mit einem klaren Nein zu beantworten. Ich antworte überwiegend Ja, vor allem wegen der Schaffung der Vertrauensbasis.

Denken Sie daran, was vor den Kontoren war. Ich möchte den Ausdruck „feindliche Brüder" nicht gebrauchen. Diese Kontore haben sich,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

um das Wort von Minister Schiller zu gebrauchen, als „Trainingszentren" insoweit bewährt, als innerhalb von vier bis fünf Jahren ein ganz anderes Vertrauensklima geschaffen worden ist, das dazu geführt hat, längerfristige Bindungen zwischen rechtlich selbständigen Partnern einzugehen, die den einen davon abhängen lassen, daß der andere sich vernünftig und richtig während der Laufdauer dieses Vertrages verhält. Als Beispiele nenne ich die Thyssen-Gruppe bei dem Lohnwalzvertrag oder die kleinere Maxhütte. Da sind immer noch rechtlich selbständige Vorstände, die bestehen müssen vor ihren Aktionären, vor ihren Aufsichtsräten, die ein Ergebnis vorzeigen müssen. Sie vertrauen darauf, nicht im Alleingang, sondern im überschaubaren, gemeinsamen Risiko etwas zu machen, weil das Vertrauen vorhanden ist. Insofern ist eine wesentliche Voraussetzung von den Kontoren geschaffen worden, um zu einer effektiveren Form der Arbeitsteilung und Spezialisierung zu kommen, wenn wir es auf diese allgemeine Formel bringen.

Natürlich haben diese Dinge, Herr Schmitz, eine Geschichte, aber die Entwicklung ist eben beschleunigt, die Bereitschaft geweckt worden.

Es wurde gesagt, daß die Betriebsgrößen in den USA kleiner werden. Ich glaube nicht, daß das für die Betriebseinheiten der Stahlunternehmen gilt. Andererseits ist die Tendenz zum Konglomerat in den USA eindeutig.

Auf der Erzseite haben wir starke Gemeinschaftsbeteiligung im Ausland, auch eigentumsmäßige Bindungen und ausgesprochene Langzeitverträge, die wiederum im gemeinsamen Erzeinkauf zusammengefaßt sind. Nennen Sie mir, Herr Lenel, einen Markt, in dem die Nachfrage exponentiell ansteigt und die Kosten der Rohstoffe trotzdem geringer werden.

(Zuruf: Elektroindustrie!)

Das ist ein Beispiel. Da hat die Integrationstiefe sich ausgewirkt.

Die Frage ist, inwieweit man die Integration im Stahl nach oben fortsetzen soll, also in die Verarbeitung. Hierbei sind Fortschritte gemacht worden. Dies wird aber nicht darauf hinauslaufen, daß schließlich vier Konzerne vorhanden sind, die Stahl machen und bis zum Auto und Kühlschrank verarbeiten. Das wird niemals eintreten. Die Entwicklungen, die sich in einigen Bereichen anbieten wie im Maschinenbau und Stahlbau, werden immer nur begrenzt sein können. In einem tiefgegliederten Konzern wie Mannesmann hat sich das nach meiner Ansicht gut ausgewirkt.

Heuß: Es ergeben sich die besagten Schwerfälligkeiten. Ich erinnere an Ford, der vom Auto bis hinunter zur Stahlindustrie integriert hat. Freilich verlor er damit auch vorteilhafte Einkaufsmöglichkeiten, die sich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bei veränderten Marktverhältnissen — und diese traten langfristig auf — ergaben.

Wolter: Ich stimme zu, daß irgendwo die Schwerfälligkeit eintritt. Doch haben wir diese Gefahr bei den bislang erreichten Größenordnungen noch nicht vor der Tür.

Heuß: Ich habe an die Zukunft gedacht.

Wolter: Sie denken an Herrn Harders mit den drei Unternehmen. Das ist eine Modellvorstellung. Ich glaube nicht, daß das dahin kommen wird.

Schmitz: Standortmäßig!

Wolter: Wir haben gar nicht raummäßig den Platz dafür.

Die drei bis fünf Gruppen! Herr Griesbach hat angedeutet, daß der Zug in dieser Richtung abgefahren ist. Aber es gibt daneben noch viele kleinere Unternehmen. Das braucht nicht nur Korf zu sein; wir haben immer noch etwa 110 Mitglieder in der Wirtschaftsvereinigung.

Röper: Ein Sonderbereich wie der der Firma Wuppermann, Leverkusen, könnte stärker werden.

Wolter: Auch im Edelstahlbereich gibt es viele kleinere Unternehmen.

Röper: Die Deutsche Edelstahlwerke AG in Krefeld sind doch dem größten Massenstahl-Produzenten der Bundesrepublik Deutschland, Thyssen, angeschlossen.

Wolter: Der größte sind die Stahlwerke Südwestfalen AG, Geisweid.

Röper: Wie sieht es aus mit der Ertragslage der beiden Großen im Verhältnis zu den anderen?

Wolter: Das ist eine Frage der Produktionspalette. Edelstahl ist nicht Edelstahl. Die größeren Werke machen vielfach so etwas wie Massenedelstahl — den Ausdruck gibt es nicht —, ein Produkt, das auf der Grenze zwischen dem üblichen Massenstahl und Edelstahl liegt, einen hochqualifizierten Spezialstahl, der einen Markt im Konsumgüterbereich hat. Denken Sie an die Edelstahlspülen in der Küche.

Darüber hinaus gibt es Edelstähle, die die größeren Werke nicht machen, weil das uninteressant ist. Das paßt einfach nicht in deren Produktionspalette. Das machen weiter kleinere Werke im Bergischen Land, die zumeist nur ein paar hundert Beschäftigte haben. Sie leben gut damit, sie haben auch einen Markt; das sind relativ viele, die im Wettbewerb untereinander stehen. Von der Einfuhrseite her sind die Schweden starke Konkurrenten.

Röper: Haben sich die Edelstahlwerke besser in Richtung Rationalisie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung, Produktionssteigerung, Erlössteigerung entwickelt als die Massenstahlwerke, die in den Walzstahlkontoren vereinigt waren? Kann man irgendwelche Vergleiche ziehen, oder sind die Märkte zu unterschiedlich?

Wolter: Die Märkte sind nicht vergleichbar. Man kann auch nicht Vergleiche mit dem Markt für Massenstahl ziehen. Sie können auch nicht ein Röhrenwerk mit einem normalen Walzwerk vergleichen.

Schmitz: Die Edelstahlmärkte sind sehr eng. Edelstahlindustrie hat als Hauptabnehmer die Automobilindustrie. Sie steht und fällt mit dieser Industrie.

Wolter: Daneben sind es die langlebigen Verbrauchsgüter.

Lenel: Nochmals zum Erzbezug. Da sind wir wie immer bei der Frage der Zurechnung. Wodurch sind die Erzeinsatzkosten gesunken? Die Walzstahlkontore hier heranzuziehen, ist problematisch. Es haben doch in den letzten Jahrzehnten Erzlagerstätten ihren Aufschluß gefunden, an die man vorher überhaupt nicht gedacht hat.

Röper: Ich schlage vor, das Erz jetzt auszuklammern. Hierüber müßte man weltweit argumentieren.

Lenel: Hatten nicht die Vereinigten Stahlwerke einen hohen Grad von Bürokratisierung erreicht?

Wolter: Sie haben auch 25 % oder noch mehr des Marktanteils gehabt.

Schmitz: Vor allem mußten die alten Vorstände und deren Verwandte übernommen werden. Albert Vögler hatte es mit über 40 Vorständen zu tun. Er hat einmal gemeint, „er könne auch mit weniger Vorständen auskommen".

Lenel: Zwei meiner Fragen sind noch nicht beantwortet. Die erste war: Wie groß sind die Kostenvorteile einer Vergrößerung der Betriebe? Meine These war: Wenn die Kostenvorteile groß sind, wäre doch zu erwarten, daß man die alten Anlagen stillegt und dafür neue baut. Ist das nur ein Finanzierungsproblem, fehlt es nur an jemandem, der das Geld gibt?

Wolter: Man tut es. Sie sagen immer schwarz oder weiß! Ich meine, das Leben spielt sich zwischen schwarz und weiß ab. Sie sagen, wenn die Kostenvorteile da sind, zum Teufel, weg mit den alten Mühlen und neue her. Das wäre die konsequente und sicherlich gute Lösung, wenn es nicht doch zu teuer wäre, wenn man nicht doch ein elastisches Herantasten an diesen Zustand anstreben sollte und müßte.

Lenel: Daraus würde ich schließen, daß die Kostenvorteile vermutlich nicht so groß sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Meine zweite Frage: Wie wird man durch Fusionen zu optimalen Betriebsgrößen kommen, da man bisher durch das Unternehmenswachstum nicht erreicht hat, daß die Betriebe entsprechend gewachsen sind?

Wolter: Ich versuchte deutlich zu machen, daß ein großes Unternehmen, das mehrere gleichartige Anlagen hat — Hochöfen, Stahlwerke usw. —, eher in der Lage ist, durch Teilstillegungen bei einer Marktflaute Stilllegungskosten hinzunehmen, insgesamt ein günstigeres Kostenbild hat als mehrere kleine Unternehmen. Wir gehen vom Markt aus. Dieser soll in der Hochkonjunktur 100 hergegeben haben. Das ergab eine gute Auslastung. Jetzt geht er auf 60 zurück. Ein Unternehmen, das relativ groß ist, kann die Produktion dann in eine einzige Anlage legen, die immer noch voll ausgelastet bleibt. Dann ist das Endergebnis günstiger, weil die Stillstandskosten der nicht betriebenen Anlagen überkompensiert werden. Das ist bei kleineren Unternehmen nicht möglich; denn sie haben nur eine bestimmte Straße, die in diesem Fall nur zu 60 % ausgelastet werden könnte.

Schmitz: Man kann die Frage „Wie gelangt eine Fusion zu optimalen Betriebskosten?" m. E. nicht präzise beantworten. Es steckt darin z. B. die Einsparung von Doppelinvestitionen, siehe Mannesmann und Thyssen. Hunderte von Millionen Mark können bei einer einzigen Investition gespart werden. Die Spezialisierung der Produktion erfolgt im Konzern ohne mengenmäßigen und finanziellen Ausgleich, wie das bei den Rationalisierungsgruppen nötig ist. Die Entscheidung über alle wesentlichen Rationalisierungsmaßnahmen liegt bei der Konzernspitze, die sich von übergeordneten Gesichtspunkten leiten läßt. Die verschiedenen Konzernen angehörenden Gruppenpartner hingegen sind gezwungen, auf Spezialisierungen zu verzichten, sofern sich daraus Umsatzverluste ergeben. Daher kann durchgreifender spezialisiert werden im Rahmen eines Konzernverbunds, wo ein Entscheidungszentrum besteht und wo es sich also nicht um die ständige Wahrnehmung von Werksinteressen bei der Ausführung von freiwillig geschlossenen Verträgen handelt.

Wolter: Das sind Dinge, die sich in Mark und Pfennig gar nicht ausdrücken lassen. Das ist vollkommen richtig.

Ich komme noch einmal auf die *Rohstoffkosten* zurück. Der Größere hat hier auf der Einkaufsseite andere Möglichkeiten, seine Kosten günstiger zu gestalten als der Kleine. Die Kleineren müßten sich in Einkaufsgemeinschaften zusammenschließen, um denselben Effekt zu erzielen. Dann ist das trotzdem nicht dasselbe, weil einer abspringen kann. Das ist bei Großunternehmen, bei Fusionen anders, weil keiner mehr abspringen kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Heuß: Die Einkaufskraft ist privatwirtschaftlich von Vorteil, muß aber nicht volkswirtschaftlich von Vorteil sein.

Röper: Die Investitionsaufwendungen der deutschen Eisen- und Stahlindustrie sind 1966/67 in der Baisse nicht unbeträchtlich gewesen.

Dann sind die Investitionen in einem hohen Ausmaß gestiegen. Die Produktionsmöglichkeiten überstiegen weit die Absatzmöglichkeiten. Es scheint sich eine Schere geöffnet zu haben. Hart und kurz formuliert: Der Effekt der Walzstahlkontore ist im Vergleich zur Gesamt-EWG gleich null. Das liegt meines Erachtens daran, daß die Franzosen und die Italiener in bestimmten Bereichen stark vorgedrungen sind. Daraufhin haben sich die Deutschen gesagt, wir müssen nachziehen, um nicht an EWG-Marktanteil zu verlieren.

Griesbach: Alles hat sich für mich insoweit bestätigt, als die Walzstahlkontore mit diesen freiwilligen Vereinbarungen nicht die Ziele erreicht haben, die sie sich vorgenommen hatten. Eine Chance besteht, wenn an Stelle der Walzstahlkontorverträge eine stärkere Konzentration auf der Basis der neuen Verträge eintritt. Dann können die Ziele, die sich die Walzstahlkontore vorgenommen hatten, besser erreicht werden. Ich sehe den Mangel einfach darin, daß es eine Utopie war, die Ziele durch freiwillige Vereinbarungen ohne Herrschaftsgewalt zu erreichen. Ich sage also: Die neuen Formen bringen uns in die Konzentration. Sie sind so angelegt, daß aus den Gruppen Komplexe werden.

Röper: Halten Sie das für wünschenswert?

Griesbach: Es ist die Frage, wie weit das geht. Daß noch einiges geschehen könnte, habe ich aus den differenzierten Programmen gesehen, die man jetzt harmonisiert.

Hoppmann: Diese Arbeitsgruppe Wettbewerb hat über Rationalisierungskartelle schon zweimal diskutiert. Unsere Frage ist heute: Sind die Stahlkontore qualitativ anders, daß sie andere Effekte haben, während wir bei den anderen Rationalisierungskartellen immer die gleichen Feststellungen trafen? Vertreten Sie die Ansicht, daß es durchaus ähnliche oder daß es andere Effekte sind?

Griesbach: Nachdem aus der Anlage der Verträge für uns von vornherein erkennbar war, daß die Masse der vorgetragenen Rationalisierungspläne nicht realisierbar war, müßte hinter den Kontoren etwas anderes stecken als das, was in den Verträgen steht.

Lenel: An die Rationalisierung glaube ich nicht so recht. Wahrscheinlich steckt noch etwas anderes dahinter.

Griesbach: Wir sind uns einig, daß bei einer Konzentration mehr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rationalisierung erreicht werden kann als bei einer Vertragskonstruktion wie den Walzstahlkontoren.

Lenel: Wegen der stärkeren Bindung. Das ist aber keine hinreichende Begründung.

Woll: Aber ein wichtiger Punkt! Sie sagen doch, die Kontorverträge waren vorgeschoben, es war nicht das wirkliche Ziel. Das Ziel der Stahlindustrie muß ein anderes gewesen sein.

Griesbach: Die Rationalisierung war in den Verträgen verbal überbetont, die Wettbewerbsbeschränkung war heruntergespielt.

Schmitz: Die Ziele werden in der Präambel verdeutlicht. Dort heißt es u. a.: Es bestand auf dem Stahlmarkt ein überhitzter Wettbewerb, und zwar nicht nur in der Bundesrepublik, sondern auf dem Weltmarkt insgesamt. Die Beteiligten wollten, dem Rat der Hohen Behörde folgend, die Produktion der Nachfrage anpassen sowie Verkauf und Erzeugung rationalisieren und spezialisieren, um im Wettbewerb zu bestehen. Die Walzstahlkontore sind, da nach dem Artikel 65 keine „Krisenkartelle" genehmigt werden können, sicherlich in der Absicht gegründet worden, den Wettbewerb auf andere Weise etwas in den Griff zu bekommen und zugleich die Kosten zu senken.

Griesbach: Preisstabilisierung!

Röper: Kartellersatz!

Schmitz: Als im Herbst 1968 der Stahlmarkt allmählich wieder ein Verkäufermarkt wurde und die Notwendigkeit von Konjunkturkrisenkartellen entfiel, hätte die Kommission die Kontorgenehmigungen entsprechend ändern oder revozieren sollen. Daß dies unterblieb, mag bedauerlich sein. Politische Gründe mögen zu dieser Unterlassung der Anlaß gewesen sein.

Hoppmann: Aber Herr Schmitz, es waren doch Krisenkartelle und Rationalisierungskartelle zugleich. *Beides* steht in der Präambel. Deshalb konnten Sie sie doch gar nicht auflösen.

Rösch: War nicht die Erlösstabilisierung — Herr Wolter, das müßten Sie wissen — das Primäre in der damaligen Krise? Und diese Funktion hat versagt. Die Stahlindustrie hatte in der Hochkonjunktur versucht, die Inlandspreise unter den Drittlandspreisen zu halten. Aber welches war der Effekt?

Hoppmann (zu Rösch): Wir wissen um die Konzentrationsfreudigkeit des Bundeswirtschaftsministeriums. Mich hat immer die Frage irritiert: Wie weit ist das begründet? Sie haben nun der Auffassung von Eisen und Stahl beigestimmt, daß die optimale Betriebsgröße von der technischen Seite her zu sehen ist. Nun interessiert eigentlich nicht Ihre

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

persönliche Meinung. Wir möchten gerne über die optimale Größe informiert werden. Wird Ihre Auffassung mit dem Gutachten von Schenck und mit der Steel-Untersuchung von 1963 begründet? Oder haben Sie zusätzliche Materialien, mit denen Sie diese These begründen?

Rösch: Nein! — Die Preisstabilisierung — wie sie von der Stahlindustrie angestrebt wurde — hat letztlich versagt. Die Unternehmen versuchten, die Inlandspreise in der Hochkonjunktur niedrig zu halten, in der Hoffnung, daß in einer späteren Baisse die Verbraucher das danken werden. Diese Rechnung ist nicht aufgegangen. Der Markt ging daran vorbei.

Lenel: Wir können die Bemerkungen über Investitionsverzichte und Stillegungen nicht so im Raum stehen lassen. Bisher schien es, als sei der Verzicht auf eine Investition ein Bonum, über das man gar nicht reden muß. Wenn eine Investition unterlassen wird, dann ist es gut; wenn etwas stillgelegt wird, dann ist es grundsätzlich auch gut.

Neumann: Wir sprechen jetzt über Investitionen und Preise. Das sind Wettbewerbsdinge, die zusammengehören. Natürlich wird durch die Investitionsbeschränkung ein Einfluß auf die Angebotshöhe und auf den Preis ausgeübt.

Hoppmann: Sowohl Investitions- als auch Preisfragen sind vom Markt her zu sehen. Ich denke, wir sollten mit der Änderung der Marktstellung beginnen und fragen, wie bei den Rationalisierungsgruppen durch Spezialisierung die Marktstellung verändert wird. Dann kommen wir automatisch auf Preise und Investitionen.

Röper: Der Preis ist in einer Marktwirtschaft der entscheidende Knappheitsregulator. Die Walzstahlkontore haben bei der *Preisgestaltung* bei weitem nicht das erreicht, was an sich auf Grund der sehr harten Vertragsbedingungen anzunehmen war. Das Preisgefüge ist bei Eisen und Stahl außerordentlich differenziert, weil ausgehend von Basispreisen, die vorwiegend kostenbedingt sind, die Effektivpreise gebildet werden. Dafür werden Zuschläge, Aufpreise für besondere Maße, für zusätzliche Dienstleistungen, zumeist für Schneiden und Beizen, erhoben. Nach der alten Preisliste gab es für Grobbleche 4 189, jetzt 960 Abmessungsaufpreise. Dieses führte früher und führt mit Einschränkungen auch heute zu unübersichtlichen Preisen. Auffallend ist nun, daß nicht die Walzstahlkontore die Preisstruktur geändert haben, sondern die Walzstahlvereinigung, eine Organisation, über die wir noch nicht diskutiert haben. Diese hat nach ihren Angaben[11] nach jahrelangen Vorarbeiten, die

[11] Vgl. *Risser, Richard,* Vorsitzender der Walzstahlvereinigung, Vorstandsmitglied für den Verkauf der ATH, Beiratsvorsitzender des Walzstahlkontors West, Neue Struktur der Stahlpreislisten für den Wettbewerb der 70er Jahre, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 90. Jg., 1970, Heft 3, S. 101 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wahrscheinlich vor der Kontorzeit begannen, am 1. 1. 1970 eine neue Struktur des Systems der Walzstahlpreise veröffentlicht, und zwar völlig unabhängig von den Kontoren. Die Walzstahlvereinigung hat vermutlich Erwägungen über Preisobergrenzen bezüglich der Importmöglichkeiten und des Vordringens der Substitutionskonkurrenz angestellt. Ein dritter Faktor sind die Absatzschwierigkeiten, die bei der deutschen verarbeitenden Industrie entstehen können, falls der Stahl zu sehr hohen Preisen geliefert wird. Die Preisstruktur war seit der Freigabe der Preise in den 50er Jahren fast 20 Jahre unverändert geblieben. Je nach Produktionsmöglichkeiten ergaben sich unterschiedliche Preise für dasselbe Produkt, d. h. die Preise waren nach den Kosten und nicht nach den Markterfordernissen festgelegt worden.

Hierzu zwei Beispiele:

In Breitbandstraßen wird Stahl von großer Breite relativ billig hergestellt. Nach den alten Preislisten, die bis zum 1. Januar 1970 galten, ergaben sich seltsame Vorteile.

Ich zitiere:

„Für einen gut kalkulierenden Verarbeiter war es manchmal billiger, bei den Stahlwerken schmale Grobbleche zu bestellen, auch wenn man breitere brauchte. Das Zusammenschweißen übernahm man dann selbst. Was geschah aber bei den Werken? Ursprünglich und möglicherweise sogar in der gewünschten Breite gewalzte Bleche wurden vom Hersteller zerteilt, weil trotz dieses zusätzlichen Arbeitsganges schmale Bleche vom Kunden billiger eingekauft werden konnten als breitere[12]."

Ich frage *Sie:* Rationalisierungskartelle hin und her. Wie ist es möglich, daß der Hersteller zerschneidet ...?

Wolter, unterbrechend: Weil das Breitwalzen billiger ist.

Röper: Risser gibt folgende Erklärung: „Dieses widersinnige Ergebnis kam nur deshalb zustande, weil die frühere Preisstruktur aus einer Zeit stammte, in der es noch keine oder nur wenige leistungsfähige Breitbandstraßen gab[13]."

Wie ist es möglich, daß sich in einem „kompetitiven Markt" solche Preissonderheiten längere Zeit halten konnten?

Wolter: Die Entscheidung der Hohen Behörde, die Walzstahlkontore zuzulassen, ist in der Präambel zum Vertrag begründet worden:

„Angesichts der Tatsache, daß die Stahlproduzenten der ganzen Welt gegenwärtig in einem Wettbewerb von bisher unbekannter Schärfe

---

[12] *Risser, Richard,* a.a.O., S. 102.

[13] Ebenda.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehen und eingedenk der dringenden Empfehlungen der Hohen Behörde an die Produzenten der Gemeinschaft

— ihre Produktion der Nachfrage anzupassen und

— so kostengünstig wie möglich zu produzieren, um in diesem harten Wettbewerb zu bestehen,

schließen die in der Anlage 1 aufgeführten Unternehmen nachstehenden

Vertrag[14]."

Ich bringe ein weiteres Beispiel, wie Verbraucher durch Tricks die Preisstruktur ausnützen. Breitflanschträger sind große Träger mit bis über 60 cm breiten Flanschen, insbesondere für den Brückenbau. Es ist billiger — daher geht diese Produktion etwas zurück —, sich in bestimmten Fällen Breitflachstahl — das ist ähnlich dicker Stahl von einer geringeren Breite — zu kaufen und drei Breitflachstahlteile zu einem schweren Träger zusammenzuschweißen. Das wird in einigen Fällen getan, wo aus statischen Gründen ein Zusammenschweißen möglich ist. In anderen Fällen muß der Brückenbauer den homogenen Träger kaufen. Es hat sogar dazu geführt, daß diese Bauelemente leichter sind und die gleiche Belastungsfähigkeit haben.

Röper: Wie ist das marktwirtschaftlich möglich? Risser nennt noch ein anderes Beispiel: „Auf klassischen Quartostraßen hergestellt, kostet Grobblech rd. 20 DM/t mehr als das Grobblech der Warmbreitbandstraßen[15]." Ich wiederhole: Wie kam es, daß der Kostengesichtspunkt eine solch dominierende Rolle spielte?

Wolter: Wie Grobblech entsteht, ist doch dem Verbraucher gleichgültig.

(Röper: Der Meinung bin ich auch.)

Wenn das Grobblech auf Quartostraßen teurer ist, ...

Neumann, unterbrechend: Dann muß man es genauso billig verkaufen. Dann kann man nicht einen Preis verlangen und durchsetzen, der 20 DM mehr ausmacht.

Wolter: Es ist eine Frage der Qualität, und ob es der Markt hergibt. Wo steht geschrieben, daß man sich mit seinen Preisen grundsätzlich im Keller bewegen muß, wenn der Markt mehr hergibt?

Schmitz: Es gibt auch Güteunterschiede, die man nicht vergessen darf. Einen Panzer oder ein Panzerschiff z. B. können Sie nicht mit Grob-

---

[14] Präambel des Gesellschaftsvertrages zur Gründung der Walzstahlkontore, abgedruckt in: *Köhler, Herbert W.,* Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 49.

[15] *Risser, Richard,* a.a.O., S. 102.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

blech ausrüsten, das von Warmbreitbandstraßen herrührt. Solche Bleche werden auf Grobblechstraßen gewalzt. Infolge der Legierungszusätze sind die großen Warmbreitbandstraßen hierfür meist ungeeignet.

Neumann: Das ist ein Gesichtspunkt!

Röper: Ich habe bislang nur etwas zur Preislistenstruktur bemerkt. Risser schreibt, daß diese von Grund auf neu festgelegt worden sei[16]. Das Ganze zeugt davon, daß der Markt doch relativ unübersichtlich ist, daß ein traditionelles Verhalten der Anbieter dominierte und in manchen Bereichen wenig Wettbewerb anzutreffen war. Auf der anderen Seite bestand die Möglichkeit, daß sich die Großabnehmer erhebliche Zugeständnisse einhandeln konnten, indem sie bestimmte Aufpreise und Zuschläge nicht zahlten.

Also auf der einen Seite das Gefühl, es ist alles kartellmäßig sehr weit festgelegt, auf der anderen Seite die Wirklichkeit, daß diese Kartellregeln nicht starr beachtet worden sind.

Wolter: Bei der Preisstruktur, von der Sie gesprochen haben, ist es in der Tat so gewesen, daß diese Angleichungen schon in den Jahren vor den Kontoren — die Jahre 1960 und 1964 waren für die Anbieter gute Jahre, alle anderen bis zu den Kontoren schlechte oder jedenfalls nicht befriedigende — zu Preisunterbietungen im Markt führten. Man hat jetzt, um diesen Preisunterbietungen zu begegnen, bei den Listenpreisen, die seit Anfang der 50er Jahre festlagen, sich etwas mehr auf die Produktionsmöglichkeiten, die technischen Voraussetzungen ausgerichtet und folgendes gemacht:

Der Listenpreis plus Abmessungsaufpreis plus Mindermengenzuschlag, der kräftig erhöht wurde, um zu größeren Losen zu kommen, abzüglich temporärer Rabatt ergibt den Nettopreis. Der temporäre Rabatt ist das Instrument zur Anpassung an die jeweilige Marktsituation. Wir haben zunächst geglaubt, daß wir mit dieser neuen Preislistenstruktur auch wieder besser an den Artikel 60 EGKS-Vertrag herankommen. Es wurde jedoch bald unterschossen, es wurde unterfeuert. Dann sind die so zustandegekommenen Nettopreise eine Zeitlang häufig gewechselt worden, bis zu 80mal in einem kurzen Zeitraum. Später wurde festgestellt, daß die Problematik des Artikels 60 damit auch nicht lösbar war. Seit der Zeit hat man den Listenpreis nur noch wenig verändert, hat aber unentwegt — das ist meldepflichtig — die temporären Rabatte herauf- und heruntergesetzt und damit die Angleichung an das Marktpreisniveau praktiziert, was jedem Verbraucher bekannt gewesen ist. Weil trotzdem in den Jahren 1966 und 1967 weiter unterfeuert worden

[16] Vgl. *Risser, Richard,* a.a.O., S. 101.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist, hat das dazu geführt, daß im Jahre 1967 oder 1968 die Wirtschaftsvereinigung mit der Unterschrift Dichgans und Köhler an die Hohe Behörde geschrieben hat, dasselbe ist von den Franzosen und ich glaube auch von den Holländern geschehen:

> Nehmen Sie bitte zur Kenntnis, daß Artikel 60, wie er uns auferlegt ist, durch den Vertrag einfach nicht praktizierbar ist. Er wird nicht angewandt. Es ist gar nicht anders möglich, als sich im grauen und illegalen Raum zu bewegen. Wir möchten in die Legalität zurück, helfen Sie uns dazu. Bringen Sie Anwendungsbestimmungen für den Artikel 60 heraus, der den praktischen Erfahrungen des Marktes Rechnung trägt.

Darüber haben zwei Jahre lang oder noch länger Besprechungen stattgefunden. Es ist ein nach allen Seiten abgesicherter Entwurf von den Direktionen Stahl und Wettbewerb und den juristischen Diensten vorbereitet worden, der nach unserer Meinung die Möglichkeit geboten hätte, den Artikel 60 wieder zu praktizieren. Das war ein Entscheidungsentwurf, der sich auf Artikel 60 Stahl bezog, nicht auf Kohle. Im Beratenden Ausschuß ist dann dieser Entscheidungsentwurf mit einer Stimme Mehrheit zurückgewiesen worden. Das kam nur dadurch zustande, daß die Kohle vollständig auf dem Plan war und aus befürchteten präjudiziellen Wirkungen dagegen stimmte. Auch die Gewerkschaften haben dagegen gestimmt.

Das Unglück war geschehen. Der Entscheidungsentwurf lag „im Brunnen", keiner hat ihn wieder herausgezogen. Die Kommission wäre an die Entscheidung des Beratenden Ausschusses zwar nicht gebunden gewesen, sie hätte darüber zur Tagesordnung übergehen können. Aber wenn der Beratende Ausschuß in einer Sache einmal so votiert hat, ist es schwierig. Die Sache liegt also jetzt auf Eis.

Rösch: Nein, das Problem wird in Kürze in Brüssel weiterbehandelt.

Wolter: Das höre ich mit Interesse.

Es ist nur zu hoffen und zu wünschen, daß das in Ordnung kommt, weil damit ein wesentliches konstitutives Element da ist, um den Markt auch insoweit wieder überschaubar und transparent zu machen, denn heute weiß niemand, was los ist.

Neumann: Man darf nicht vergessen, daß diese erzwungene Transparenz durch die Listenpreise, wie es in Artikel 60 EGKS-Vertrag steht, ein Tendenzinstrument ist, um den Wettbewerb zu reduzieren. Die Preise in dem Stahlmarkt fluktuieren sehr stark. Dieses Abbröckeln der Preise ist meines Erachtens geradezu ein Wettbewerbsinstrument. Ob das oligopolistisch ist, ist eine andere Frage, aber jedenfalls wird durch die Preislisten eine preisstabilisierende Tendenz hineingebracht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Werden eigentlich die Aufpreislisten von den Fachvereinigungen aufgestellt?

Wolter: Das ist eine verwaltungsmäßige Angelegenheit. Die Hohe Behörde hat immer Wert darauf gelegt, daß die Aufpreise in der Gemeinschaft transparent und möglichst vergleichbar sind. Darüber hat sich die Walzstahlvereinigung Gedanken gemacht und sie den Kontoren zur Verfügung gestellt. Diese sind autonom in der Festlegung des Preisniveaus.

Neumann: Es war nur ein Vorschlag.

(Hoppmann: Eine Empfehlung!)

Wolter: Artikel 65 enthält ein striktes Kartellverbot mit den berühmten Ausnahmen. Der Vertrag ist also viel restriktiver als der EWG-Vertrag, der mehr Ausnahmen zuläßt. Er ist fast so restriktiv wie die amerikanische Gesetzgebung.

Wir müssen mehrere Artikel, 60, 65 und bis zu einem gewissen Grade auch 66, heranziehen. Diese Artikel sind wie kommunizierende Röhren zu sehen. Sie haben in dem Vertrag ein relativ straffes Kartellverbot.

Sie haben ferner einen oligopolistischen Markt. Da ist es durchaus üblich, daß es einen Preisführer gibt. Die anderen pendeln sich dann irgendwie auf diesem Preisniveau ein. Sie haben mit dem Artikel 60, wenn Sie so wollen, eine gewisse Preisführerrolle vorgezeichnet. Das Niveau braucht nicht überall gleich zu sein, es ist auch unterschiedlich, aber es ist doch insofern ein stabilisierendes Element da. Insofern steht diesem Kartell der Artikel 65 entgegen. Das wird aufgeweicht und im marktwirtschaftlichen Sinne durch die Angleichungserlaubnis wieder korrigiert. Diese Angleichungserlaubnis ist in allen Phasen, selbst in den 50er Jahren, als diese Überlegungen noch ein sehr geringes Gewicht hatten, praktiziert worden. Sie wird einmal aufgezwungen durch die Konkurrenz der Marktteilnehmer. Innerhalb des Gemeinsamen Marktes besteht immer noch eine recht große Zahl von Anbietern, auch wenn wir den Idealfall von vier bis fünf Gruppen plus einige mehr in Deutschland hatten und diese Zahlen auf die Gemeinschaft übertragen; dann sind in der Gemeinschaft insgesamt 100 Anbieter vorhanden, auch wenn ich die starke Konzentration berücksichtige. Es werden sich dann also ganz andere Preise im Markt herausbilden. Tendenziell ist die Angleichung selbst innerhalb des Gemeinsamen Marktes notwendig, und sie wird auch praktiziert. Sie wird erst recht durch den steigenden Anteil der Importe aus dritten Ländern herausgefordert. U. a. spielen auch die Staatshandelsländer eine wichtige Rolle. Die Mengen sind zwar gering, aber sie entscheiden nicht allein. Denn die letzte Tonne macht den Preis, weil daran immer wieder die Angleichung erfolgt und dann die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Berufung auf die Angleichung. Das ist eine Kettenreaktion vor allem in einem Markt, der nicht sehr „stark" ist. Japaner, Schweden, Briten und neuerdings Amerikaner sind sehr stark. Viele Erzeuger aus Entwicklungsländern haben eine unabgestimmte Produktionspalette und irgendwo Überschußproduktion. Da diese Entwicklungsländer fast alle sozialistisch regiert sind und der Staat meist Eigentümer dieser Industrien ist, werden selbstverständlich die Preise unter ganz anderen Gesichtspunkten als unter Marktgesichtspunkten gebildet. Sie setzen aber in der EWG ein Marktdatum, und daran wird immer die Angleichung über Artikel 60 erfolgen. Ich stimme Ihnen zu, Herr Neumann, es ist ein gewisser Stabilisator vorhanden. Er ist gewollt. Und dieser marktwirtschaftliche Stabilisator wird modifiziert und variiert durch die Angleichungsmöglichkeit.

Ich möchte auf die *Rationalisierung des Verkaufs* zurückkommen. Die Zusammenfassung im Verkauf in den Kontoren hat die daran geknüpften Erwartungen nicht voll erfüllt. Das ist zuzugeben. Auch bei uns in der Industrie gibt es wenige abweichende Meinungen darüber. Das hat folgende Gründe:

Während der Kontorzeit legten eine Reihe von Kunden Wert darauf, unmittelbar Kontakte mit den Erzeugern aufrechtzuerhalten. Das betraf insbesondere die Feinblechverbraucher und hier vor allem die Automobilerzeuger. Insofern ist es richtig, Herr Lenel, — Personaleinsparungen hin und her — man hat doch ein paar Leute bei den Unternehmen im Hintergrund gehalten und noch einzelne Erzeugnisse weiter selbst verkauft, um solche Kundenbeziehungen wahrzunehmen. Bei einer Verlängerung der Kontorverträge, an die zunächst gedacht wurde, wäre das offengeblieben. Ob die Verlängerung genau in der Form beantragt worden wäre, wie sie jetzt ist, oder ob gewisse Modifizierungen eingeführt wären, sei dahingestellt. Auch hatten einzelne Kontorgesellschafter Zweifel geäußert, ob man nun nicht doch beim gemeinsamen Verkauf andere Formen finden könne und ob man auf dem richtigen Wege war.

Im Zusammenhang mit der Genehmigung komme ich noch einmal auf die Versandkosten zurück. Die mittlere Versandreichweite betrug 1963 zwischen 183 und 184 km, die der Ruhrhütten allein, d. h. für 70 % des Versandes, nur 100 km. Der Anstieg auf mehr als 180 km kommt durch die revierfernen Hütten zustande. Die mittlere Versandweite hat sich bis 1967 auf 189 km erhöht und betrug 1970 etwa 187 km. Nun werden Sie fragen, was so geringfügige Unterschiede besagen.

Man kann darauf antworten, daß mit einer fortschreitenden Spezialisierung und Konzentration die durchschnittlichen Versandweiten tendenziell steigen müßten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lenel: Wenn es eine Betriebskonzentration ist.

Wolter: Wenn die Erzeugung auf die günstigsten Betriebe verlagert wird, wird sich dadurch notwendigerweise die Versandweite tendenziell vergrößern. Das kommt in dem Sprung von 1963 auf 1967 zum Ausdruck. Es scheint mir aber bemerkenswert, daß sich diese Tendenz nicht fortgesetzt hat.

Lenel: Enthalten diese Ziffern nicht alle möglichen Zufälligkeiten, z. B. Vergrößerung des Grobblechverbrauchs beim Schiffsbau? Das muß zu einer Vergrößerung der durchschnittlichen Versandweite führen, weil, soweit ich weiß, Grobblech vorwiegend im Ruhrgebiet hergestellt und ausschließlich in den Seehafenplätzen für Schiffsbau gebraucht wird. Andererseits sind Veränderungen der Anteile der Automobilindustrie zu berücksichtigen. Das Volkswagenwerk kauft meines Wissens in erheblichem Maße bei der Klöckner-Hütte.

Wolter: Ich halte das nicht für schlagend; immer wieder habe ich versucht, Zahlen „in die Faust zu bekommen". Bei allen diesen Zahlen spielt die Zurechenbarkeit eine Rolle. Das gebe ich zu. Aber diese Zahlen zeigen tendenziell eine stärkere Konzentration auf bestimmte Produktionsstätten, eine Spezialisierung usw. Dabei ist es möglich, daß das eingetreten ist, was Sie sagen. Es gibt auch gegenläufige Tendenzen. Man müßte sehr ins Detail einsteigen, um diese Zahlen als ein schlüssiges oder nichtschlüssiges Element qualifizieren zu können.

Neumann: Ich vermute, daß das auch noch konjunkturelle Gründe hat; 1967 wurde versucht, Kunden in Bereichen zu bekommen, in denen man sonst nicht verkauft hat.

Lenel: Die mittleren Versandweiten sind zugleich ein Nachweis für die geringe Bedeutung einer Beseitigung des sogenannten Aneinandervorbeifahrens der Waren. Wenn die durchschnittliche Versandweite so gering ist, kann nicht viel darin stecken.

Röper: Bei Zement läßt sich das gleiche nachweisen.

Wolter: Nun, Herr Lenel, Sie wollen sofort einen spektakulären Erfolg sehen. Sie sagen als Wissenschaftler, das interessiert mich nur, wenn 10 % darin sind, es muß sofort etwas erfolgen. Ich habe herauszustellen versucht, daß das Ganze ein Anpassungsvorgang ist, der Zeit braucht, und daß viele beteiligt sind. Neben den Erzeugern müssen auch die Kunden mitspielen. Alle diese Dinge lassen sich eben nicht von heute auf morgen lösen.

Röper: Es könnte sich auch folgende Tendenz herausstellen: Wenn man die Produktion auf die günstigsten Standorte — den Duisburger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Raum — konzentriert, werden die anderen Standorte relativ unwichtiger. Dann muß die Versandweite steigen.

Hoppmann: Für eine gleichmäßige Kapazitätsauslastung muß man unter Umständen auch über weitere Entfernungen transportieren, wenn der Nächstliegende seine Kapazität von der Quote her ausgenutzt hat. Das haben wir auch bei anderen Rationalisierungskartellen festgestellt. Das Argument war, sie würden sonst aneinander vorbeifahren. Nach Einführung des Frachtausgleiches stellte sich heraus, daß dennoch nicht immer bei dem Nächsten abgerufen wurde. Man konnte es gar nicht. Hier haben wir nun keine Unterlagen[17].

Wolter: Herr Schmitz, die Hohe Behörde stand doch vor der Frage, entweder Maßnahmen einzuleiten über Artikel 58 des Montanunionvertrages, der nun mit Marktwirtschaft überhaupt nichts mehr zu tun hat, nämlich die Krisenlage zu verkünden und dann Produktionsquoten zu verteilen und Kontrollen durchzusetzen, auch der Mindestpreise, oder Maßnahmen zur Erlösstabilisierung zu ergreifen. Zwischen diesen Möglichkeiten, die in jedem Fall für eine Behörde schwierig zu entscheiden sind, hat man sich für die Genehmigung der Kontore stark gemacht und nach meiner Ansicht auch gut und klug gehandelt. Denn der Artikel 58 ist im Grunde genommen aus Gründen der Parallelität des Gleichgewichts dieses Vertrages zu Artikel 59 geschaffen worden. Artikel 59 enthält das Gegenteil, die Mangellage. Artikel 59 kann die Hohe Behörde von sich aus anwenden. Sie hat 1958 mit dem Artikel 59 im Hintergrund auf eine gleichmäßige Verteilung der billigen Ruhrkohle eingewirkt und die deutsche Stahlindustrie in den Jahren 1958/60 gezwungen, zehn Millionen Tonnen teure amerikanische Kohle zu importieren. Damals wurde Artikel 59 zum Tragen gebracht. Im Gegensatz hierzu ist Artikel 58 nur anwendbar, wenn der Ministerrat geschlossen zustimmt. Wenn einer im Ministerrat „no", „keine Krise" sagt, findet die Krise nicht statt. Das ist exakt die Situation bei der Kohle. Wir haben bei der Kohle eine Krise; aber die Kommission ist nicht in der Lage, die Krise zu erklären.

Schmitz: Sie hat das geringere Übel gewählt.

Wolter: Sie mußte sich für Dinge entscheiden, die sich von dem vollkommen freien Marktablauf entfernten, und irgendwelche Regulative einbauen. Sie hat das Regulativ Art. 58 gar nicht zu praktizieren versucht, sondern hat sich für das Regulativ Art. 65, 2 a), b), c) entschieden. Daß der Erwartungshorizont ein anderer war und er heller war, als sich hinterher herausstellte, ist eine zweite Angelegenheit. Eine gewisse Erlösstabilisierung ist in der Tat zunächst eingetreten, die aber nicht

[17] Vgl. zum Frachtausgleich S. 123.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nachhaltig gewesen ist. Sie hat 1968 wieder zu einem völligen Zusammenbruch des Marktes über „Unterwasserpreise" geführt. Zum Teil wurde mit Scheinangeboten gearbeitet. Es wurden Angleichungsrabatte herausgelockt und gewährt, weil der Markt „einfach weglief". Jeder versuchte, seine Menge für die Beschäftigung zu halten. Das führte dann zu den berühmten Briefen, von denen ich gesprochen habe, die die Kommission aufforderten, neue Anwendungsbestimmungen für Artikel 60 zu finden.

Schmitz: Die Hohe Behörde hat 1967 festgestellt, daß ein enormer Kapazitätsüberhang bestand. Dieser Zustand war nicht innerhalb weniger Monate oder in ein bis zwei Jahren zu beheben; er bestand während der Dauer der Entscheidungen fort, also bis zum Juni 1971. Es setzte als Antwort auf jede Herabsetzung der Listenpreise wieder das allgemeine Unterbieten dieser Preise ein. Ist dies eine Folge davon gewesen, daß die vier Kontore als voneinander unabhängige Einheiten Kapazitäten zu verteidigen hatten, daß jedes Kontor zunächst versuchte, einen Großteil aus dem Kuchen im Wettbewerb mit anderen Kontoren an sich heranzuziehen?

Wolter: Ging die Nachfrage zurück, sahen alle das Gespenst der schlechten Auslastung vor sich. Da haben natürlich alle gesehen: Wo bekommen wir noch die Menge? Das ist der Versuch, den größten Teil aus dem Kuchen herauszuschneiden. Den gleichen Teil würden sie auch mit höherem Preisniveau bekommen, wenn sie nicht derart kopflos hinter den Mengen hinterherrennen würden.

Heuß: Das ist doch das normale Spiel der Konkurrenz.

Wolter: Sicher, aber man fragt sich: Wo fängt die Normalität an, und wo hört sie auf? Würden Sie es unter Wettbewerbsgesichtspunkten für richtig halten, daß hier das eintritt, was man ruinösen Wettbewerb nennt? Oder ist es nur ein Wettbewerb nach der alten liberalen Auffassung, der die reinigende Kraft hat und die Schwachen aus dem Markt ausscheidet? Wollen Sie darauf hinaus, dann muß man es laufen lassen bis in alle Puppen. — Der Vertrag hat eben doch gewisse Regulative eingebaut, die einer solchen Entwicklung vorbeugen sollen. Eins der Regulative ist Artikel 58, ein anderes ist Artikel 65, in dem eben die Genehmigung von Spezialisierungskartellen und Ein- und Ausfuhrkartellen zulässig ist.

(Zuruf: Verkaufskartelle!)

Verkaufskartelle werden immer in aller Welt u. a. auch das Ziel haben, zu einem — ich drücke mich einmal ganz neutral aus — angemessenen Verkaufserlös zu kommen. Das ist eine Frage der Markt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellung und der Marktstärke. Wenn das im Konzept vorgesehen ist, weiß ich nicht, wohin Ihre Frage laufen soll.

Heuß: Es handelt sich um die Preisbildung. Sie haben schon die Termini Marktstellung usw. genannt, bei denen wir Volkswirte uns ernsthafte Gedanken machen und fragen: Von welchen Faktoren wird das Preisniveau bestimmt? Deswegen unterscheiden wir zwischen bestimmten Marktstrukturen, obwohl sie nicht allein alles erklären. Wir sind als Ökonomen eben sehr neuralgisch gegen Oligopole. Deswegen treten wir für einen anderen Preisbildungsprozeß ein. Ich wollte Ihnen nur ein Stichwort geben. Das hat nichts mit ruinöser Konkurrenz zu tun. Es bestehen enorme Mißverständnisse, was ruinöser Wettbewerb ist und was nicht.

Röper: In der Präambel des Gesellschaftsvertrages zur Gründung der vier Kontore heißt es, „daß die Stahlproduzenten der ganzen Welt gegenwärtig in einem Wettbewerb von bisher unbekannter Schärfe stehen".

Dann heißt es, die Hohe Behörde habe den Produzenten der Gemeinschaft dringend empfohlen, ihre Produktion der Nachfrage anzupassen. In Wirklichkeit ist doch die Nachfrage erheblich gestiegen!

Hamm: Nun zur *Preisentwicklung.* Warum ist der Stahlimport aus EWG-Ländern und Drittländern so hoch gewesen? Dabei spielen sicherlich temporäre Lieferschwierigkeiten eine Rolle. Mich interessiert, ob nicht auch die Kontore selbst zu diesem wachsenden Import beigetragen haben.

Einmal betreiben die Kartelle üblicherweise — das ist historisch nachweisbar — eine wenig bewegliche Preispolitik. Bei Nachfrageschwankungen wird das dazu führen, daß das Kartell einmal von Kunden überlaufen wird und damit seine Marktchancen nicht voll wahrnimmt. Zum anderen werden in den Jahren der Flaute die Preise nicht vollständig, nicht gut genug an die Marktverhältnisse angepaßt. Es könnte weiter sein, daß in Jahren der starken Nachfrage wegen zu niedriger Preise gar kein Anreiz bestand, die Kapazität voll auszunutzen.

Daraus ergibt sich die Frage, ob die Unbeweglichkeit der Preispolitik zu den wachsenden Importmengen beigetragen hat.

Eine weitere Frage betrifft den Wettbewerb bei Listenpreisen. Wir wissen, daß Listenpreise verhältnismäßig selten geändert werden. Man versucht das durch Abschläge usw. abzufangen, wenn die Nachfrage zurückgeht. Aber kann es nicht so sein, daß sich viele potentielle Anbieter in anderen EWG-Ländern zunächst einmal an diesen Listen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

preisen orientieren und, angelockt von hohen Listenpreisen im Vergleich zu den Weltmarktpreisen, einzusteigen versuchen? Sie werden geradezu veranlaßt, in diesen nationalen Markt einzudringen, vielleicht auf Grund ganz falscher Signale.

Wie sieht es mit dem „normalen" Spiel des Wettbewerbs aus? Ich hatte es so verstanden, daß in der Regel auf die Konkurrenzangebote aus dem Ausland reagiert wird. Bei einem normalen Spiel der Konkurrenz sollte man annehmen, daß die Listenpreise oder die Preise, die veröffentlicht oder verkündet werden, an diese veränderte Marktsituation angepaßt werden. Das ist offensichtlich nicht in vollem Umfang geschehen, denn sonst wäre ja das Eintreten in Konkurrenzangebote nicht so wichtig. Wäre nicht ein rascheres Reagieren der Kontorpreise auf die Veränderungen der Preissituation auf anderen Märkten ein Mittel gewesen, um diesen ausländischen Wettbewerb besser abzuwehren, jetzt einmal vom Standpunkt der deutschen Stahlindustrie aus gesehen?

Inwieweit besteht heute Preiswettbewerb innerhalb der Gruppen? Was dazu bisher gesagt wurde, habe ich nicht vollständig verstanden. Wenn man die enormen Spezialisierungsbemühungen sieht, dann ließe sich im Extrem doch sagen: Das Ziel ist es offensichtlich, daß innerhalb der Gruppen eine vollständige Spezialisierung stattfindet, daß immer nur möglichst einer ein bestimmtes Produkt erzeugt. Wo bleiben dann aber statt der vier Anbieter, die wir während der Kontorzeit hatten, die zwölf Anbieter, von denen gesprochen wird? Findet die Spezialisierung nicht statt, jedenfalls nicht in dem Maße, wie es nach dem Papier der Fall zu sein scheint, dann haben wir weniger als zwölf Anbieter. Das würde bedeuten, daß der Preiswettbewerb innerhalb der Gruppen weitgehend ausgeschaltet ist. In den wenigen Fällen, wo nur Quotenregelung besteht, läßt sich sagen, es herrscht im Zweifel kein Preiswettbewerb zwischen den Anbietern. Ich frage mich also: Kann man wirklich davon ausgehen, daß das Gruppenkonzept eine Wettbewerbsverstärkung gegenüber dem Kontorkonzept bringt?

Wolter: Die Kontore sind im Sommer 1967 in Kraft getreten. Bis zum Frühjahr 1968 sind 80mal die Listenpreise beim Kontor West geändert worden, um sie der Marktentwicklung anzupassen, also in dem Bestreben, in den legalen Bereich zurückzukommen. Das funktionierte nicht; denn es wurde pausenlos unterschossen. Die Signalwirkung ist da gewesen, wo das Preisniveau lag. Später ist man dazu übergegangen, die Listenpreise nicht mehr so häufig zu ändern, sondern dafür die Angleichung an den Marktpreis über veröffentlichte, bei der Kommission hinterlegte und für jeden Interessenten auch einsehbare Rabatte durchzuführen und sich damit an den Markt preislich heranzutasten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ich meine, wenn es dazu gekommen ist, so sind hier die hohen Importanteile zu nennen. Die Importe kommen überwiegend aus der Montanunion und aus dritten Ländern. Die Preise, die von außen kommen, sprechen sich wie ein Lauffeuer bei den Interessenten herum. Dann wird einfach der Angleichungspreis verlangt, sonst ist das Geschäft nicht zu machen. Der Preis wird also aufgezwungen. Man könnte wohl den Importanteil stärker zurückdrängen. Dann wird aber geprüft, ob es vom Ergebnis her interessanter ist, noch einmal 50 Mark nachzulassen oder zu sagen, dann rutschen wir in eine Auslastung bei 65 % hinein. Vielleicht ist man dann gerade noch nicht in den roten Zahlen. — Sie wissen andererseits, daß es Zeiten gegeben hat, in denen fast alle deutschen Unternehmungen in roten Zahlen gewesen sind, daß sehr lange keine Körperschaftssteuervorauszahlungen gezahlt zu werden brauchten. Inzwischen hat sich das geändert.

Es ist also von der Kostenlage auszugehen. Sie ist kurzfristig nicht änderbar, sondern nur langfristig. Sie wird auf der anderen Seite durch hohe oder geringere Auslastung bestimmt. Sind die Ergebnisrechnungen nicht auch ein Indiz?

Hamm: Meine Frage bezog sich auf die relative Unbeweglichkeit der Preise. Es geht dabei auch um Preisrelationen innerhalb der Listen. Das Beispiel vom Zerschneiden spricht eigentlich dafür, daß die Kartelle bzw. Kontore die Preise zwar geändert haben, aber offensichtlich der Angebots- und Nachfrageänderung nicht gut genug gefolgt sind.

Wolter: Andererseits müßten in der Hochkonjunktur ganz erhebliche Ausschläge nach oben folgen. Sie wären nicht nur erlaubt, sondern sie wären im marktwirtschaftlichen Denken notwendig. Nun hat die deutsche Stahlindustrie seit eh und je den Versuch gemacht, ein relativ stabiles Preisniveau über gute und schlechte Zeiten hinweg zu halten. Wir haben in der Hochkonjunktur in der Bundesrepublik ein relativ niedriges Stahlpreisniveau gehabt und zugunsten der Versorgung der deutschen Verbraucher bewußt auf noch mehr Exportanteil in dritte Länder verzichtet, obwohl dort viel höhere Preise zu erzielen waren. Denn wir haben in der Nachkriegszeit erstmals das Phänomen einer weltweiten Hochkonjunktur gehabt. Früher hatten sich immer Hochkonjunktur und Baisse außen und innen kompensiert. Diesmal waren aber ganz erhebliche zusätzliche Gewinne erzielbar gewesen. Das ist bewußt im Sinne einer Pflege des Marktes für deutsche Verbraucher nicht geschehen. Das ist ein Grundsatz der langfristigen Preispolitik unserer Industrie. Selbstverständlich geht das nur innerhalb gewisser Grenzen nach oben oder nach unten. Da nach oben in der extremen Hochkonjunktur die Möglichkeiten niemals voll ausgeschöpft wurden, ist auch das Bestreben nach unten, in den Keller zu folgen, gedämpft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

So sehe ich es aus meiner Beobachtung. Herr Schmitz, sehen Sie es anders? (Schmitz: Nein!)

Röper: Das nennen Volkswirte eine inflexible Preispolitik, Herr Overbeck[18] hingegen eine „maßvolle" Preispolitik: „Die deutschen Stahlwerke haben der Versuchung widerstanden, die Chancen voll auszunutzen im Weltmarkt mit höheren Preisen. Sie haben weder die Mengen nach draußen geliefert, die die stürmische Nachfrage zu steigenden Preisen abgenommen hatte, noch haben sie die Weltmarktpreise zum Maßstab der inländischen Preispolitik gemacht." — Ich lasse jetzt einiges aus. — „Einer in Hausse und in Baisse maßvollen Preispolitik unserer Industrie sind allerdings Grenzen gesetzt. Wird in Hausse vom Marktpreis zu stark nach unten abgewichen, sind Fehlentwicklungen in vielfacher Hinsicht unvermeidbar. Die Produzenten legten den auf Grund der allgemeinen Marktsituation knappen Rohstahl in die relativ lukrativsten Erzeugnisse. Versorgungsengpässe können die Folge sein.

Für eine spekulative Nachfrage werden Anreize geschaffen, billigen deutschen Stahl im Inland anzukaufen, dann aber zu höheren Preisen auf dem Auslandsmarkt abzusetzen. Indizien für eine solche Fehlentwicklung liefert die Exportpreisstatistik des Jahres 1969. Lieferzahl der deutschen Werke — ein Rückgang der Exporte um 3 bis 4 %, während die amtliche Statistik Exporte von plus 7 % nennt."

Ist das nun eine maßvolle oder eine inflexible Preispolitik? Jede Antwort ist ein Werturteil!

Wolter: Ja, das ist ein Werturteil.

Neumann: Interessant ist doch die Preisliste von 1972, nach der die Grundpreise für alle deutschen Erzeugnisse die stolzesten Preise der Gemeinschaft sind.

Wolter: Das besagt nur etwas im Zusammenhang mit den Rabatten.

Neumann: Es ist richtig von Ihnen beschrieben worden, daß die deutschen Werke sagen, wir gleichen unsere Preise an, soweit wir müssen; wir gehen aber davon aus, daß die anderen auch nicht unentwegt lieferfähig sind. Man sucht also den Punkt aus, bei dem man am besten fährt. Was ist das anderes als das Verhalten, das man im Lehrbuch für das Monopol beschrieben findet?

Röper: Beweist nicht Ihre Preispolitik, daß es einen Teilmarkt ‚Deutschland' gibt?

---

[18] *Overbeck, Egon,* Vorsitzender des Vorstandes der Mannesmann AG, Vorsitzender der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie; Die Deutsche Stahlindustrie an der Jahreswende 1969/70, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 90. Jg., 1970, Heft 1, S. 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wolter: Ein Grund für das sich ständige Ändern der Listenpreise mag darin liegen, daß es Zeiten eines schwachen Marktes gibt. Dann werden Lieferfristen von dem Ausländer, der billiger anbietet, verlangt. Diese Lieferfristen haben die deutschen Werke nicht. Sollten sie nun die Chance, die darin liegt, den Kunden schneller beliefern zu können, sich nicht im Preis honorieren lassen? Sollten pausenlos die Listenpreise nach unten revidiert werden, oder soll man umgekehrt den Normalfall, daß der Markt relativ schwach ist, nicht dadurch in den Griff bekommen, daß man das Listenpreisniveau auf normaler Höhe hält und dann kräftige und angemessene Preisnachlässe einräumt, zu denen man aber nicht verpflichtet ist, sie immer und jedem Kunden zu gewähren? Wenn man nun die Möglichkeit hatte, in acht Tagen eine Partie zu liefern, und der Kunde bekommt diese von anderen erst in acht Wochen, so ist die Möglichkeit, sich die Lieferfähigkeit im Preis honorieren zu lassen, nur gegeben, wenn die Listenpreise nicht geändert worden sind. Diese Chance könnte sonst nicht wahrgenommen werden.

Neumann: Ich habe nicht behauptet, daß das irrational wäre. Das ist rational und bei einer solchen Markstellung das Richtige. Aber die Frage ist, ob nicht das Vordringen der Importe darauf hindeutete, daß doch eine kräftige Marktposition vorhanden ist, die man auch, soweit es geht, ausnutzt, so daß das normale Spiel der Konkurrenz eben nur im begrenzten Rahmen funktioniert. Das war der Punkt.

Wir wollen nicht bewerten, ob das gut oder schlecht ist. Es geht nur um die Feststellung, inwieweit doch eine gewisse Marktmacht vorliegt.

Hoppmann: Diese globale Betrachtung führt uns in die Irre. Wir sollten nach den verschiedenen Produktgruppen — wie auch regional — differenzieren, um den relevanten Markt sowohl regional als auch vom Produkt her zu fassen.

Dazu einige informatorische Fragen. Einmal das „normale Spiel der Konkurrenz". Das steht doch nicht im Montanunionvertrag[19].

Aber nachher, wenn es um die *Genehmigung* geht?

(Zuruf: Dann ist es wirksamer Wettbewerb!)

Da steht doch: „Verboten sind alle Vereinbarungen ..., insbesondere die Preise festzusetzen oder zu bestimmen, die Erzeugung ... einzuschränken oder zu kontrollieren ..." usw. usw. Das ist ganz anders formuliert. Da heißt es nicht, wir müssen das „normale Spiel der Konkurrenz" suchen, sondern es wird nur geprüft, ob man in einem wesentlichen Teil des Gebietes die Macht hat, die Preise zu bestimmen usw.

---

[19] Art. 65 § 1 „normalen Wettbewerb". In der französischen Fassung „Jeu de la Concurrence".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schmitz: Das ist eine andere Frage (vgl. Artikel 65 Abs. 2 c), nämlich ob sie geeignet sind „dem tatsächlichen Wettbewerb anderer ... zu entziehen").

Hoppmann: Eben! Bei der Frage geht es nicht mehr um das „normale Spiel der Konkurrenz", sondern hier wird nur festgestellt, daß die Kontore nicht die Macht haben, in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes die Preise zu bestimmen, aber in einem unwesentlichen Teil vielleicht doch. Diese Frage haben Sie in Ihrer Entscheidung offengelassen. Sie interessiert aber. Wenn es heißt, ein Konzern ist in Düsseldorf und 150 km Umkreis marktbeherrschend, so ist das eine wesentliche Wettbewerbsbeschränkung, wenn auch nicht für den Gemeinsamen Markt, so aber doch für dieses Gebiet.

Schmitz: Man kann vielleicht sagen, daß das rheinisch-westfälische Industriegebiet ein bedeutender Teil des Gemeinsamen Marktes ist.

Hoppmann: Das würde ich nicht behaupten; ich würde nur sagen, man muß das je nach Fragestellung und Produkt etwas anders abgrenzen, je nachdem, auf welchen Punkt sich Ihre Entscheidung ausrichtet. Wenn wir irgendeinen bestimmten Teil des Gemeinsamen Marktes haben und sagen, er ist kein bedeutender Teil, dann ist die Entscheidung insofern legal korrekt. Aber für uns Nationalökonomen ist die Frage noch nicht beantwortet. Wir haben zu prüfen, ob in bestimmten Teilen Wettbewerbsbeschränkungen vorliegen, die wir sogar für bedenklich halten, obwohl Sie korrekt entschieden haben.

Schmitz: Dazu kommt noch der Handel! In Düsseldorf und an anderen großen Plätzen sitzen ausländische Stahlkonzerne mit eigenen Händlern, die auch in das Ruhrrevier verkaufen, und zwar zu niedrigeren französischen Preisen.

Hoppmann: Deswegen sollte man die Märkte mehr aufspalten, genauer analysieren. Die Nachfolger, die Rationalisierungsgruppen, haben doch bestimmte Programmaufteilungen. Die Programmgestaltung ist ein Aktionsparameter. Dieser Aktionsparameter ist wahrscheinlich viel gravierender als der Preis. Die ex ante Koordination eines wichtigen Aktionsparameters zwischen Anbietern ist, theoretisch gesprochen, eine Wettbewerbsbeschränkung. Wenn hier ganz dezidiert eine Programmaufspaltung vorliegt, haben wir eine ex ante Koordination in bezug auf das Produktionsprogramm. Das wäre nach dem GWB, sogar nach der Gegenstandstheorie, eine massive Wettbewerbsbeschränkung. Deswegen sollte man bei den einzelnen Produktgruppen prüfen, welche Märkte relevant sind. Bei den einzelnen Stahlsorten ist zu untersuchen: Was ist relevant? Wie weit sind Substitutionsmöglichkeiten gegeben?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schmitz: Alle Produzenten, die in den Gruppen ihre Produktion spezialisieren, verkaufen dennoch alles weiter; das heißt, wenn beispielsweise Krupp auf die Herstellung eines bestimmten Materials verzichtet hat und ein Kunde nach diesem Material fragt, so kann Krupp liefern, indem er sich das Material etwa bei Thyssen beschafft.

Hoppmann: Dann macht er den Preis dafür nicht mehr. Den Preis, den er nehmen kann, macht nicht er sondern Thyssen.

Schmitz: Das ist nicht unbedingt gesagt.

Hoppmann: Er kann doch nicht daruntergehen.

Wolter: Das kommt darauf an. Ich bin kein Verkäufer. Ich kann mir durchaus vorstellen, ein potenter Kunde, an dem Krupp interessiert ist, sagt, ich kann das Material aber da und da noch billiger kaufen, und Krupp bekommt es nur bei Thyssen. Weil dieser Kunde andere Partien fortlaufend abnimmt, kann ein Arrangement zustandekommen. Es ist also nicht ausgeschlossen, daß Krupp einmal einen Preis macht, bei dem er nichts verdient, dafür aber an anderen.

Hoppmann: Wir kommen jetzt vom Thema „Programmaufteilung" ab, vielleicht können wir nachher darüber noch weiter diskutieren. —

Die Walzstahlkontore waren doch sozusagen eine Antwort auf die Flaute. Stahl ist ein Material, dessen Absatz ständig herauf- und heruntergeht. Die Ergebnisse, die man sich versprochen hatte, traten nicht ein. Deshalb das heftige Investieren; der Wettbewerb hat noch funktioniert. Die unmittelbare Programmaufspaltung in den jetzigen Rationalisierungsgruppen sehe ich als Versuch, das von den Walzstahlkontoren nicht fertiggebrachte Ergebnis auf diesem Wege zu erzielen.

Die Walzstahlkontore hatten zwei interessante Regelungen, die bei allen Kartellen auftreten: Erstens die Regelung der *Exportausgleichszahlungen* und zweitens die der Lohnaufträge. Sie stehen in den Verträgen. Nun wissen wir nicht recht, ob die Walzstahlkontore funktioniert haben, weil sich die Absatzlage plötzlich wieder verbesserte. Wurden die Bestimmungen über „Exporterlöse und Exportausgleich" (§ 25) überhaupt praktiziert?

Bei welchen Produktgruppen und wie hat sich das ausgewirkt? Interessant war für mich, daß bestimmte Vertragserzeugnisse von diesen Exportausgleichszahlungen bereits im Vertrag generell ausgenommen worden sind. Wenn ich mich nicht täusche, hat die Liste, die hier herumgereicht wurde[20], in der die deutschen Preise immer darüber lagen und die ausländischen niedriger waren, diese ausgenommenen Erzeugnisse nicht enthalten. Ich weiß nicht, ob das wirklich so ist. Man

[20] Vgl. Anhang, Tab. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat wohl damit gerechnet, wieder Exportausgleichszahlungen zu leisten. Das war meine erste Frage.

Die zweite Frage betrifft die *Lohnwalzungen.* Sobald Exportausgleichszahlungen erfolgen, ist darauf zu achten, daß nicht stattdessen Lohnverträge auftreten. Auch hier besteht eine Regelung: Im § 18 heißt es, Lohnwalzungen zwischen den Gesellschaftern werden nicht angerechnet. Aber für Auftraggeber, die nicht Gesellschafter sind, will man Lohnwalzungen drosseln und rechnet sie deshalb an. Derartige Bestimmungen finden sich in ähnlichen Verträgen immer. Vereinbart wird, sie auf die Absatzziffern einfach anzurechnen. Damit errechnet man langfristig die Tendenz, daß sie dann eines Tages aufhören. In Sonderfällen kann man eine Ausnahme machen. Wenn der Lohnwalzer den Lohnwalzvertrag aufgibt, bekommt er zugesagt, daß seine frei werdende Kapazität gruppenwirksam angerechnet wird. Wie hat das funktioniert? Welche Auswirkungen hat das eigentlich gehabt?

Bezieht sich der Exportausgleich nur auf dritte Länder, auf Länder außerhalb der Montanunion?

Wolter: Meines Wissens ist das teilweise praktiziert worden, und zwar mit Sicherheit in den Zeiten vor 1967, als die Exportpreise noch niedriger waren als die Inlandpreise. Damals war es günstig, wenn exportiert und für andere Leute im Inland Platz gemacht wurde.

Hoppmann: Wie war es damals mit den Importen?

Wolter: Damals war der Importanteil schon relativ hoch, aber er ist noch viel höher geworden ...

Hoppmann: Wie ist es möglich, daß man dann Ausgleichszahlungen macht?

Wolter: Die Produktgruppen sind verschieden, es sind auch verschiedene Importeure. Zum größten Teil sind es freie Händler, aber auch einige werksgebundene Händler. Sie sind anders an das Werk gebunden als die Erzeuger, die exportieren. Außerdem lassen sich Exportmärkte nicht wie eine Wasserleitung auf- und abdrehen, sondern bedürfen einer gewissen Pflege, um im Geschäft zu bleiben. Die Aufrechterhaltung eines relativ hohen Exportanteils ist ein wichtiges Ziel, und zwar sowohl für den einzelnen Exporteur als auch für die Allgemeinheit, für alle Erzeuger. Deswegen ist es meiner Ansicht nach berechtigt, daß diese Ausgleichszahlungen festgelegt wurden und meines Wissens zeitweilig und vorübergehend bei bestimmten Gruppen praktiziert worden sind. Das ist durch den Zeitablauf, durch die Preisentwicklung überholt worden. Zu den Lohnwalzungen habe ich schon eine Menge gesagt. Die Kontore konkurrieren miteinander um die Marktanteile, auch im Gemeinsamen Markt. Jedes Kontor achtet von sich aus auf eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

möglichst hohe Auslastung. Es besteht also kein Interesse, daß die Angehörigen eines Kontors ihre Lohnwalzungen an andere Kontore abgeben.

Hoppmann: Das ist für uns nicht das Problem; die Funktion dieser Bestimmung ist bekannt. Bei den Auftraggebern gehen Sie davon aus, daß es auch Gesellschafter anderer Kontore sind. Meine Frage war: Können die Auftraggeber nicht ausländische Unternehmen aus dem Montanbereich sein?

Wolter: Das können sie auch sein.

Hoppmann: Wenn die Bestimmung praktiziert worden ist, dann ist diese Tatsache Indiz, ähnlich wie die Existenz von Exportausgleichszahlungen, so daß wir in der Tat die Märkte anders abgrenzen müssen.

Wolter: Wie sich das in der Praxis ausgewirkt hat, ob auch Ausländer zu berücksichtigen sind, kann ich nicht bestätigen. Mir ist bekannt, daß die ausländischen Lohnwalzungen in den letzten Jahren ziemlich zugenommen haben, und zwar fast gleichmäßig bei allen. Ich habe die Frage ausdrücklich gestellt. Ich hatte Zahlen genannt von 1,7 Millionen Tonnen bei „West" für 1970 gegenüber rund 1 Million oder 1,1 Millionen vor der Kontorzeit und von einer Steigerung von 60 % von 1966 auf 1970 gesprochen. Dabei ist der größte Teil innerkontorlich, ein Drittel außerkontorlich. An diesen übrigen 600 000 Tonnen Lohnaufträgen sind sowohl deutsche Auftraggeber als auch solche aus den übrigen Montanländern und aus dritten Ländern in gleichem Umfang beteiligt. Ihre Frage ist deshalb nicht relevant.

Hoppmann: Wenn wir eine Produktgruppe haben, in der dieses Kontor Ausgleichszahlungen zum Ausgleich sehr billiger Exporte tätigt und gleichzeitig vom Weltmarkt, d. h. von Drittländern aus billige Importe gehabt hat, dann muß doch irgendjemand in Deutschland die höheren Preise zahlen. Denn ohne Exportausgleichszahlungen würde doch niemand exportieren. Die Exportausgleichszahlung bedeutet, daß jeder, der exportiert, den Verlust von anderen ersetzt bekommt. Faktisch ist ein verbilligter Export nur deshalb möglich, weil der Verlust auf alle umgelegt wird. Weil gleichzeitig, wie Sie sagten, billige Importe auch vom Weltmarkt her kommen, muß irgend jemand die höheren Preise im Inland zahlen. Wer zahlt die höheren Preise? Es müssen doch irgendwelche Bindungen bestehen. Es gibt die merkwürdigsten Dinge. Bei Stahl gibt es unter Umständen auch Gegenseitigkeitsbeziehungen.

Wolter: Zunächst bewegen wir uns im Bereich der reinen Mathematik. Ist nicht auch denkbar, daß der Export nur erzielbar ist zu Inlandspreisen und von drei Kontorgenossen getätigt wird, weil sie in den Exportmärkten bleiben wollen? Da dies das allgemeine Interesse ist,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geht dieser Verlust zu Lasten aller übrigen und belastet somit deren durchschnittliches Erlösniveau. Es muß nicht so sein, daß einer mehr erzielt und aus dem Mehrerlös gewissermaßen der Exportausgleich gezahlt wird. Die Tatsache, daß die Last der Exportverluste auf — sagen wir — zehn Schultern verteilt wird, statt von dreien getragen zu werden, führt dazu, daß bei den dreien das durchschnittliche Erlösniveau etwas angehoben wird, bei den übrigen aber etwas niedriger ist.

Hoppmann: Wir haben uns mißverstanden. Der Verlust ist nicht verschwunden, das ist klar. Es wird das Erlösniveau einheitlich geschmälert, aber nur für die Verkäufer. Die Käufer müssen dennoch bezahlen. Ohne die Exportausgleichszahlungen wären die Belastungen für die Exporte bei den einzelnen Unternehmen unterschiedlich. Dann würden sie sich doch nicht genauso verhalten, wie sie sich jetzt bei Exportausgleichszahlungen verhalten.

Wolter: Ohne die Exportausgleichszahlungen würden manche Exporte nicht zustandegekommen sein. Das können Sie doch nicht ausschließen.

Lenel: Ein bedeutender Stahlexporteur hat berichtet: Bei voller Beschäftigung der Werke könne er auf den deutschen Märkten normalerweise nichts einkaufen. Denn dann denken die Werke zunächst an ihre Werkshandelsgesellschaften sowie an ihre großen Inlandskunden. Nur wenn danach noch etwas übrig bleibt, erhalten die selbständigen Exporteure etwas. Zu den großen Werkshändlern gehören auch Werksexporteure (z. B. Thyssen-Stahlunion, Mannesmann-Export), die ebenfalls bevorzugt bedient werden. Die unabhängigen Exporteure müssen vom Ausland beziehen, weil sie im Inland nichts bekommen.

So wird z. B. Stahl in Brasilien gekauft, um ihn nach Jugoslawien zu exportieren, und zwar nicht etwa in kleinem Umfang. Das China-Geschäft wickelt sich auch in erheblichem Maße so ab: Die Chinesen wollen Ware aus Deutschland haben und wissen vielleicht gar nicht, daß diese Ware anderswo hergestellt wurde. Sie kommt dann über Deutschland herein. Ich darf nochmals meine Skepsis bezüglich der statistischen Importzahlen mit ihrer Bedeutung äußern.

Wolter: Das sind Grenzfälle. Im Grenzfall wird so etwas mit Sicherheit vorkommen, es fragt sich nur in welchem Umfange.

Lenel: M. E. handelt es sich nicht um Grenzfälle, sondern um große Mengen. Es ist auch zu bedenken, daß im Ausland die Preise unter Umständen in der Hochkonjunktur günstiger sind.

Wolter: Was sollen die deutschen Erzeuger in der Hochkonjunktur machen, wenn sie unter dem starken Nachfragedruck aus dem Inland stehen und der Inlandskunde beliefert werden muß und soll? Wir

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haben mit Rücksicht auf die maßvolle Preispolitik langfristige Erwartungen und erwarten, daß unser Verhalten in der Hausse, in der Flaute bis zu einem gewissen Grade honoriert wird. Wenn nun die Produktion praktisch ausverkauft ist und ein freier Exporteur in einem solchen Grenzfall schlechter gestellt sein wird als ein werksgebundener Exporteur, möchte ich sagen: Das ist das natürlichste Ding der Welt.

Der Fall ist nur in der Hochkonjunktur, nicht aber in der Baisse denkbar; dann will möglichst jeder exportieren.

Lenel: Mein Fall war in der Hochkonjunktur!

Wolter: Dann wird kein Exportausgleich gezahlt! Herr Lenel, die letzte Hochkonjunktur war phänomenal. Es war einmalig in der Nachkriegszeit und überhaupt in der Geschichte des Stahls, daß eine weltweite Hochkonjunktur bestand. Alle Welt fragte nach Stahl. Das hat teilweise dazu geführt, daß die Walzanlagen bei uns, aber auch in Italien wegen Rohstahlmangels nicht voll ausgelastet werden konnten. Die Italiener z. B. mußten Vormaterial importieren, um nun selber daraus Fertigerzeugnisse zu machen, die wieder den Italienern aus der Hand gerissen wurden von Abnehmern in Italien, in der Gemeinschaft und in dritten Ländern.

Es ist undenkbar, daß ein Exportausgleich gezahlt worden ist.

Lenel: Wir haben nach dem ruinösen Wettbewerb gefragt.

Röper: Ob es den gibt!

Lenel: Die Frage kann man natürlich schnell mit Ja beantworten. Die Problematik liegt nicht in den Grenzfällen. Herr Köhler sagte 1971 in seinem Vortrag:

> „Ideologen, die offenbar Vergnügen an grausameren Formen des Wegrationalisierens empfinden, mögen gegenüber dieser verständigungsweisen Form der Rationalisierung"

— nämlich der Walzstahlkontore —

„Vorurteile entwickeln[21]."

Ich gehöre zu diesen Ideologen, aber ich habe kein Vergnügen an grausameren Formen des Wegrationalisierens. Wenn Fehlinvestitionen stattgefunden haben, wenn zuviel investiert worden ist oder wenn es Unternehmen gibt, die geschlafen haben, also mit der Entwicklung der Produktionskosten nach unten nicht mitgekommen sind, dann gibt es zwei Möglichkeiten. Die eine Möglichkeit ist, wie sich Herr Köhler ausgedrückt hat, das Wegrationalisieren, indem die Leute in Konkurs

[21] *Köhler, Herbert W.*, Das Kontornachfolgekonzept: Vier Rationalisierungsgruppen, Düsseldorf 1971, S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gehen oder auch auf andere Weise aus dem Markt ausgeschaltet werden. Die andere Möglichkeit ist, daß die Allgemeinheit diese Fehlinvestitionen bezahlt, indem man Preisvereinbarungen und Vereinbarungen über Stillegungen trifft, nach denen für die Stillegung etwas bezahlt wird. Bei Herrn Köhler heißt das, es wird

„... in einer Weise rationalisiert, die sowohl für die in diesem Unternehmen beschäftigten Arbeitnehmer als auch für den Eigentümer ohne nachteilige Folgen blieb"[22].

Ideologen, wie ich einer bin, fragen, wer dann die nachteiligen Folgen trägt.

Die Rechnung wird von jemand anderem bezahlt, in der Regel wohl von der Allgemeinheit über höhere Preise. Kann man nun sagen, wer das in Frage stellt, habe Vergnügen an dieser grausamen Form des Wettbewerbs? In Wirklichkeit hat er kein Vergnügen daran, daß völlig Unbeteiligte auf Grund der Vereinbarungen das mittragen müssen.

Wolter: Ich bin nicht der Autor dieser Passage. Sie haben sich an der Formulierung gestoßen.

Wenn ich ein Zeitmoment hineininterpretiere, Herr Lenel, dann sieht das anders aus. Gemeint ist doch wohl, daß den kleineren Erzeugern eine hinreichend lange Zeit zugebilligt werden soll, um sich aus diesem Geschäft herauszuziehen, umzustellen, anzupassen. Das ist in den drei erwähnten Fällen[23] erfolgt.

Statt einen Kleinen aus dem Markt herauszuschmeißen, wird es ihm in einem elastischen Prozeß der Anpassung, der Umstellung ermöglicht, sich anders zu arrangieren. Das ist eine unserem System angemessenere Form. So bitte ich das zu verstehen. Bei diesen drei Beispielen ist das langsame Herausgehen aus dem Markt typisch: Pfeiffer[24] macht heute Kunststoff. Ihm wurde gesagt: Passe dich in Ruhe an, ziehe dich zurück! Pfeiffer hat eine Tradition von 100 Jahren. Die Firma hat sich nach zwei bis drei Jahren umgestellt. Das schwebte wohl dem Verfasser vor, elastische Umstellungs- und Anpassungsmöglichkeiten.

(Lenel: Wer zahlt?)

Pfeiffer ist schon 1969 herausgegangen.

Hoppmann: Und wer hat das bezahlt?

Wolter: Wenn ich mir vorstelle, daß bei Pfeiffer 500 Arbeitsplätze in Frage stehen, dann muß man das zu Ende denken. Wenn es dort nicht möglich gewesen wäre, die Produktion umzustellen, wäre eine schlechte

---

[22] *Köhler, Herbert, W.*, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 9.

[23] Ebenda.

[24] Ohler Eisenwerk Theobald Pfeiffer, Ohle/Westf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zeit gekommen. Ich habe seinerzeit mit Herrn Pfeiffer gesprochen, mit der Kommission, mit den Gewerkschaften usw. Bei einer plötzlichen Stillegung hätten 500 Leute auf der Straße gestanden. Das hätte dann auch die Allgemeinheit bezahlen müssen.

Hoppmann: Das ist ein Mißverständnis! Es geht nicht darum, daß man die Arbeitsplätze noch erhält und das Auslaufen finanziert, sondern daß auch der Eigentümer noch etwas erhält. Das war eigentlich meine Frage. Denken Sie an die Kapitalismus-Diskussion an den Hochschulen. Das ist doch ein Problem. Wer trägt das Risiko?

Wolter: Pfeiffer hatte sich durch unternehmerische Entscheidung schon von langer Hand darauf eingestellt, das Warmwalzwerk stillzulegen. Das wurde ihm dadurch erleichtert, daß er zunächst in das Kontor hereingekommen ist und seine Quoten übertragen konnte.

Hoppmann: Hat er die Quote verkauft?

Lenel: Günter Keiser hat schon 1931 gesagt: Die Syndikate sind nur ein gradueller Unterschied. Statt den Konkurrenten totzukonkurrieren, wird er totgekauft[25]. Das Totkaufen ist eben das Problem.

Wolter: Es wird nicht totgekauft. Stellen Sie das nicht auf den Mann, sondern auf das Unternehmen ab. Es wird hier die Chance geboten, dieses Unternehmen der technischen Fortentwicklung elastisch anzupassen und die Arbeitsplätze für 500 Leute und ihre Familien zu erhalten. Sie brauchen nicht umgesiedelt zu werden. Es wird ermöglicht, eine neue Produktion aufzubauen.

Röper: Dadurch sollen volkswirtschaftliche Verluste erspart werden.

Lenel: Wenn es darum gegangen wäre, Arbeitsplätze zu erhalten, wäre das eine wirtschaftspolitische Aufgabe gewesen und nicht eine Aufgabe der Kontore. Mir ging es nur darum, klarzumachen, daß die Sache nicht so einfach ist, wie sie Herr Köhler dargestellt hat.

Wolter: Ich habe versucht, den Zeitablauf hineinzuinterpretieren. Zu den Fragen von Herrn Hamm: Der Kunde muß auf jeden Fall aufpassen. Aber er hat derartige Informationsmöglichkeiten, daß ihm das nicht schwergemacht wird. Potente Leute sind immer wache Leute.

Die Transparenz ist nirgendwo so groß wie bei den veröffentlichten Listen, hinterlegten Rabatten usw. auf diesem Markt.

Hoppmann: Man sagt, die Transparenz ist nie so groß wie hier. Wir haben aber mehrfach Bemerkungen gehört, daß gewisse Bindungen

[25] Vgl. *Keiser, Günter,* Die kapitalistische Konzentration, Berlin 1931, S. 82; zitiert bei *Lenel, Hans Otto,* Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, 2., neubearbeitete Auflage, Tübingen 1968, S. 230.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorliegen, und zwar zwischen Kunden und Lieferanten. Man pflegt seinen Kundenstamm, man kauft auch da. Daher meine Frage: Wenn derartige Preisdifferenzen vorhanden sind, dann muß doch jemand trotz dieser Preisdifferenzen kaufen. Das betrifft den selektiven Wettbewerb, von dem Herr Hamm sprach. Sie sagen, das gibt es nicht. Dann können auch keine Bindungen vorhanden sein. Wenn es Bindungen gibt, taucht die Frage auf, welcher Art sie sind; dann gibt es einen selektiven Wettbewerb und auch die Preisdifferenzen, von denen ich sprach.

Wolter: Selektiven Wettbewerb gibt es deswegen, weil die Rabatte nicht dieselben sind. Wenn ich mich orientieren kann, wo ich günstig einkaufe, betreibe ich Selektion.

Hoppmann: Es gibt Leute, die kaufen eben nicht, wo sie am günstigsten kaufen.

(Zuruf: Das ist die eigene Dummheit!)

Nein, das ist nicht die eigene Dummheit, sondern das können andere Gründe sein.

Wolter: Ein Kunde, der seit 10 Jahren — das ist in der Automobilindustrie und in der chemischen Industrie so — Stammkunde ist, genießt gewisse Vorzüge in der Behandlung, z. B. in den Konditionen. Wir sprechen stets nur von Preisen und Rabatten. Das Ganze ist ein Bündel von Service, der angeboten wird. Es können auch die Lieferfristen sein. Wie wollen Sie das bewerten? Es ist doch klar, wenn die Lieferfristen so und so liegen und ein Abnehmer kommt, der wirklich unser Kunde Nr. 1 ist, bekommt er eine gewisse Präferenz. Er hat sie sich in 10 oder 20 Jahren verdient. Das ist ein marktwirtschaftlich zulässiges Verhalten. Wie soll ich sonst vorhandene Kundenbeziehungen pflegen? Doch nur indem ich versuche, diese lang gewachsenen Beziehungen, die auch eine gewisse Sicherheit für den Erzeuger bieten, in irgendeiner Weise zu honorieren. Das kann darin liegen, daß ich die Lieferfristen entsprechend festlege oder daß man die Ware selbst abholen kann, obgleich der Anbieter das Selbstabholen ungern sieht. Aber es liegt durchaus eine Selektion vor, die auch produktweise verschieden sein kann.

Hoppmann: Unter Bindung verstehen Sie also nur diese Dinge?

Wolter: Natürlich. — Dazu ein Beispiel: Als ich vor 15 Jahren bei Schmalbach war, fragte ich den Geschäftsführer: Warum kaufen Sie denn kein deutsches Feinblech? Die Antwort war einfach. Damals hatten wir noch keine oder nur sehr schlechte Straßen für kontinuierliche Walzungen von Feinblech. Die Belgier waren uns zum damaligen Zeitpunkt voraus. Er antwortete mir: Wir würden gerne deutsches Feinblech kaufen. Die amerikanischen Automaten, die wir für die Dosen-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anfertigung angeschafft haben, sind aber derart empfindlich, daß sie alles Feinblech herauswerfen, das nicht bestimmten technischen Normen wie Oberflächenglätte z. B. genügt. Das ist bei dem deutschen Feinblech leider so. Sorgen Sie dafür, daß die deutschen Unternehmen auch solches Material produzieren.

Genau solche Bindungen gibt es zu den Automobilerzeugern, die eine ganz bestimmte Tiefziehgüte wollen. Das Material darf nicht älter als 14 Tage sein; es muß also walzfrisch sein, am besten aus der Walze heraus und gleich hingefahren. Daraus ergeben sich Bindungen zwischen Lieferanten und Kunden, die im Markt wirksam sind. Diese Bindungen haben beispielsweise bei den Kontoren dazu geführt, daß die Verkaufsabteilungen der Werke doch tätig werden mußten. Da war der Markt — wenn Sie so wollen — stärker als die zunächst zugrunde liegende Idee. Solche Beziehungen mußten zugelassen werden, weil die Kunden sagten, bei dem neutralen Kontor kenne ich die Leute überhaupt nicht. Ich habe bisher mit Herrn Y bei Z gearbeitet und möchte weiterhin mit ihm Geschäfte machen. Das gilt nicht nur für Feinblech, das gilt auch für andere.

Hoppmann: Das ist eine informative Antwort auf meine Frage.

Hamm: Meine Frage ist noch unbeantwortet: Hat sich der Preiswettbewerb durch den Übergang von den Kontoren zu den Rationalisierungsgruppen verstärkt?

Eine Teilantwort ist von Herrn Neumann und von anderen insoweit gegeben worden, als durch Zukauf die Angebotspalette komplettiert werden und jeder Anbieter in der Tat das gesamte Sortiment anbieten kann.

Eine Zusatzfrage: Ist anzunehmen, daß die Preispolitik wirklich, von Einzelfällen abgesehen, innerhalb einer Gruppe vereinigter Anbieter wesentlich differieren kann? Ich meine, den Einkaufspreis bestimmt der alleinige Produzent.

Im Falle der völligen Spezialisierung gibt es innerhalb einer Gruppe nur einen Erzeuger, der seine Kollegen im Wege der Kollegenlieferung mitversorgt. Es ist doch kaum zu erwarten, daß die belieferten Kollegen eine voneinander völlig unabhängige Preispolitik betreiben, daß also ein Preiswettbewerb im herkömmlichen Sinne des Wortes entsteht. Sie können vermutlich nicht auf dem Weltmarkt dazukaufen und sagen: Mein lieber Kollege, in meiner Gruppe bist du zwar der alleinige Produzent, aber dein Preis ist viel zu hoch, ich kaufe künftig von einem Lieferanten im Ostblock.

Lenel: Ich stelle diese Frage allgemeiner: Bei der Untersuchung der Elektroindustrie wurde festgestellt, daß bei bestimmten Marktstruk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

turen mit anderen Instrumenten ähnliche Wirkungen wie mit den klassischen Instrumenten (wie z. B. Preiskartelle, Quotenkartelle, Syndikate) erzielt werden können. Wenn wir uns fragen, warum es zu einer Quotenregelung gekommen ist, warum man Syndikatsvereinbarungen geschlossen hat, so brauchen wir kaum noch zu antworten; es ist uns allen geläufig. Bei den verschiedenen Rationalisierungsgruppen ist es anders. Je nach den Strukturen der Märkte sind ganz andere Verabredungen getroffen worden.

Wird nicht doch bei den Rationalisierungsgruppen fast genau dasselbe herauskommen wie bei den Kontoren, weil sich inzwischen die Strukturen geändert haben und herausgefunden wurde, daß man mit effizienten Spezialisierungsabkommen im Grunde die Umstände beseitigen kann, deretwegen man Quotenregelungen und dergleichen braucht?

Bei der Rationalisierungsgruppe West sieht es so aus, als ob sie viele Mitglieder habe. Tatsächlich handelt es sich aber um zwei überragend große, von denen der eine — nämlich Thyssen — erheblich größer ist als der andere, Krupp. Wuppermann ist mit Thyssen schon seit Jahrzehnten verbunden[26]. Es folgen Ibach, Rötzel und Laucherthal. Das sind Miniaturunternehmen im Vergleich zu diesen anderen.

Was haben sie über Spezialisierung vereinbart? Sind eigentlich noch Quoten- und Preisvereinbarungen nötig?

Röper: Lassen sich erhebliche Preisunterschiede in den realisierten Preisen der einzelnen Walzstahlkontore nachweisen? Bestand also wirklich Preiswettbewerb oder waren, wie Herr Köhler sagte, die Wettbewerbsbeziehungen so dicht, daß keiner einen Pfennig höher oder niedriger anbieten konnte?

Wolter: Dazu müssen Sie die Ergebnisrechnungen auf dem Tisch haben. Die Leute sind z. T. in roten Zahlen gewesen, zum Teil nicht.

Schmitz: Das geht bis in die äußerste Ecke des Berufsgeheimnisses. Die monatlichen Meldungen, die wir über Angleichungen bekommen, sind global pro Land in 1 000 Tonnen ausgedrückt.

Wolter: Herr Lenel sagte, wozu brauchen wir denn noch Quoten? Ich suche immer nach Quoten.

Röper: Herr Lenel vermutet, die Quoten seien durch die strammen Vereinbarungen der Spezialisierung ersetzt worden.

Schmitz: Darf ich aus der Prüfung der Anträge, die vom Ende Januar 1971 sind, etwas beitragen? In den ursprünglichen Anträgen stand hin-

[26] Inzwischen hat Wuppermann sich von Thyssen gelöst und bezieht Walzstahl von Krupp.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ter jedem Paragraphen — Sie können nehmen, was sie wollen — als letzter Satz: Die Produktion wird aufgeteilt beispielsweise zwischen A und B im Verhältnis von 53 zu 47, wird aufgeteilt zwischen C und D in dem und dem Verhältnis.

Es waren also durch die gesamte deutsche Stahlindustrie in den vier Gruppen wieder Quoten festgesetzt. Wir haben uns an die 15mal von Januar bis Ende Juni 1971 mit den Vertretern der Gruppen unterhalten. Im Juni wurden neue Anträge ohne Quoten eingereicht. Es ist schwer gewesen, die Industrie davon zu überzeugen, daß sie auf diesen letzten Satz in den einzelnen Paragraphen verzichten mußte. Wenn es so gewesen wäre, wie Sie vermuten, dann hätte das hartnäckige Verteidigen der Quotenvereinbarungen durch die Antragsteller keinen anderen Sinn gehabt, als der Kommission den Verzicht auf Quoten als besonders wichtig hinzustellen.

(Hoppmann: Da steht doch: Thyssen verzichtet . . .!)

Aber da stand vorher: Die Produktion liegt zu 100 % bei Krupp. So ist es bei fast allen Produktgruppen, die in einer Rationalisierungsgruppe von nur einem Werk hergestellt werden. Wurde ein Erzeugnis von mehreren gewalzt, so lautete die Vereinbarung etwa A = 40 %, B = 25 %, C = 15 % und D = 10 %.

Röper: Im Vertrag der Rationalisierungsgruppe West heißt es in den Paragraphen 7 bis 11:

Breitflanschträger ausschließlich,
Spundwände ausschließlich,
Breitflachstahl — verzichtet Wuppermann beschränkt,
Elektroblech — ausschließlich,
Stabstahl — verzichtet.

(Zuruf: Bei Stabstahl heißt es: Thyssen, Krupp und Laucherthal vereinbaren folgende Programmabstimmung — nach Typen, 100 %ig.)

Lenel: Bei Ibach werden Programmüberschneidungen nicht erfolgen. Dann kommt § 12 Stabstahl. Da heißt es, Ibach und Rötzel verzichten. Thyssen, Krupp und Laucherthal vereinbaren folgende Programmabstimmung — —

Was bleibt an Produkten mit mehr als einem Anbieter?

Wolter: Herr Schmitz hat gestern mit Recht gesagt, bei Stabstahl gibt es 1 100 Abmessungen usw.

Lenel: Er hat aber auch gesagt, es sind wenige von Bedeutung.

Schmitz: Nehmen wir davon 300.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wolter: Wenn Sie 300 nehmen, da sehen Sie doch einmal, was hier steht! Es sind doch Teilverzichte. Hier steht „Stabstahl" darüber. Das ist das Irritierende für den, der nicht in der Materie steht. Hier ist ein kleiner Teil des Stabstahls angesprochen.

Röper: Aber es steht doch darin:

> Die Vertragspartner Ibach und Rötzel verzichten auf die Produktion von Stabstahl.

Wolter: Was haben sie denn früher gemacht und in welchen Abmessungen?

Röper: Ist das nicht seltsam, daß sie auf etwas verzichten, was sie früher nicht hergestellt haben?

Lenel: „Laucherthal verzichtet auf die Herstellung von bestimmtem Stabstahl mit bestimmten Abmessungen." Etwas anderes dürfen sie gar nicht machen.

Dann kommt: Krupp verzichtet auch auf bestimmte Produkte. Man müßte jetzt sehen, was dann noch an bestimmten Produkten bleibt. Das kann ja nur zwischen Krupp und Thyssen sein.

Mit der Abnahme der Zahl der Marktteilnehmer werden Nebenabreden leichter. Dazu genügen unter Umständen formlose Abstimmungen. Wenn ich mich recht erinnere, kommt am Schluß noch ein Mengenausgleich für den Fall, daß sich die Bedeutung der Produkte erheblich ändert.

Hamm: „... und den Grundsatz der gleichmäßigen Auslastung der Straßen bestimmt wird", heißt es in § 12 (3), Seite 24 letzte Zeile. Das kann nur so vor sich gehen, daß sich die beiden großen Produzenten zusammensetzen, sich gegenseitig über ihre Absatzmengen informieren und sie aufeinander abstimmen. Sie müssen sich also, um den Vertrag einzuhalten, ständig zusammensetzen und prüfen, wie hoch die Absatzmengen jedes Partners sind. Ich frage mich: Wo ist der Unterschied zur Quotenregelung?

Lenel: In § 22 heißt es in der Überschrift „Sicherung der Spezialisierungsziele". Hier finden wir den Ausgleich für den Fall, daß das Vereinbarte nicht eingehalten wird. Das sind aus Syndikatsverträgen wohlbekannte Verabredungen. Nur steht eben jetzt darüber: Rationalisierungsvereinbarung.

In diesem Falle sehe ich nicht, wie ein anderes Ergebnis herauskommen kann. Das Trainingslager der Kontore hat sich insofern als segensreich erwiesen. Jetzt haben wir bei West nur noch zwei, über die wir eigentlich noch reden müssen. Wuppermann ist sowieso ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

alter Freund oder — vielleicht sogar — Gefolgsmann von Thyssen, die anderen zählen nicht.

Neumann: Ursprünglich sind doch strikte Quoten beantragt worden. Das ist aus gutem Grund von der Kommission als Kritikpunkt an den Walzstahlkontoren bemängelt worden. Die Kommission hat diese strikten Quoten abgelehnt. Daraufhin ist lediglich als Ersatz für die Quoten die Ausgleichsverpflichtung eingeführt worden. Die Frage ist nun — das ist das Problem für die Kommission —: Werden sich nicht die vereinbarte Spezialisierung und die Nebenabsprachen, die beim Stahlkarussell praktiziert werden, genauso auswirken wie eine Quotenregelung, so daß also gewissermaßen an die Stelle der formellen Quotenregelung eine informelle Quotenregelung durch laufende Absprachen tritt? Das ist das Problem der Mißbrauchsaufsicht, das die Kommission sieht.

Lenel: Die Beteiligten können sich gesagt haben, wie das bei Vertragsverhandlungen häufig der Fall ist: Erst versuche ich einmal das durchzusetzen, was für die Sache am sichersten ist. Damit kommen sie nicht durch. Dann hat man sich gesagt: Auf die andere Weise kann auch nicht viel passieren. Wir kennen uns ja gut. Wir machen es über die „indirekte Tour" und errreichen damit, was wir wollen. Quoten wären vielleicht angenehmer gewesen. Aber der Unterschied scheint mir nicht groß zu sein.

Wolter: Diese Rationalisierungsgruppen werden noch viel stärker auf eine Fusionierung hinwirken.

(Zuruf: Das ist gewollt!)

Die vier Gruppen sind ja nicht nur in Deutschland tätig, sondern sie müssen mit 100 Anbietern im Gemeinsamen Markt plus den Anbietern aus anderen Ländern rechnen. Es ist die Frage, wie diese Konstruktion ökonomisch zu beurteilen ist. Darauf läuft die ganze Sache hinaus. Im übrigen kann ich nur zum Stabstahlbeispiel wiederholen: Hier steht schlicht die Überschrift „Stabstahl". Es ist eine kleine Zahl von Abmessungen angeführt.

Hier steht: Ibach und Rötzel verzichten auf die Produktion von Stabstahl.

(Röper: Sie verzichten auf die Produktion eines Produktes, das sie niemals vorher hergestellt haben.)

Ibach hat einmal produziert, bei Rötzel kann ich es nicht sagen. Dahinter kann stehen: Ibach sagt nein, das mache ich nicht mehr, ich bin nicht daran interessiert, auf 1 000 Tonnen oder auf 5 000 Tonnen zu erhöhen. Ich konzentriere mich auf etwas anderes. Rötzel sagt dasselbe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das ist doch ein Ziel der Rationalisierung.

Hoppmann: Der Spezialisierung, nicht der Rationalisierung! Ob das eine Rationalisierung ist, ist eine andere Frage.

Schmitz: Lassen wir diese kleinen Unternehmen beiseite. Nehmen wir einmal den Fall Krupp und Thyssen, zwei große All-round-Erzeuger, die praktisch komplette Programme haben.

Sie vereinbaren bei einer ganzen Anzahl von Produkten gewisse Spezialisierungen, manchmal sogar 100 %igen Verzicht, aber in den meisten Fällen bestimmte einzelne Spezialisierungen. Es ist kein Geheimnis, daß je Produktgruppe die Abmessungen, die durch diese konkreten Spezialisierungsvereinbarungen erfaßt werden, bestenfalls 10 % der Produktion ausmachen. Im Augenblick wird ein Fall geprüft, bei dem sich ergibt, daß die Formulierung im Rationalisierungsvertrag zwar ziemlich undeutlich ist, daß wir „Fachleute vom grünen Tisch" sie jedoch einigermaßen richtig verstanden haben. Bei einer genaueren Untersuchung stellte sich heraus, daß die vereinbarte Spezialisierung nicht die Normalschiene der Bundesbahn umfaßt, die ungefähr 80 % der Produktion der Beteiligten auf dem Gebiete des Oberbaumaterials betrifft. Vielmehr sind es die nicht gängigen Rillenschienen, Stromschienen, Feldbahnschienen und dgl., bei denen die beiden Unternehmen zunächst begonnen haben, ihre Produktion zu spezialisieren. Es ist sinnlos, daß beide die nicht gängigen Profile jeder für sich in kleinen Losen walzen. Daher übernahm einer diese Schienen allein, während beide die Normalschienen der Bundesbahn weiterhin walzen. In diesem Fall beträgt die Spezialisierung kaum mehr als 15 % der Schienenproduktion. Dies soll ein Anfang der Spezialisierung im Oberbaubereich sein. So ist es bei allen Erzeugnissen mit unterschiedlichen Höchstprozentsätzen bei der Spezialisierung. Man spezialisiert sich bei nicht gängigen Sorten. Bei Stabstahl — hier sind lediglich 20, 30 Abmessungen aufgeführt — wird von jedem die betreffende Abmessung produziert, mit der Besonderheit des „Karussellfahrens". Stabstahl hat im allgemeinen Walztermine von zwei bis drei Monaten. Die Werke teilen die Walztermine unter sich auf: z. B. Thyssen walzt sämtliche Abmessungen in der Periode A. In der Periode B walzt Krupp sämtliche Abmessungen. Krupp wird von Thyssen in der Periode A mit den Abmessungen beliefert, die Krupp für den Markt zum Verkauf braucht, und umgekehrt. Auf die Weise können große Walzlose gebildet werden, praktisch doppelt so große, wie wenn beide getrennt walzen, mit dem Effekt, daß eine gewisse Rationalisierung des Walzvorganges erzielt wird. Herr Köhler nimmt in Aussicht, daß in allen Produkten eines Tages — nicht bis zum Ablauf dieser Gruppen am 31. Dezember 1975, sondern in einem weiteren fünfjährigen Zeitraum — das Verhältnis der Spezialisierung 100 zu 0 sein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird. Diese Entwicklung würde zur Monopolisierung führen können, wenn es für ein Produkt immer nur noch einen Erzeuger gäbe. So weit ist es noch nicht. Aber der Anfang ist gemacht. Die gegenwärtigen Vereinbarungen beinhalten nicht, daß ein bestimmtes Produkt, das in den §§ 8 bis 22 aufgeführt ist, nur jeweils einer produziert. In den nichtgängigen Abmessungen lediglich beträgt die Spezialisierung 100, während in weiten Bereichen die Spezialisierung zukünftigen Entwicklungen überlassen bleibt.

Infolge der Errichtung des Gemeinsamen Marktes für Stahl und der zunehmenden Marktverflechtung ist diese Preisausgleichskasse für revierferne Gebiete überholt. Sie ist nicht illegal; denn sie stellt keine Vereinbarung zwischen Unternehmen im Sinne des Artikels 65 dar. Diese Kasse ist aber überholt, weil die wirtschaftspolitischen Voraussetzungen, die zu ihrer Gründung führten, heute nicht mehr gegeben sind. Die Kasse beeinträchtigt die ab Frachtbasis Ruhr anbietenden Hüttenwerke, sofern der Abnehmer über 220 km von dieser Frachtbasis entfernt liegt, aber der Frachtbasis der Werke westlich des Rheins (z. B. Frankreich, Luxemburg, Saar) näher ist.

Wolter: Es ist ein Punkt der Prüfung, ob diese Kasse bestehenbleiben oder wegfallen soll. Die Meinungen sind unterschiedlich. Mir ist bekannt, daß die Länder gefragt worden sind. Ein Teil hat sich positiv, ein Teil hat sich negativ ausgesprochen. Es wird, wie immer in der Demokratie, auf einen Kompromiß hinauslaufen. Diese Kasse wird wahrscheinlich befristet weiterbestehen, vielleicht etwas umgewandelt in Richtung Zonenrandgebiet. Ich könnte mir vorstellen, daß eine Übergangsregelung für das Zonenrandgebiet noch zustandekommt.

Röper: Die Kontore wollten eine Verkaufs- und Rationalisierungspolitik betreiben. Das konnten sie doch nur, wenn sie sich gegenüber den Abnehmern als Diktator fühlten.

Wolter: Von dem Verkaufspersonal ist ein Teil an die Kontore abgewandert, ein Teil ist zurückgeblieben. Ein Teil hat weiter verkauft in der Kontorzeit — ich sagte es schon —, bei anderen ergab sich, daß von den Kunden gewünscht wurde, sie wollten direkt vom Lieferanten beraten werden und unmittelbare Kontakte haben. Es sind zwar da gewisse Einsparungen erfolgt. Ich glaube, das kann man annehmen. Aber das zu quantifizieren, ist sehr schwierig.

Röper: Wieviel Beschäftigte hatte das Kontor West?

Wolter: 800 scheint mir zu hoch. Die haben ja in Düsseldorf gesessen. Man müßte dazu auch sagen, wieviel vorher waren.

Röper: Damit kann man kaum etwas aussagen über Einsparung von Personal.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lenel: Es wurde von Einsparungen, z. B. von Einsparungen von Verkaufspersonal in der Größenordnung von 20 % gesprochen. Das steht hier; das hat Herr Köhler geschrieben[27].

Wolter: Es ist durchaus möglich, daß das im Anfangsstadium gewesen ist. Ich habe den Eindruck, daß tatsächlich zunächst eine Einsparung eingetreten ist. Aber wie das immer bei solchen Verwaltungen ist, zeigt sich, daß zum Schluß noch ein paar Sekretärinnen per Saldo fehlen und es beim Alten bleibt.

Schmitz: Die EDV bei West machte doch Spezialisten notwendig.

(Zuruf: Aber das schlägt nicht zu Buche!)

Hoppmann: Herr Schmitz, daß sich der Vertrag nur auf die Vertragserzeugnisse bezieht, war doch klar. Ich meine, vorhin gesagt zu haben, daß die Kontore zusammengebrochen sind, weil sie nicht überall erwartungsgemäß funktionierten. Deshalb meine These: Man hat jetzt differenzierter gearbeitet. Bei einem Teil der Produkte wurde gesagt, da können wir nicht viel ändern, aber bei einem anderen Teil der Produkte machen wir unser Kartell weiter, etwa nach dem Beispiel Haushaltsgeräte Siemens und Bosch[28]. Diese haben die Haushaltsgeräte aus dem allgemeinen Geschäft herausgenommen und hierfür ein strammes Kartell gemacht, auf anderen Gebieten aber nicht. Das heißt, es wurden solche Gebiete herausgenommen, bei denen es offenbar Sinn hatte. Nun zur Bemerkung, wir hätten übersehen, daß nur ein Teil der Produkte durch diese Spezialisierung auf die verschiedenen Produzenten aufgeteilt worden ist: Bei diesen wirkt die Spezialisierungsvereinbarung wie eine Quotierung. Für einen Teil des Produktionsprogramms gibt es eine Wirkung ähnlich einer Quotenfestsetzung durch ein Syndikat; das ist also eine Art Quotenersatz.

Wenn ich recht sehe, hat die Behörde gesagt, es sei eigentlich alles nicht so schlimm, weil sie immer als relevanten Markt den der Gemeinschaft annimmt. In der Tabelle auf Seite 102[29] finden wir die gesamten Produktionsziffern. Demnach hatte die Rationalisierungsgruppe 1969 einen Anteil an der EG bei Warmbreitband-Erzeugung von 23,4 %, bei Oberbaumaterial von 27,2 % und bei Stahlspundwänden von 8,0 %.

Es gibt kaum ein Unternehmen mit mehr als 20 % Anteil. Den höchsten Anteil hat mit 29,6 % bei Breitflachstahl Thyssen-Wuppermann. Daraus muß man schließen, das ist nicht marktbeherrschend, das ist

---

[27] *Köhler, Herbert W.*, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 10.

[28] Vgl. *Röper, Burkhardt*, Wettbewerbsprobleme der Elektrotechnischen Industrie — noch nicht veröffentlicht.

[29] Vgl. *Köhler, Herbert W.*, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 102. Vgl. auch Anhang, Tab. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unwesentlich. Aus diesen Zahlen also haben Sie geschlossen, daß der Wettbewerb im Grunde eigentlich nicht beschränkt sei oder wenigstens nicht so behindert sei, daß man das nicht genehmigen könne.

Wir haben ja sehr viel Erfahrungen durch die 80 Jahre teils erfolglose und teils erfolgreiche Antitrustpolitik. Bei Kartellen hat man gelernt, sich bei der Beweisfrage mit dem relevanten Markt nicht mehr zu beschäftigen.

Der relevante Markt wird in den USA überhaupt nicht mehr geprüft, weil die Richter in langer Erfahrung festgestellt haben, daß bei Vereinbarungen, in denen Produkte genannt werden, für die betreffenden Unternehmen dieses Produktionsverbot wesentlich ist. Dann haben sie doch, wie der Markt auch immer abzugrenzen sei, einen wesentlichen Anteil an dem für sie relevanten Markt. Wenn die Unternehmer das selber für relevant halten, prüft der Richter nicht mehr den relevanten Markt, gleichgültig wie er aussehen mag. Im Antitrustrecht läge, wenn die Unternehmen sich so spezialisieren, mit Produktionsverboten und mit klaren Abgrenzungen dieses Sortiments, sagen wir bei ca. 10 % der gesamten Erzeugnisse, ein echtes Kartell vor. Das ist eine ganz andere, aus langer Erfahrung gewonnene Argumentation. Deshalb gibt es auf diesen Gebieten sogar per se-Urteile. Das gilt als nicht mehr widerlegbar. Deshalb muß der relevante Markt nicht mehr vom Außenstehenden beurteilt werden, weil die Betreffenden, die den Vertrag machen, besser wissen als die Behörde, was relevant ist. Es würde dies also im Antitrustrecht ein klarer Fall des Verstoßes gegen § 1 Sherman Act sein. General Electric-Direktoren haben im Gefängnis gesessen für eine solche Sache. Die Tabelle auf Seite 102 ist demnach als Indiz für uns als Nationalökonomen völlig unbefriedigend. Wir würden wahrscheinlich, wenn wir die Analyse vorantreiben würden — wir haben das Material nicht —, zu einem anderen Ergebnis gelangen. Ich habe gezeigt, welche Schlußfolgerungen die amerikanischen Antitrustbehörden ziehen würden. Als Hohe Behörde kämen Sie jedoch zu einem anderen Ergebnis und würden etwa so wie bei Siemens und Bosch verfahren, nämlich bei einem Teil der Produktion eine Aufteilung erlauben, da lohnt es sich.

Schmitz: Es springt dabei etwas heraus.

Hoppmann: Aber nur durch Wettbewerbsverbote.

Schmitz: Das ist eine Spezialisierung doch immer.

Hoppmann: Nein, spezialisieren können Sie sich auch ohne Verbote. Man verpflichtet sich hier, gewisse Dinge nicht zu produzieren. Das ist das Entscheidende. Freiwillig können Sie sich so viel spezialisieren, wie Sie wollen. Wenn man sich verpflichtet, bestimmte Dinge nicht zu tun,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dann muß diese Verpflichtung relevant sein. Sonst würde man es nicht tun. Wenn Sie im Wettbewerb stehen, hätte diese Verpflichtung gar keinen Sinn. Also muß bei diesen Produkten eine echte Wettbewerbsbeschränkung vorliegen. Das wäre eine Beurteilung, die die Antitrustrichter auf Grund langjähriger Erfahrungen, die sie mühsam erworben haben, abgeben würden. Ich meine, man könnte daraus eine Menge lernen.

Schmitz: Vielleicht klingt es zynisch zu sagen: Wir haben es im vorliegenden Falle mit dem Montanunionvertrag zu tun.

Hoppmann: Aber Sie müssen das Spiel der Preise und das „normale Spiel des Wettbewerbs" und den relevanten Markt prüfen. Da ist etwa die Frage, ob der Markt der Gemeinschaft denn wirklich der relevante Markt ist.

Wolter: Herr Schmitz sagt, wir haben den Montanunionvertrag und nicht das Antitrustgesetz zu exekutieren. Wir reden hier beim Montanunionvertrag nur von den Artikeln 65, 66 und 60.

Hoppmann: Das ist wieder ein Mißverständnis! Ich habe nicht unterstellt, daß wir nach Antitrustrecht urteilen sollen. Ich meine nur, wenn der relevante Markt abgegrenzt werden muß, was die Behörde ja auch tut, dann muß sie Kriterien haben. Ich wollte nur ein Kriterium liefern, nach dem wir den relevanten Markt abgrenzen können. Das ist unabhängig vom Antitrustrecht und vom Montanunionvertrag.

Wolter: Wenn wir uns auf den Vertrag beziehen, sollten wir nicht außer acht lassen, daß es außer den Spezialbestimmungen auch Grundsatzbestimmungen gibt, nämlich die Artikel 2 bis 5. Dort ist auch von dem „Jeu de la Concurrence" die Rede. Das muß so verstanden werden, daß die Organe der Gemeinschaft nach Artikel 3 c) auch auf Bildung niedrigster Preise achten sollen. Hierbei sind erforderliche Abschreibungen zu ermöglichen und dem eingesetzten Kapital normale Verzinsungsmöglichkeiten zu bieten. Das ist auch ein erklärtes Vertragsziel, das in der Situation 1966 bis 1967 bei der Genehmigungsfähigkeit zu beachten war.

Zweitens heißt es weiter: Es soll darauf geachtet werden, daß die Voraussetzungen erhalten bleiben, die einen Anreiz bieten, das Produktionspotential auszubauen und die Produktion zu verbessern.

Ich will nicht näher in die Vertragsphilosophie einsteigen, sondern nur sagen, daß man den Vertrag alles in allem sehen muß.

Hoppmann: Ein solcher Vertrag muß doch eine wesentliche Wettbewerbsbeschränkung bewirken. Zur Beurteilung, ob das wesentlich ist oder nicht, gehört, daß man den Markt abgrenzt und dann abzählt. Nach

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ansicht der Richter vereinbaren die Unternehmer eine Beschränkung für jenen Markt, den sie als relevant ansehen; denn sonst hätten sie es nicht gemacht. Das ist ein Beweis dafür, daß sie in dem relevanten Markt einen wesentlichen Anteil haben und daß es folglich eine Beschränkung ist.

Schmitz: Dann könnten wir nichts mehr genehmigen.

Hoppmann: Doch nur dann, wenn überhaupt keine Wettbewerbsbeschränkung genehmigungsfähig wäre.

Wolter: Wie wollen Sie denn den Wettbewerb ohne solche privatrechtlichen Vereinbarungen beschränken? Es gibt eine Beschränkung über Artikel 58 des EGKS-Vertrages[30], Herr Schmitz, wir sind uns aber klar, daß die nicht wirksam ist. Wie denn anders als durch eine vertragliche Vereinbarung, die auf jeden Fall den Vorzug hat, daß hier etwas auf dem Tisch liegt, das in aller Breite diskutiert wird und auch mit großer Intensität vorher von den Beteiligten und den dazu zuständigen Organen der Behörde geprüft wird? Wie will man es anders in den Griff bekommen als durch privatrechtliche Vereinbarungen zwischen rechtlich selbständigen Unternehmungen?

Hoppmann: Diese Frage habe ich nicht diskutiert. Ich versuchte die Frage zu lösen: Ist das ein Kartell? Meiner Meinung nach ja; ich glaube, das begründet zu haben. Ob die Behörde das Kartell genehmigen kann oder nicht, das ist ihre Sache. Für mich ging es nur um die analytische Frage: Ist das ein Kartell? Was ist mittlerweile dabei herausgekommen?

Schmitz: Eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung.

Hoppmann: Das ist dann eben ein Kartell.

Schmitz: Eine Entente.

Wolter: Die Franzosen sagen eine Entente.

Hoppmann: Wir sprechen jetzt rein nationalökonomisch. Kartell ist eine Vereinbarung auf der gleichen Stufe, durch die der Wettbewerb beschränkt wird.

(Zuruf: Es gibt viele Kartellformen!)

Sicher!

Wolter: Z. B. Accord.

---

[30] In Artikel 58 des Montanunionvertrages heißt es u. a.: „Ist die Hohe Behörde bei einem Rückgang der Nachfrage der Auffassung, daß sich die Gemeinschaft in einer offensichtlichen Krise befindet und daß die in Artikel 57 vorgesehenen Maßnahmen nicht ausreichen, um dieser Lage zu begegnen, so hat sie nach Anhörung des Beratenden Ausschusses und mit Zustimmung des Rates ein System der Erzeugungsquoten einzuführen, ..."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hoppmann: Aber darin würden Sie doch zustimmen, alle beschränken den Wettbewerb.

Wolter: Ich glaube, dem kann man zustimmen, Herr Schmitz. Kartelle sind unter bestimmten Voraussetzungen genehmigungsfähig und zulässig. Sie haben es genehmigt, Sie haben es geprüft. Sie haben es nicht so bezeichnet. Aber ob das nun materiell so ist, ist eine andere Frage.

Hoppmann: Wenn wir die Kartelleigenschaft diagnostiziert haben, stellt sich die Frage der Rationalisierungserfolge in anderem Licht. Dann kommen wir wahrscheinlich schnell zu bestimmten Schlüssen und zu bestimmten Fragestellungen, mit denen wir darangehen können, um das zu analysieren. Dann ist es möglich, daß Herr Griesbach wieder einmal ein Papier macht und das Bundeswirtschaftsministerium nach fünf Jahren ex post bestätigt: Genau das ist eingetreten.

Röper: Der ganze Komplex ist von uns als eine Wettbewerbsbeschränkung betrachtet worden. Wir haben diskutiert, ob die Wettbewerbsbeschränkung die erwarteten Rationalisierungserfolge brachte und welche tatsächlich eingetreten sind. Wir haben festgestellt, daß der Wettbewerb nicht so stark beschränkt worden ist, als auf Grund des Vertragstextes anzunehmen war. Aber auf der anderen Seite waren auch die Rationalisierungserfolge nicht derart bedeutend, wie man erwartet hatte. Damit kommen wir eigentlich zu der seltsamen Schlußfolgerung: Das Entscheidende ist nach den Ausführungen von Herrn Wolter gewesen, daß eine neue Vertrauensbasis zwischen den Beteiligten entstanden ist und sich dadurch die Verhaltensweisen geändert haben.

Hoppmann: Das sind zwei Dinge: Sie sprechen jetzt von den „Walzstahlkontoren", die unser vorheriges Thema waren. Ich habe von den „Rationalisierungsgruppen" gesprochen. Meine Fragen und Thesen bezogen sich, nachdem die Walzstahlkontore, über die wir uns doch so ziemlich einig waren, vom Tisch sind, auf die Rationalisierungsgruppen und welche Eigenschaften sie haben. Ich meine, es ist bisher noch unwidersprochen, daß es normale, echte Kartelle sind.

Röper: Sind die Rationalisierungsgruppen nicht als Fortsetzung der Kontore zu verstehen, wobei andere Gesichtspunkte nun eine Rolle spielen und die doch sehr anstößigen Verkaufsvereinbarungen herausgenommen worden sind, wenn man von der Gruppe West absieht?

Hoppmann: Die nichtkartellfähigen Produkte sind draußen geblieben, die anderen hat man jetzt ganz stramm.

Wolter: Aber mit ganz anderen Zielen!

Hoppmann: Wir sprechen hier von der Wirkung, nicht vom Ziel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Röper: Es fehlen jetzt die Preisvereinbarungen. Diese kommen dadurch zustande — so meinen Sie —, daß nur noch einer anbietet; dann braucht man nichts mehr zu vereinbaren.

Hoppmann: Wenn Produktionsbeschränkungen vereinbart sind, ist das eine wesentliche Wettbewerbsbeschränkung. Das wirkt sich auch auf die Preise aus.

Wolter: Um Herrn Hoppmann zu antworten: Unterstellen wir einmal, daß im Endeffekt diese vier Gruppen da wären; dann beantwortet sich die Frage sofort, dann gibt es aus jeder Gruppe für ein Angebot nur ein Erzeugnis. Ich habe dieses Angebot aber nicht nur vier- oder fünfmal, sondern im Gemeinsamen Markt, wenn Sie so wollen, hundertmal. Das soll dahin führen.

Hoppmann: Das ist das Ziel, nicht die Wirkung.

Lenel: Aber hundertmal stimmt doch nicht!

Wolter: Dann sage ich 50 oder 30mal. Es hat keinen Zweck, daß wir uns über solche Fakten streiten. Ein paar Außenseiter werden immer dasein, in bestimmten Produkten, nicht in der ganzen Palette. Das konzediere ich. Es sind in Frankreich drei Große, in Belgien ist es differenzierter, da sind sechs bis sieben, in Italien ein Großer, dann in Holland, in Luxemburg. Das sind die großen Gruppen. Die liegen in der Größenordnung 15 bis 20. Hinzu kommen die vielen kleinen italienischen Anbieter, die neben den großen Staatskonzernen bestehen. In Frankreich sind es auch wieder sehr viele, die auch nicht „wegrationalisiert" werden. Denken Sie an das traditionalistische System in Frankreich. Sie werden dasein und bleiben. Es gibt jedenfalls eine relativ große Zahl von Anbietern im Gemeinsamen Markt. Bald kommen die Engländer noch dazu. Dann werden außerdem eine ganze Reihe von Anbietern aus Drittländern im Markt sein. Ich greife Ihr Argument auf! Dieser von Ihnen geschilderte Zustand ist auch durch die Spezialisierungsvereinbarung nicht erreicht.

Hoppmann: Darf ich präzisieren? Krupp verzichtet z. B. zugunsten von Thyssen auf ein Produkt A. Wenn Thyssen bei Produkt A mit anderen Gruppen angeblich in so starkem Wettbewerb steht, wäre es doch gleichgültig, ob dann Krupp nicht verzichtet und auch noch dabei wäre.

Aber wenn sich Krupp verpflichtet zu verzichten, muß dieser Verzicht für Thyssen relevant sein.

Wolter: Es ist sowohl für Thyssen als auch für Krupp relevant, und zwar für Thyssen insofern positiv, weil also eine bessere Auslastung der Walzstraßen zu erwarten ist, und für Krupp dadurch, daß man sich dort

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit Losgrößen abgeben muß, die uninteressant sind und hohe Kosten verursachen. Das ist doch der Zweck der Spezialisierung.

Hamm: Das ist Ausschluß potentiellen Wettbewerbs.

Wolter: Der potentielle Wettbewerb findet nicht mehr zwischen Krupp und Thyssen statt, aber zwischen Thyssen und anderen des Gemeinsamen Marktes wie auch mit Anbietern aus Drittländern.

Hoppmann: Dann wäre doch der Wettbewerb noch da. Wäre es nicht völlig gleichgültig, ob wir neben dem sechsten oder siebten noch Krupp haben?

Wolter: Das können Sie nicht vom Wettbewerb, sondern nur von der Rückwirkung auf die Kostengestaltung sehen.

Lenel: Ich bestreite nicht, daß für alle Produkte zusammen etwa hundert Anbieter da sind. Darum geht es aber gar nicht. Es geht jeweils um ein bestimmtes Produkt. Ich bestreite, daß bei einem bestimmten Produkt noch hundert Anbieter vorhanden sind außer Miniaturanbietern. Schon 1969 hatten bei Warmbreitband acht Anbieter einen gemeinsamen Marktanteil von 91 %[31], bei Grobblechen 10 (8) Anbieter einen Anteil von 97,3 %, davon drei im Kontor West, also de facto sechs. Bei Oberbaumaterial sind es 6 (8) Anbieter mit 95 %, bei Walzdraht 6 (8) Anbieter mit 65,7 % bei Breitflachstahl 5 (6) Anbieter mit 90,9 % usw. Diese anderen haben eine Spezialität oder zwei anzubieten. Entscheidend sind die wenigen ganz Großen!

Ich stimme Herrn Hoppmann voll und ganz zu. Wenn die anderen bedeutsam wären, wäre die Vereinbarung das Papier nicht wert.

Dann könnte man doch sagen, wir verabreden das ohne jeden Zwangscharakter, denn es ändert an der Situation gar nichts. Es stört uns gar nicht, ob gerade Krupp einhält oder nicht. Wenn Krupp nicht einhält, dann kommen doch die anderen und erzeugen dieselbe Wirkung.

Röper: Die Vereinbarungen sind also nach ihrer Ansicht nicht nur kosten-, sondern auch marktrelevant.

Hoppmann: Es würde doch genügen, wenn in der Vereinbarung stünde: Krupp verpflichtet sich, Thyssen das und jenes zu liefern. Aber wenn er sich verpflichten muß, das nicht zu produzieren, muß die Verpflichtung, nicht zu produzieren, vom Markt her bedeutsam sein. Wenn er nämlich sieben potentielle Anbieter hat, ist es für ihn ziemlich gleichgültig, ob Krupp sich verpflichtet, nicht zu produzieren oder zu produzieren. Das ist aber nicht gleichgültig, denn es sind die wichtigsten Be-

[31] Vgl. *Köhler, Herbert W.*, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 102 ff., 135 ff., 150 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmungen des Vertrages. Also muß der Wettbewerb von Krupp für Thyssen wesentlich sein. Also muß der Markt, auf dem die beiden auftreten, so groß sein, daß die beiden einen wesentlichen Anteil haben.

Röper: Das Marktverhalten scheint Anlaß zu geben, daß die beiden mit Mißtrauen gegeneinanderstehen.

Schmitz: Die im Januar 1971 vorgelegten Vereinbarungen enthielten u. a. Verzichte von Unternehmen mit geringer Finanzkraft, in Produktionsbereichen zu investieren, die bisher nicht zu ihrem Tätigkeitsgebiet gehörten. So verzichteten Reroller mit einem jährlichen Stahlumsatzerlös von 10 oder 20 Mio. DM auf den Bau von Warmbreitbandstraßen. Eine solche Straße erfordert Investitionsmittel von ca. 500 Mio. DM und demnach einen Kapitaldienst, der allein den Jahresumsatz eines kleinen Unternehmens um ein Vielfaches übersteigt, also außerhalb ihrer Finanzkraft liegt. Derartige Verzichte gaben lediglich die tatsächlichen Verhältnisse zumindest für die Dauer der Vereinbarungen wieder. Sie waren vom Markt her nicht bedeutsam. Sie konnten aus den Vereinbarungen entfernt werden.

Der Verzicht eines finanzstarken großen Produzenten auf den Bau einer Warmbreitband- oder einer Drahtstraße ist vom Markt her hingegen bedeutsam. Die Anzahl der vorhandenen Straßen ist begrenzt. Mit der Inbetriebnahme einer neuen Straße erhöht sich die Produktion sprunghaft um beträchtliche zusätzliche Mengen Stahl, die auf den Markt drängen und sonach den Wettbewerb verschärfen. Das gegenseitige Vertrauen der Partner reichte offenbar nicht aus, ohne diese ausdrücklichen Verzichte miteinander auszukommen.

Neumann: Es geht jetzt um die Frage, ob ein Rationalisierungskartell oder ein Spezialisierungskartell im Sinne des Montanunionvertrages eine sinnvolle Sache ist oder nicht. Ich möchte erhebliche Zweifel anmelden, ob das der Fall ist. Wenn sich wirklich große Rationalisierungsvorteile ergeben, dann muß durch die Rationalisierung an sich eine solche Überlegenheit erzeugt werden, daß der andere ohnehin keine Chance hat, weiter mitzumachen. Ich weiß nicht, ob das so ist oder nicht. Dann braucht man die Frage des Wettbewerbs nicht mehr zu diskutieren. Zu bedenken ist, daß hier eine gewisse gesetzliche Fundierung des Montanunionvertrages vorliegt, der andere Auffassungen über die Art, wie der Markt funktioniert, zugrunde liegen. Ob das richtig oder falsch ist, ist eine Frage. Die andere Frage ist die, ob sich die Kommission im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen des Montanunionvertrages richtig verhalten hat. Das trifft auch die Frage des relevanten Marktes. Der relevante Markt taucht nirgendwo in einem Gesetz auf. Er ist eine Frage der Interpretation von Gesetzen. Ich meine, daß der relevante Markt im Sinne der Interpretation des Sherman Act anders aussehen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird als im Sinne des Montanunionvertrages, und zwar hinsichtlich des Funktionierens des Marktes, wie die Väter des Montanunionvertrages es verstanden haben. (Zuruf: Jawohl!)

Dabei möchte ich nicht sagen, daß das eine zutreffende Interpretation des Marktprozesses ist.

Hoppmann: Der Richter prüft nur, ob eine Wettbewerbsbeschränkung oder eine Monopolisierung vorliegt. Bei der Prüfung dieser Tatbestandsmerkmale muß man den Markt abgrenzen. Er wird nicht nach einem bestimmten Prinzip abgegrenzt, sondern in jedem konkreten Fall und bei jeder gesetzlichen Bestimmung anders. Der relevante Markt ist also ein Begriff, der auch im Sherman Act nicht vorkommt. Er ist ein wechselndes Konzept, ohne Anschluß an ein bestimmtes Gesetz. Wir benötigen ihn lediglich, um zu prüfen, ob eine wesentliche Wettbewerbsbeschränkung und ähnliche Dinge vorliegen. Da müssen wir einen relevanten Markt haben. Dann fragt man z. B. den Ökonomen: Wie grenzen Sie das ab? Wir antworten: Wenn die Unternehmen das so machen, ist das relevant gewesen. Das hat mit der Interpretation des Gesetzes gar nichts zu tun.

Schmitz: Wir handhaben dies nicht so.

Hoppmann: Die Montan-Unternehmen haben Produktionsverbote gegenseitig vereinbart, und das ist eine wesentliche Wettbewerbsbeschränkung, und zwar unabhängig, ob der Montanunionvertrag oder der Sherman Act gilt. Das ist doch genau das, was ich versuchte klarzumachen.

Heuß: Einen Punkt möchte ich in Erinnerung rufen, den wir hier nicht diskutiert haben. Herr Hoppmann hat Marktanteile bei West von 8 % bis 29 % genannt, die sich auf Obergruppen — wie z. B. Breitflachstahl — beziehen[31a]. Bei den anderen Gruppen sind die Anteile wahrscheinlich etwas kleiner.

Hier zeichnet sich eine Oligopolisierung ab. Derartige Spezialisierungen auf bestimmten Sektoren irritieren mich. Sie sprachen von 20 % und 10 %. Sie, Herr Schmitz, sagten, wenn das so weitergeht, machen wir nicht mehr mit. Sie wissen, daß mit den Spezialisierungsgruppen die Fusionierung à la longue anvisiert wird. Dann kommen wir doch in die Oligopolisierung hinein. Sie stehen also für eine Entwicklung Pate, die Sie eigentlich nicht wollen. Das ist mir nicht ganz klar. Denn dann müßten Sie ja gegen die Fusionierung sein.

Schmitz: Die Konzentration muß jeweils vorher genehmigt werden. Die Genehmigung würde versagt, sofern die Genehmigungskriterien des Artikels 66 § 2 nicht erfüllt sind.

[31a] Vgl. S. 124. Vgl. auch Anhang, Tab. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Heuß: Ja, die muß genehmigt sein. Aber vorher unterstützen Sie eine Entwicklung, die Sie eigentlich nicht wollen.

(Zuruf: Doch!)

Es wurde doch erwähnt, Herr Köhler sagte: Jetzt sind es 20 %.

Schmitz: 1975!

Heuß: Ja, und bei der Fusionierung 100 %. Sie sagten doch, wenn man bei uns so weitermacht, wird es kritisch. Aber bei der Fusionierung sagen Sie, daß Sie sie akzeptieren müssen.

Ich will es noch einmal ausdrücken: Wir haben die Spezialisierung auf bestimmten Sektoren. Wenn die Spezialisierung weitergreift, würden Sie ein Veto einlegen oder sagen, das geht nicht so ohne weiteres?

Schmitz: Die Genehmigung der Rationalisierungsgruppen ist bis Dezember 1975 zeitlich begrenzt. Dann müssen die Unternehmen erneut Anträge stellen.

Heuß: Bei einer sich ausweitenden Spezialisierung würden Sie Bedenken haben. Auf der anderen Seite wissen wir — das hat uns doch das Gespräch gezeigt —, daß diese die Basis für weitere Fusionen geben sollen. Das ist hier klar ausgedrückt worden, das heißt für eine Entwicklung, die dann zu 100 % via Fusion führt.

Schmitz: Nicht 100 % in der Bundesrepublik.

Heuß: Aber für die Unternehmungen in der Bundesrepublik sind es 100 %.

(Schmitz: Je Gruppe, also 25 % Produktionsanteil in der BRD im Schnitt der vier Gruppen)

Das ist ja genau das, bei dem Sie dann die Stirn runzeln, wenn es über die Einbeziehung weiterer Produkte via Spezialisierung geht. Auf der anderen Seite soll das der Unterbau für eine Fusion sein, dessen sind Sie sich ja auch bewußt.

Schmitz: Wo steht dieses bitte geschrieben?

Heuß: Sie müssen sich doch Gedanken machen, ob Sie eine Entwicklung in Gang bringen wollen, die Sie nicht begrüßen. Ich wollte diese Gegensätze herausstellen.

Schmitz: Diese Gedanken liegen auf der industriepolitischen Linie der Kommission. Sie wünscht große Unternehmenseinheiten allerdings bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem Stahlmarkt[32]. Wir müssen darauf achten, daß in diesem oligopolistischen

[32] Vgl. *Kommission der Europäischen Gemeinschaften,* Die Industriepolitik der Gemeinschaft — Memorandum der Kommission an den Rat, Brüssel 1970, S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Markt ein gewisses Gleichgewicht fortbesteht, daß die großen oligopolistischen Marktteilnehmer voneinander getrennt bleiben, daß zwischen ihnen tatsächlich keine Bindeglieder finanzieller oder anderer Art bestehen, so daß sie völlig autonome Einheiten darstellen. Dieses Gleichgewicht kann die Kommission von sich aus mit der Wettbewerbspolitik steuern, indem sie gewisse Konzentrationen, gewisse Fusionen, wie es heute heißt, genehmigt und andere ablehnt, um eben in diesem Gemeinsamen Markt ein gewisses Gleichgewicht zu erhalten und keine kopflastigen Oligopole entstehen zu lassen.

Im Zusammenhang mit neueren Konzentrationen auf dem gemeinsamen Stahlmarkt äußerten mir Beamte der Antitrust Division Bedenken. Auf ihre Frage, wieviel Gruppen es noch in der Gemeinschaft gebe, konnte ich antworten: Es bestehen mindestens 20 große und mittlere Gruppen, von denen die größte etwa 10 bis 12 % Marktanteil hat. Wir sind in der Gemeinschaft weit von dem Konzentrationsgrad der amerikanischen Stahlindustrie entfernt und wünschen nicht, daß in einem Land ein solch enges Oligopol entsteht wie in den USA, z. B. in Frankreich zwei, in Belgien einer. In Deutschland bestehen weiterhin 10 bis 12 große und mittlere Anbieter. Mein französischer Direktor hält es für durchaus wünschenswert, besonders auch in strukturpolitischer Hinsicht, daß sich die kleinen und mittleren deutschen Stahlunternehmen eigentumsmäßig zu größeren, wettbewerbsfähigen Konzernen zusammenschließen. Es gibt tatsächlich eine Anzahl von mittleren Unternehmen in der Bundesrepublik, die, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, sich eines Tages entschließen müssen, ihre traditionelle Eigenständigkeit aufzugeben und sich zu größeren Konzernen zu vereinigen, beispielsweise Klöckner, Krupp, Otto Wolff, Maxhütte, Peine-Salzgitter.

Röper: Zum Schluß ging es um die Überlegung von Kantzenbach, daß bei einem weiten Oligopol eine weitere Konzentration noch zugelassen werden kann. Nähert man sich dem engen Oligopol, ist dagegen anzugehen. — Wir haben nur über die Kontore und die Nachfolgeorganisationen in der BRD gesprochen. Es gab aber auch weltweite Konzepte der wechselseitigen Verständigung: Es sollten nicht nur acht Gruppen in der EWG entstehen, sondern auch einige große Gruppen in den USA, in Japan usw. Mit diesen sollte dann eine Verständigung leichter möglich sein. Wir haben am ersten Tag von „freiwilligen" Selbstbeschränkungsabkommen, vom „orderly marketing" gesprochen[33]. Vielleicht versucht das International Iron and Steel Institute so etwas wie eine weltweite Marktordnung zu schaffen. Damit möchte ich mögliche Tendenzen vorsichtig angedeutet haben.

---

[33] Ein erstes Abkommen wurde 1969, ein zweites 1972 abgeschlossen, das 1974 auslaufen soll.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das International Iron and Steel Institute, an dessen Jahrestagung 1971 Delegierte von Stahlunternehmen und Verbänden aus 27 Ländern teilnahmen, scheint nur die Rolle einer wissenschaftlich-technischen Plattform zu spielen, wobei am Rande über die Marktprobleme diskutiert werden mag. Wir leben also in einer Welt der wachsenden Konzentrationen im Stahlbereich, in der der Stahl an Bedeutung noch erheblich gewonnen hat. Durch Senkung der Transportkosten ist meines Erachtens der Weltmarkt offener geworden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Anhang

Tabelle 1: **Rohstahlerzeugung der Welt nach Ländern, je Kopf der Bevölkerung und in % der Welterzeugung, 1965, 1967 bis 1970**

(Nach den Feststellungen des Statistischen Bundesamtes, Außenstelle Düsseldorf, Eisen- und Stahlstatistik)

Land/Erdteil	Jahreserzeugung in 1 000 t					Erzeugung je Kopf in kg c)					Weltanteil in %	
	1965	1967	1968	1969	1970a)	1965	1967	1968	1969	1970	1965	1970
1. Europa												
Bundesrepublik Deutschland	36 821	36 744	41 159	45 316	45 041	624	614	684	744	732	8,01	7,61
Belgien	9 162	9 712	11 568	12 832	12 606	968	1 014	1 203	1 330	1 303	1,99	2,13
Frankreich	19 599	19 658	20 403	22 510	23 756	401	394	409	447	468	4,27	4,01
Italien	12 680	15 890	16 964	16 428	17 277	246	304	322	309	322	2,76	2,92
Luxemburg	4 585	4 481	4 834	5 521	5 462	13 852	13 376	14 387	16 334	16 065	1,00	0,92
Niederlande	3 145	3 401	3 706	4 712	5 038	256	270	291	366	386	0,68	0,85
Montanunion	85 991	89 885	98 634	107 319	109 180	473	484	532	573	578	18,71	18,44
Dänemark	412	401	457	482	510	87	83	94	99	104	0,09	0,09
Finnland	362	411	729	978	1 050	78	88	155	210	223	0,08	0,18
Griechenland	210	160	210	450	450	25	18	24	51	51	0,05	0,08
Großbritannien	27 439	24 279	26 277	26 846	27 890	503	441	475	483	500	5,97	4,71
Irland	53	64	66	65	65	18	22	23	22	22	0,01	0,01
Norwegen	686	791	825	854	830	184	209	216	222	214	0,15	0,14
Österreich	3 221	3 023	3 467	3 926	4 115	444	413	472	532	556	0,70	0,69
Portugal	273	315	313	400	380	30	34	33	42	39	0,06	0,06
Schweden	4 727	4 768	5 095	5 323	5 450	611	606	643	667	678	1,03	0,92
Schweiz	347	445	453	500	520	58	73	74	80	83	0,08	0,09
Spanien	3 515	4 512	4 924	5 950	7 400	111	140	155	181	222	0,77	1,25
Türkei	586	997	1 112	1 187	1 060	19	30	33	35	30	0,13	0,18
OECD-Länder	127 822	130 051	142 562	154 280	158 900	361	361	391	419	428	27,82	26,83
Sowjetische Besatzungszone	4 366	4 647	4 695	5 180	5 350	256	272	275	303	313	0,95	0,90
Bulgarien	588	1 239	1 461	1 515	1 790	72	149	175	180	211	0,13	0,30
Jugoslawien	1 769	1 832	1 996	2 220	2 210	91	92	99	109	108	0,39	0,37
Polen	9 088	10 412	11 007	11 251	11 560	289	326	341	346	352	1,98	1,95
Rumänien	3 420	4 089	4 751	5 540	6 400	180	212	241	277	315	0,74	1,08
Tschechoslowakei	8 598	10 003	10 555	10 802	11 470	607	699	735	749	792	1,87	1,94
Ungarn	2 520	2 739	2 903	3 032	3 140	248	268	283	295	304	0,55	0,53
Europa b)	158 171	165 012	179 930	193 820	200 820	332	340	368	393	403	34,42	33,91
Sowjetunion	91 000	102 235	106 532	110 315	115 000	395	434	448	459	472	19,80	19,42

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Asien												
China, Taiwan	207	228	242	270	290	17	17	18	20	21	0,04	0,05
China, Volksrepublik	12 000	14 000	15 000	16 000	17 000	17	19	21	22	23	2,61	2,87
Indien	6 413	6 331	6 505	6 470	6 320	13	12	12	12	11	1,40	1,07
Israel	84	85	85	90	90	33	32	31	32	31	0,02	0,02
Japan	41 161	62 154	66 893	82 166	93 327	420	622	662	803	901	8,96	15,76
Korea, Nord	1 230	1 450	1 750	1 800	1 900	102	114	135	135	140	0,27	0,32
Korea, Süd	192	320	365	416	530	7	11	12	13	17	0,04	0,09
Pakistan	13	90	100	100	100	0	0	1	1	1	0,00	0,02
Thailand	6	6	6	6	6	0	0	0	0	0	0,00	0,00
Asien	61 306	84 664	90 946	107 318	119 563	34	45	48	55	60	13,34	20,19
3. Amerika												
Argentinien	1 368	1 326	1 559	1 696	1 840	61	57	66	71	76	0,30	0,31
Brasilien	2 983	3 665	4 439	4 919	4 000	37	43	50	54	43	0,65	0,68
Chile	476	631	568	646	570	55	70	61	68	58	0,10	0,10
Kanada	9 098	8 795	10 210	9 348	11 350	466	430	492	443	530	1,99	1,92
Kolumbien	242	258	259	258	260	13	13	13	13	12	0,05	0,04
Mexiko	2 455	3 040	3 258	3 421	3 690	58	67	69	70	73	0,53	0,62
Peru	94	80	106	192	200	8	6	8	15	15	0,02	0,03
Uruguay	13	14	8	14	15	5	5	3	5	5	0,01	0,00
Venezuela	625	690	861	840	850	73	74	89	84	84	0,14	0,14
Vereinigte Staaten v. Amerika	122 490	118 020	121 900	131 175	121 900	629	593	606	646	597	26,66	20,59
Amerika	139 844	136 519	143 168	152 509	144 675	305	285	293	305	284	30,43	24,43
4. Afrika												
Algerien	23	23	28	30	35	2	2	2	2	3	0,01	0,01
Ägypten	179	190	300	300	300	6	6	9	9	9	0,04	0,05
Republik Südafrika	3 287	3 702	4 051	4 625	4 690	184	198	211	236	234	0,72	0,79
Südrhodesien	133	140	140	150	150	31	31	28	29	29	0,03	0,03
Tunesien	—	45	69	80	100	—	10	14	16	19	—	0,02
Afrika	3 622	4 100	4 588	5 185	5 275	11	12	14	15	15	0,79	0,89
5. Australien und Ozeanien												
Australischer Bund	5 556	6 365	6 596	7 091	6 830	490	509	548	577	544	1,21	1,15
Australien und Ozeanien	5 556	6 365	6 596	7 091	6 830	319	349	355	375	354	1,21	1,15
Welt	459 500	498 900	531 800	576 200	592 200	140	146	153	163	164	100	100

a) Teilweise geschätzte oder vorläufige Zahlen. — b) Ohne Sowjetunion. — c) Die Erzeugung je Kopf wurde bei Erdteilen und Welt auf die Gesamtbevölkerung bezogen.

Quelle: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 91. Jg., 1971, S. 533.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2: **Zahl der angeschlossenen Unernehmen und Kapazitätsanteile bei den vier Kontor- und Rationalisierungsgruppen**

Unternehmensgruppen	Zahl der Unternehmen			Roheisen-Kapazität Anteile in v. H.			Rohstahl-Kapazität Anteile in v. H.			Profilstahl-Kapazität Anteile in v. H.			Flachstahl-Kapazität Anteile in v. H.		
	Kontorzeit		Rat.-Gr.	Kontorzeit		Rat.-Gr.	Kontorzeit		Rat.-Gr.	Kontorzeit		Rat.-Gr.	Kontorzeit		Rat.-Gr.
	Anf.	Ende		Anf.	Ende		Anf.	Ende		Anf.	Ende		Anf.	Ende	
West	13	7	6	38,3	45,1	39,6	44,0	44,7	38,3	33,7	39,7	33,8	43,8	49,0	32,5
Westfalen	8	4	4	14,7	13,1	13,0	18,6	17,2	16,9	13,7	10,1	10,2	24,6	24,4	24,4
Nord	4	2	3	22,9	19,6	21,9	18,0	17,4	19,8	25,5	19,4	23,1	19,7	15,5	17,2
Süd	6	5	6	13,5	13,7	13,7	11,3	12,0	12,3	18,8	20,5	22,0	6,8	6,6	15,3
Summe in den Kontoren o. Gruppen	31	18	19	89,4	91,5	88,2	91,9	91,3	87,3	91,7	89,7	89,1	94,9	95,5	89,4
Sonstige Unternehmen..				10,6	8,5	11,8	8,1	8,7	12,7	8,3	10,3	10,9	5,1	4,5	10,6
Kapazität in v. H. der BRD				100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
in 1 000 jato				35 951	41 811	41 811	46 956	55 566	55 566	19 848	20 232	20 232	21 320	23 039	23 039

Quelle: Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Abt.: Stahlmarkt und Investitionen, April 1972.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Stillegungen innerhalb der Kontore und Rentabilitätsgruppen

	Kapazität in Mio Ja/to	i. v. H. der Anfangskapazität
28 Hochöfen	6,7	21 %
34 Thomaskonverter	8,5	70 %
2 Sauerstoffkonverter	0,7	—
68 SM-Öfen	7,8	50 %
3 Elektroöfen	0,2	6 %
12 Block- u. Halbzeugstr.	5,5	15 %
34 Profil- u. Drahtstraßen	4,9	
45 Flachstahlstraßen	2,8	

Anteil der Stahlschmelzverfahren

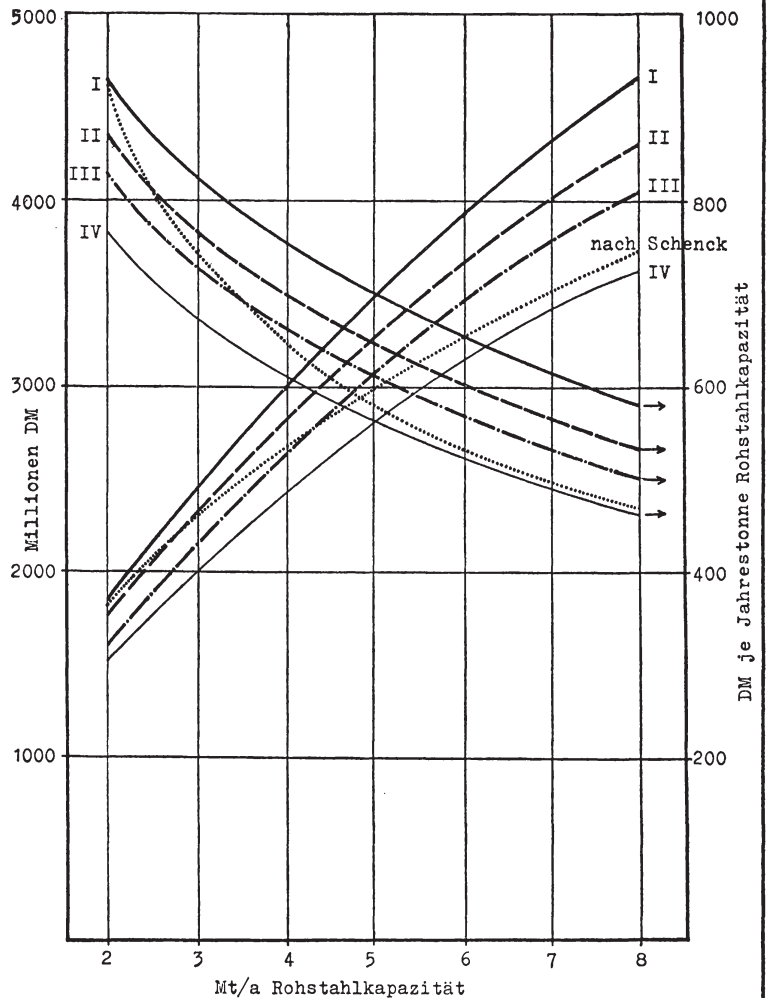
	Thomas	Oxygen	SM	Elektro
zu Kontorbeginn	28,5	22,9	40,6	8,0
gegen Kontorende	7,9	62,0	20,8	9,3

Quelle: Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Abt.: Wirtschaftspolitik, April 1972.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tab. 4

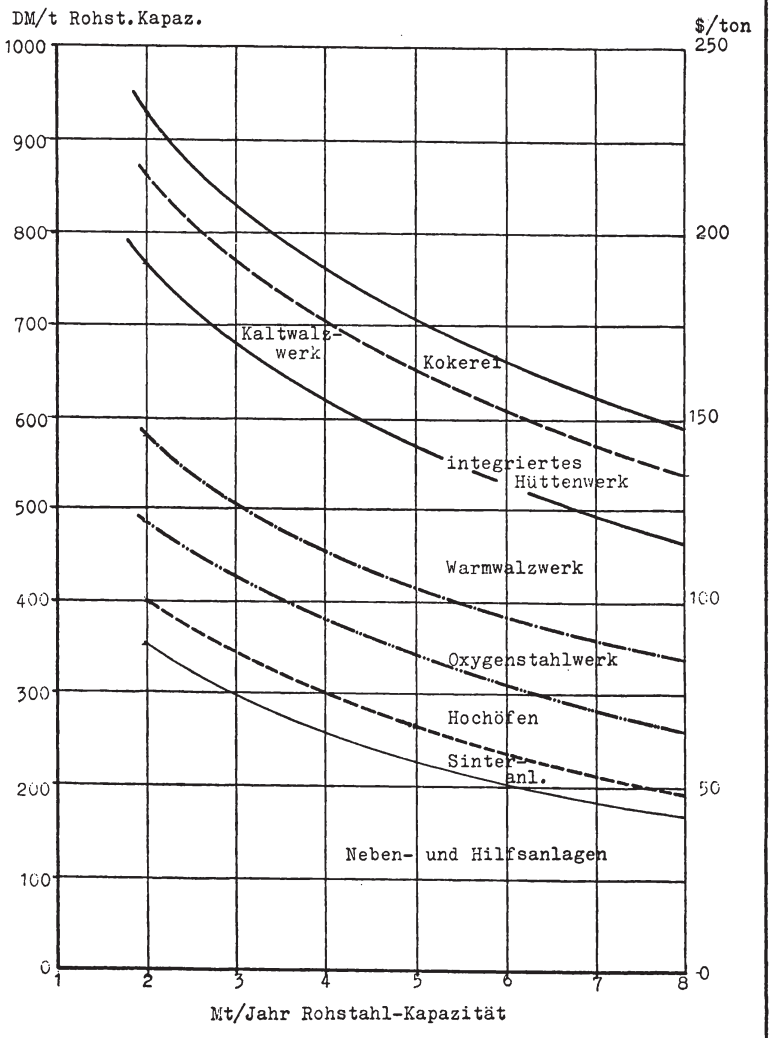
I Gesamthüttenwerk einschl. Kokerei u. Kaltwalzwerk
II Hüttenwerk ohne Kokerei
III " mit Kokerei, ohne Kaltwalzwerk
IV " ohne Kokerei und ohne Kaltwalzwerk
..... Linie nach S c h e n c k



L Ü T H T.H. Aachen	Übersicht über die Investitionskosten in Mio. DM und in DM je Tonne Stahlkapazität in Abhängigkeit der Gesamtkapazität des Hüttenwerks	Bericht 30.11.67

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tab. 5



L Ü T H T.H. Aachen	Investitionskosten je t Rohstahlkapazität	Bericht 15.1.68

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Veränderung der Produktivität (Rohstahlerzeugung, je Arbeiterstunde) in der Eisen schaffenden Industrie

	Entwicklung (1960 = 100)	Veränderung i. v. H. gegenüber dem Vorjahr	
1961	97,9	— 2,1	
1962	101,9	+ 4,1	1961 - 1966
1963	104,3	+ 2,4	
1964	124,2	+ 19,1	∅ 5,7 %
1965	123,1	— 0,9	
1966	127,7	+ 3,7	
1967	145,1	+ 13,6	
1968	161,0	+ 11,0	1966 - 1971
1969	172,7	+ 7,3	
1970	171,8	— 0,4	∅ 6,2 %
1971	170,8	— 0,6	

Quelle: Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Abt.: Wirtschaftspolitik, April 1972.

Tabelle 7

Inlandslieferungen der Werke der Gemeinschaft an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen

1.000 t

Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	9.430	5.658	2.335	503	1.213	65	19.204
1955	11.614	6.576	2.924	555	1.406	69	23.144
1956	12.076	7.184	3.200	559	1.454	76	24.549
1957	12.598	7.850	3.399	560	1.483	83	25.973
1958	11.405	7.969	3.396	555	1.237	96	24.658
1959	13.114	7.278	3.898	655	1.335	131	26.411
1960	16.658	8.234	5.022	775	1.435	153	32.277
1961	15.663	8.251	5.642	745	1.453	202	31.956
1962	15.464	8.219	6.237	698	1.528	210	32.356
1963	14.537	8.283	6.573	717	1.643	208	31.961
1964	18.004	9.168	6.470	803	1.787	213	36.445
1965	16.730	8.676	7.038	768	1.664	218	35.094
1966	16.045	8.945	7.637	947	1.837	218	35.629
1967	15.033	8.891	9.018	954	1.876	208	35.980
1968	17.116	9.080	10.209	1.076	1.992	220	39.693
1969	21.126	10.803	10.986	1.210	2.570	278	46.975
1970	20.982	10.990	10.742	1.310	2.170	272	46.466
1. Sem. 1971	9.019	5.181	5.071	570	1.126	129	21.096

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8

Lieferungen der Werke der Gemeinschaft an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Lieferland / Jahr	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	343	1.349	2	54	800	1.175	3.723
1955	426	1.630	6	95	1.161	1.391	4.709
1956	509	1.587	16	108	1.072	1.402	4.694
1957	678	1.694	38	125	1.010	1.453	4.998
1958	632	1.834	27	163	845	1.294	4.795
1959	1.051	1.745	29	193	1.035	1.492	5.545
1960	1.851	1.297	30	247	1.204	1.764	6.393
1961	2.115	1.605	27	248	1.200	1.744	6.939
1962	2.269	1.704	42	335	1.678	1.815	7.843
1963	2.383	1.735	74	344	2.002	1.756	8.294
1964	2.607	1.825	248	372	2.353	1.944	9.349
1965	2.504	1.989	369	399	2.487	1.830	9.578
1966	2.641	1.928	426	469	2.713	1.857	10.034
1967	2.570	1.840	402	495	3.092	1.916	10.315
1968	2.560	2.017	425	609	4.078	2.114	11.803
1969	2.608	1.976	330	685	4.904	2.523	13.026
1970	2.651	2.048	334	695	4.759	2.516	13.003
1. Sem. 1971	1.262	1.182	267	374	2.401	1.143	6.629

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 9

Lieferungen der deutschen Werke an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Bestimmungsland / Jahr	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	31	56	216	40	0	343
1955	80	33	281	32	0	426
1956	116	47	305	41	0	509
1957	152	58	402	66	0	678
1958	128	65	383	56	0	632
1959	466	53	466	63	3	1.051
1960	1.009	130	632	76	4	1.851
1961	1.150	270	594	96	5	2.115
1962	1.023	550	578	112	6	2.269
1963	1.084	531	606	158	4	2.383
1964	1.294	277	756	276	4	2.607
1965	1.173	319	716	290	6	2.504
1966	1.183	409	697	345	7	2.641
1967	1.227	409	630	300	4	2.570
1968	1.193	324	689	348	6	2.560
1969	1.259	280	721	335	13	2.608
1970	1.352	318	650	316	15	2.651
1. Sem. 1971	615	184	297	157	9	1.262

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 10

Lieferungen der französischen Werke an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Bestimmungsland / Jahr	Deutschland B.R.	Italien	Niederlande	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	1.183	75	63	28	0	1.349
1955	1.496	50	50	33	1	1.630
1956	1.471	51	37	27	1	1.587
1957	1.571	51	47	22	3	1.694
1958	1.666	71	59	35	3	1.834
1959	1.441	78	129	96	1	1.745
1960	856	166	128	147	0	1.297
1961	1.000	264	140	201	0	1.605
1962	1.069	365	123	146	1	1.704
1963	978	519	94	143	1	1.735
1964	1.193	320	109	201	2	1.825
1965	1.323	310	117	237	2	1.989
1966	1.244	325	117	240	2	1.928
1967	1.082	346	138	272	2	1.840
1968	1.156	313	210	335	3	2.017
1969	1.154	281	173	362	6	1.976
1970	1.156	325	195	369	3	2.048
1. Sem. 1971	697	156	110	218	1	1.182

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 11

Lieferungen der italienischen Werke an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Bestimmungsland / Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Niederlande	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	—	2	—	—	—	2
1955	1	5	—	—	—	6
1956	1	14	—	1	—	16
1957	0	37	0	1	—	38
1958	0	26	0	1	—	27
1959	4	22	0	3	—	29
1960	10	19	0	1	—	30
1961	11	15	—	1	—	27
1962	14	27	0	1	—	42
1963	30	44	0	0	—	74
1964	124	118	5	1	—	248
1965	170	173	21	5	—	369
1966	223	192	9	2	0	426
1967	191	199	11	1	—	402
1968	259	155	10	1	—	425
1969	181	141	8	0	—	330
1970	212	120	2	0	—	334
1. Sem. 1971	176	69	21	1	—	267

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Duncker & Humblot GmbH, Berlin | ISBN 978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 12

Lieferungen der niederländischen Werke an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Bestimmungsland / Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	36	2	0	16	—	54
1955	63	5	1	26	—	95
1956	76	11	4	17	—	108
1957	89	9	13	14	—	125
1958	101	21	20	21	—	163
1959	116	33	19	25	—	193
1960	149	43	26	29	—	247
1961	142	42	27	37	—	248
1962	182	57	69	27	—	335
1963	192	41	89	22	—	344
1964	234	42	74	22	—	372
1965	256	50	59	34	—	399
1966	246	88	83	52	—	469
1967	264	92	114	25	—	495
1968	374	108	81	46	—	609
1969	436	103	101	45	—	685
1970	443	95	105	52	—	695
1. Sem. 1971	203	67	75	29	—	374

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 13

Lieferungen der belgischen Werke an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Bestimmungsland / Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Niederlande	Luxemburg	Gesamt
1954	191	73	51	481	4	800
1955	397	153	34	573	4	1.161
1956	282	179	33	574	4	1.072
1957	161	255	27	562	5	1.010
1958	177	282	40	342	4	845
1959	322	224	49	436	4	1.035
1960	338	333	83	446	4	1.204
1961	301	337	119	439	4	1.200
1962	563	509	153	447	6	1.678
1963	636	665	216	479	6	2.002
1964	830	841	112	566	4	2.353
1965	989	859	117	514	8	2.487
1966	1.007	1.003	162	534	7	2.713
1967	1.046	1.240	210	592	4	3.092
1968	1.867	1.293	258	655	5	4.078
1969	2.007	1.883	310	701	3	4.904
1970	1.770	1.898	376	712	3	4.759
1. Sem. 1971	1.007	879	169	345	1	2.401

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 14

Lieferungen der luxemburgischen Werke an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen in andere Länder der Gemeinschaft

1.000 t

Bestimmungsland / Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien	Gesamt
1954	414	82	19	234	426	1.175
1955	571	113	20	217	470	1.391
1956	485	163	24	242	488	1.402
1957	473	172	54	249	505	1.453
1958	504	186	50	146	408	1.294
1959	602	133	56	212	489	1.492
1960	732	203	77	238	514	1.764
1961	586	237	97	223	601	1.744
1962	633	251	124	210	597	1.815
1963	661	242	163	187	503	1.756
1964	782	269	91	232	570	1.944
1965	755	238	90	215	532	1.830
1966	725	273	100	233	526	1.857
1967	745	311	91	241	528	1.916
1968	990	280	91	217	536	2.114
1969	1.126	408	98	250	641	2.523
1970	1.069	415	83	299	650	2.516
1. Sem. 1971	507	175	43	122	296	1.143

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 15

Lieferungen der Werke der Gemeinschaft an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen nach dritten Ländern

1.000 t

Lieferland / Jahr	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien	Luxemburg	Gesamt
1954	1.137	1.854	50	160	1.549	887	5.637
1955	1.243	2.283	107	202	1.731	933	6.499
1956	2.011	2.369	263	185	2.181	1.120	8.129
1957	2.150	2.176	347	204	1.904	1.047	7.828
1958	2.294	2.296	390	300	2.088	1.035	8.403
1959	2.875	2.592	494	423	2.237	1.111	9.732
1960	2.637	2.350	579	453	2.182	1.055	9.256
1961	2.631	2.440	408	497	2.153	1.139	9.268
1962	2.534	2.083	309	458	2.127	986	8.497
1963	2.599	2.026	284	629	2.007	1.054	8.599
1964	2.736	2.405	537	649	2.173	1.201	9.701
1965	4.048	2.886	1.033	883	2.520	1.307	12.677
1966	3.775	2.688	821	745	2.228	1.171	11.428
1967	5.233	2.794	733	788	2.356	1.164	13.068
1968	5.825	3.032	849	903	2.417	1.141	14.167
1969	4.954	2.832	574	1.013	2.322	1.118	12.813
1970	4.553	2.849	498	1.166	2.342	1.088	12.496
1. Sem. 1971	2.442	1.740	466	621	1.293	594	7.156

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 16

Gesamtlieferungen der Werke der Gemeinschaft an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen
(Inland — andere Länder der EG — dritte Länder)

Jahr	Inlands-lieferungen		Lieferungen in andere Länder der Gemeinschaft		Lieferungen nach dritten Ländern		Gesamt	
	1.000 t	%	1.000 t	%	1.000 t	%	1.000 t	%
1954	19.204	67,2	3.723	13,0	5.637	19,8	28.564	100
1955	23.144	67,4	4.709	13,7	6.499	18,9	34.352	100
1956	24.549	65,7	4.694	12,6	8.129	21,7	37.372	100
1957	25.973	66,9	4.998	12,9	7.828	20,2	38.799	100
1958	24.658	65,1	4.795	12,7	8.403	22,2	37.856	100
1959	26.411	63,4	5.545	13,3	9.732	23,3	41.688	100
1960	32.277	67,4	6.393	13,3	9.256	19,3	47.926	100
1961	31.956	66,4	6.939	14,4	9.268	19,2	48.163	100
1962	32.356	66,4	7.843	16,1	8.497	17,5	48.696	100
1963	31.961	65,4	8.294	17,0	8.599	17,6	48.854	100
1964	36.445	65,7	9.349	16,8	9.701	17,5	55.495	100
1965	35.094	61,2	9.578	16,7	12.677	22,1	57.349	100
1966	35.629	62,4	10.034	17,6	11.428	20,0	57.091	100
1967	35.980	60,6	10.315	17,4	13.068	22,0	59.363	100
1968	39.693	60,4	11.803	18,0	14.167	21,6	65.663	100
1969	46.975	64,5	13.026	17,9	12.813	17,6	72.814	100
1970	46.466	64,5	13.003	18,1	12.496	17,4	71.965	100
1. Sem. 1971	21.096	60,5	6.629	19,0	7.156	20,5	34.881	100

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 17

Ausfuhr der Gemeinschaft an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen nach dritten Ländern

1.000 t

Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Niederlande	UEBL	Gemeinschaft
1954	1.095	1.817	43	172	2.319	5.446
1955	1.159	2.506	103	210	2.641	6.619
1956	1.859	2.459	270	207	3.256	8.051
1957	2.301	2.301	337	219	2.997	8.155
1958	2.259	2.379	389	322	3.061	8.410
1959	2.651	2.721	442	438	3.299	9.551
1960	2.744	2.547	651	494	3.388	9.824
1961	2.564	2.547	460	535	3.171	9.277
1962	2.341	2.138	396	472	3.208	8.555
1963	2.375	2.097	307	632	2.973	8.384
1964	2.660	2.494	604	661	3.228	9.647
1965	3.922	2.998	1.242	901	3.992	13.055
1966	3.665	2.782	944	753	3.255	11.399
1967	4.972	2.879	864	838	3.333	12.886
1968	5.791	3.167	973	941	3.494	14.366
1969	5.273	2.835	723	1.037	3.332	13.200
1970	4.593	3.075	683	1.212	3.364	12.927
1. Sem. 1971	2.460	1.851	511	615	1.925	7.352

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 18

Einfuhr der Gemeinschaft an Walzstahlfertigerzeugnissen und weiterverarbeiteten Walzstahlfertigerzeugnissen aus dritten Ländern

1.000 t

Jahr	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Niederlande	UEBL	Gemeinschaft
1954	152	31	221	132	55	591
1955	230	34	217	159	47	687
1956	290	33	191	122	45	681
1957	320	53	214	135	58	780
1958	420	23	225	101	50	819
1959	482	15	214	102	85	898
1960	559	36	311	125	128	1.159
1961	542	58	373	123	107	1.203
1962	1.011	141	685	128	182	2.147
1963	1.008	247	1.094	320	175	2.844
1964	1.061	124	883	154	129	2.351
1965	954	96	495	95	127	1.767
1966	1.005	128	624	110	162	2.029
1967	994	145	564	111	208	2.022
1968	1.444	226	627	122	205	2.624
1969	1.858	639	1.247	169	401	4.314
1970	1.945	847	1.827	124	448	5.191
1. Sem. 1971	1.015	242	596	67	169	2.089

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 19

Anteile der Einfuhr an der Marktversorgung der Bundesrepublik nach Produkten

Erzeugnisse	1970 %	1971 %
Oberbaumaterial	3,7	3,4
Formstahl	24,0	29,5
Breitflanschträger	35,7	51,9
Stahlspundwände	0,4	0,3
Stabstahl (einschl. Betonstahl)	25,0	36,5
Walzdraht	24,5	30,0
Breitflachstahl	7,3	14,3
Bandstahl	11,6	14,3
Grobblech	25,0	37,3
Mittelblech	32,5	47,3
Feinblech	32,0	40,0
Weißblech, sonst. verzinnte Bleche, Weißband	23,7	23,1
Verzinkte, verbleite und sonst. überzogene Bleche	26,5	24,9
Walzstahlfertigerzeugnisse — Gesamt	24,4[a)]	32,5[a)]

a) Anteile der Einfuhr an der Marktversorgung der Bundesrepublik für:
1963: 20,1 %
1964: 19,3 %
1965: 21,9 %
1966: 23,2 %
1967: 23,5 %
1968: 28,3 %
1969: 25,5 %

Quelle: Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Düsseldorf, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 20

Erzeugung der Werke der Gemeinschaft

1.000 t

Erzeugnisse		1954	1960	1965	1970
Rohstahl		43.961	73.076	85.991	109.191
Warmbreitband — gesamt		2.833	10.224	17.618	28.816
Walzstahlfertigerzeugnisse — gesamt		29.597	50.793	60.366	79.566
davon: Oberbaumaterial		1.107	1.405	1.123	1.165
Stahlspundwände		244	334	455	591
Breitflanschträger		536	937	1.371	2.165
Sonst. Profile von 80 mm und mehr		1.958	2.739	3.151	3.651
Röhrenrund- und vierkantstahl		1.146	1.953	2.003	2.475
Walzdraht		3.161	5.381	6.787	8.293
Stabstahl (einschl. Betonstahl)		9.408	14.533	15.931	19.229
Profile: insgesamt		17.560	27.282	30.821	37.569
Breitflachstahl		295	500	553	716
Bandstahl und Röhrenstreifen		2.569	4.650	5.156	6.290
Bleche, warm	(Grobblech)	4.120	6.112	7.068	9.633
	(Mittelblech)		1.158	1.350	1.145
	(Feinblech)	2.840	2.973	1.403	541
Bleche, kalt	(Mittelblech)	13	50	40	116
	(Feinblech)	2.130	7.381	12.136	19.128
Warmbreitband-Fertigerzeugnis		70	687	1.839	4.428
Flacherzeugnisse — insgesamt		12.037	23.511	29.545	41.997
Weiterverarbeitete Walzstahlfertigerzeugnisse					
Weißblech, sonst. verzinnte Bleche, Weißband		589	1.401	1.753	2.626
Feinstblech und Feinstband		96	102	63	91
Verzinkte, verbleite, sonst. überzogene Bleche		595	951	1.534	2.558
Transformatoren- und Dynamobleche		257	610	583	754

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 21

Anteil der Werke der größeren Stahlunternehmen der Gemeinschaft an der Rohstahlerzeugung ihres Landes (1970)

Reihenfolge	Deutschland B.R.	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien	Luxemburg
	%	%	%	%	%	%
1	28	38	58	93	52	90
2	17	34	8	7	14	10
3	10	8	6		14	
4	9	8			11	
5	8	3			7	
6	7					
7	4					
8	3					
9	3					
10	3					
Gesamt	92	91	72	100	98	100
Rohstahlerzeugung 1970 (1.000 t)	45.041	23.774	17.277	5.030	12.607	5.462

Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 22

Walzstahl

Vergleich der repräsentativen Basispreise der Gemeinschaft
gültige Preise zum 17. Januar 1972, zeitweilig Rabatte in Abzug gebracht
(Index-Tabelle mit den Basispreisen, wobei die niedrigsten gleich 100 gesetzt sind)

Produkte	BRD		Belgien	Frankreich		Italien (Nord)	Luxemburg	Niederlande
	Ruhr	Saar		Ost	Nord			
Halbprodukte für Walzstahl	128	128	*100* – 122	109	110	104	*100* – 116	–
Warmbreitband	120	–	111 – 118	111	111	113	–	*100*
gewöhnl. Betonstahl	133	133	*100* – 152	117	120	129*)	140 – 146	125
Stabstahl	114	114	112 – 122	*100*	102	106 – 112	116 – 120	116
Breitflanschstahl	110	110	112 – 129	*100*	101	105	117 – 121	–
Profile PN	111	111	111 – 138	*100*	101	102	123 – 126	–
Walzdraht	112	112	111 – 113	*100*	101	105	111 – 115	110 – 115
Bandstahl	112	112	111 – 112	101	104	*100*	116	109
Breitflachstahl	120	120	113	114	115	*100*	131	–
Grob- und Mittelblech A-	121	–	*100*	101	101	116	144	118
B-	112	111	101	105	105	107	121	*100*
Warmfeinblech NPO/St. 10.12/02	123	148	128 – 144	*100*	*100*	114	144	121
Kaltfeinblech SPO/St. (10.03/T.C./FePoo 12.03) ..	111	119	112	101	104	104	116	*100*

A = Blech von Breitbandstraßen oder Quartoblech derselben Breite. — B = Grobblech von Quartostraßen in anderen Breiten. — (*) = bedeutet *90 — 97* für gewöhnlichen Betonstahl Region Brescia.

Quelle: Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 23

Erzeugung des Walzstahlkontors West[a] 1965[b]

Erzeugnisse	in 1000 t	in % des Gemeinsamen Marktes
Rohstahl	15 136	17,6
Warmbreitband	3 139	18,0
davon Fertigerzeugnisse	419	22,8
Oberbaumaterial	270	24,1
Walzdraht	1 121	16,5
Stabstahl	1 263	8,1
Schwere Profile	662	12,6
Bandstahl	1 184	23,0
Breitflachstahl	162	29,3
Grobbleche	933	13,2
Mittelbleche	170	12,6
Feinbleche	1 959	14,4
Weißblech	300	17,1
Verzinktes und verbleites Material	264	17,3

a) Ohne HOAG. — b) In den Mengen sind Erzeugnisse enthalten, die von der Vereinbarung nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.

Quelle: Herbert W. Köhler, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 154.

Tabelle 24

Erzeugung des Walzstahlkontors Westfalen 1965[a]
unter Einschluß der Erzeugung der Koninklijke Nederlandse Hoogovens en Staalfabrieken (HOOGOVENS)

Erzeugnisse	in 1000 t	in % des Gemeinsamen Marktes
Rohstahl	9 886	11,6
Warmbreitband	2 789	15,9
davon Fertigerzeugnisse	392	21,3
Oberbaumaterial	15	1,3
Walzdraht	202	2,9
Stabstahl	1 099	7,0
Schwere Profile	501	9,5
Bandstahl	669	13,0
Breitflachstahl	103	18,6
Grobbleche	1 461	20,7
Mittelbleche	130	9,7
Feinbleche	2 081	15,3
Weißblech	380	22,1
Verzinktes und verbleites Material	118	7,7

a) In den Mengen sind Erzeugnisse enthalten, die von der Vereinbarung nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.

Quelle: Herbert W. Köhler, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 154.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 25

Erzeugung des Walzstahlkontors Nord[a] 1965[b]

Erzeugnisse	in 1000 t	in % des Gemeinsamen Marktes
Rohstahl	7 910	9,2
Warmbreitband	1 446	8,3
davon Fertigerzeugnisse	233	12,7
Oberbaumaterial	91	8,1
Walzdraht	999	14,7
Stabstahl	1 527	9,8
Schwere Profile	560	10,6
Bandstahl	58	1,1
Breitflachstahl	2	0,4
Grobbleche	1 192	16,9
Mittelbleche	198	14,7
Feinbleche	889	6,5
Weißblech	22	1,3
Verzinktes und verbleites Material	—	—

a) Einschließlich HOAG (am 19. Juni 1968 aus dem Walzstahlkontor Nord ausgetreten und zum Walzstahlkontor West übergetreten). — b) In den Mengen sind Erzeugnisse enthalten, die von der Vereinbarung nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.

Quelle: Herbert W. Köhler, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 183.

Tabelle 26

Erzeugung des Walzstahlkontors Süd 1965[a]

Erzeugnisse	in 1000 t	in % des Gemeinsamen Marktes
Rohstahl	8 174	9,5
Warmbreitband	368	2,1
davon Fertigerzeugnisse	—	—
Oberbaumaterial	74	6,6
Walzdraht	817	12,0
Stabstahl	2 223	14,2
Schwere Profile	1 070	20,3
Bandstahl	345	6,8
Breitflachstahl	81	14,6
Grobbleche	457	6,5
Mittelbleche	31	2,3
Feinbleche	123	0,9
Weißblech	65	3,6
Verzinktes und verbleites Material	—	—

a) Gesamterzeugung (einschließlich unbedeutender Mengen an Nicht-Vertragserzeugnissen); einschließlich der Erzeugung von Arbed und Hadir, Luxemburg, mit Ausnahme der Flacherzeugnisse.

Quelle: Herbert W. Köhler, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 213.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 27: **Anteile der acht größten Erzeuger an der Erzeugung in der Gemeinschaft nach Bildung der Walzstahlkontore**[a]

	1	2	3	4	5	6	7	8	Insges.
Rohstahl	17,6 (West)[b]	11,6 (Westfalen)	9,5 (Süd)	9,2 (Nord)[c]	8,9	7,8	7,3	3,2	75,1
Warmbreitband .. insgesamt	18,0 (West)[b]	16,4	15,9 (Westfalen)	13,7	13,0	8,3 (Nord)[c]	7,7	6,8	99,8
Warmbreitband .. Fertigerzeugnisse	22,8 (West)[b]	21,3 (Westfalen)	13,4	12,7 (Nord)[c]	10,5	7,1	6,7	5,3	99,8
Oberbau	24,1 (West)[b]	14,2	11,0	9,7	9,2	8,1 (Nord)[c]	7,4	6,6 (Süd)	90,3
Walzdraht	16,5 (West)[b]	15,1	14,7 (Nord)[c]	12,0 (Süd)	10,7	5,1	3,2	3,1	80,4
Stabstahl	14,2 (Süd)	9,8 (Nord)[c]	8,7	8,1 (West)[b]	7,9	7,0 (Westfalen)	6,0	4,8	66,5
Schwere Profile ..	20,3 (Süd)	12,6 (West)[b]	10,6 (Nord)[c]	9,5 (Westfalen)	9,2	6,8	5,9	5,6	80,5
Bandstahl	33,8	23,0 (West)[b]	13,0 (Westfalen)	8,1	6,8 (Süd)	5,3	3,3	2,5	95,8
Breitflachstahl ...	29,3 (West)[b]	18,6 (Westfalen)	14,6 (Süd)	11,4	11,0	3,4	3,3	3,1	94,7
Grobbleche	20,7 (Westfalen)	16,9 (Nord)[c]	13,2 (West)[b]	10,1	9,4	6,5 (Süd)	4,0	3,9	84,7
Mittelbleche	14,7 (Nord)[c]	13,6	12,6 (West)[b]	10,9	10,2	9,7 (Westfalen)	9,0	6,5	87,2
Feinbleche	15,3 (Westfalen)	14,4 (West)[b]	13,6	10,1	8,3	8,0	6,9	6,5 (Nord)[c]	83,1
Weißblech	28,7	22,1 (Westfalen)	17,1 (West)[b]	9,5	6,3	4,3	3,6	3,6 (Süd)	95,2
VV Material[d]	17,3 (West)[b]	15,8	11,6	8,0	7,7 (Westfalen)	6,4	6,3	5,6	78,7

a) Errechnet nach den Produktionszahlen für 1965. — b) Kontor West ohne HOAG. — c) Einschließlich HOAG. — d) Verzinktes und verbleites Material.

Quelle: Herbert W. Köhler, Die Walzstahlkontore, a.a.O., S. 126, 156,185, 216.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 28

Anteil der an der Rationalisierungsgruppe West beteiligten Unternehmen an der Erzeugung der E. G. im Jahre 1969[a]

Erzeugnisse	Erzeugung in 1.000 t	Gesamt %	davon entfallen auf			
			Thyssen-Wuppermann %[b]	Krupp-Rötzel %[c]	Ibach %	Laucherthal %
Warmbreitband insgesamt	6.634	23,4	20,2	3,2	—	—
Warmbreitband Fertigerzeugung	1.093	25,2	17,6	7,6	—	—
Oberbaumaterial	281	27,2	10,7	16,5	—	—
Stahlspundwände	43	8,0	—	8,0	—	—
Breitflanschträger	323	16,1	16,1	—	—	—
Formstahl	368	10,5	5,3	5,2	—	—
Stabstahl	1.581	8,4	4,8	3,4	0,1	0,1
Walzdraht	1.849	23,3	19,4	3,5	—	0,4
Bandstahl	1.448	21,7	16,6	5,1	—	—
Breitflachstahl	215	29,6	29,6	—	—	—
Grobblech	1.948	20,4	20,3	0,1	—	—
Mittelblech	218	14,5	12,4	2,1	—	—
Feinblech	1.797	9,1	8,5	0,6	—	—
Elektroblech	95	13,7	13,7	—	—	—
Verzinktes Blech	537	22,2	22,2	—	—	—

a) In den Mengen sind Edelstahlerzeugnisse enthalten, die von den Vereinbarungen nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.
b) Wuppermann erzeugt in der Gruppe Warmbreitband und Bandstahl.
c) Rötzel erzeugt in der Gruppe Bandstahl.
Quelle: Herbert W. Köhler, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 102.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 29

Anteil der an der Rationalisierungsgruppe Westfalen beteiligten Unternehmen an der Erzeugung der E. G. im Jahre 1969a)

Erzeugnisse	in 1.000 t	in % des Gemeinsamen Marktes
Grobblech	1.962	20,6
Mittelblech	138	9,2
Stabstahl	1.299	6,9
Walzdraht	202	2,5
Verzinktes Blech	252	10,5

a) In den Mengen sind Edelstahlerzeugnisse enthalten, die von den Vereinbarungen nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.

Quelle: Herbert W. Köhler, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 118.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 30

Anteil der an der Rationalisierungsgruppe Nord beteiligten Unternehmen an der Erzeugung der E. G. im Jahre 1969[a)]

Erzeugnisse	Erzeugung in 1.000 t	Gesamt	davon entfallen auf		
			Maxhütte	Klöckner	Peine-Salzgitter
		%	%	%	%
Warmbreitband insgesamt	2.735	9,6	—	4,8	4,8
Warmbreitband Fertigerzeugnisse	538	12,4	—	5,6	6,8
Oberbaumaterial	118	11,4	3,4	8,0	—
Breitflanschträger	316	15,8	—	—	15,8
Formstahl	240	6,8	3,8	0,2	2,8
Walzdraht	543	6,8	—	4,3	2,5
Stabstahl	1.466	7,8	1,1	3,8	2,9
Bandstahl	192	2,9	0,6	1,0	1,3
Grobblech	721	7,6	0,3	1,3	6,0
Mittelblech	223	14,8	2,1	8,0	4,7
Feinblech	1.722	8,7	2,3	3,6	2,8
Weißblech	47	1,9	—	1,9	—
Verzinktes Blech	12	0,5	0,5	—	—
Elektroblech	36	5,3	5,3	—	—

a) In den Mengen sind Edelstahlerzeugnisse enthalten, die von den Vereinbarungen nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.

Quelle: Herbert W. Köhler, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 135.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 31

Anteil der an der Rationalisierungsgruppe Süd beteiligten Unternehmen an der Erzeugung der E. G. im Jahre 1969

	Gesamterzeugung 1969[a]		davon					
			mittelbar	unmittelbar beteiligte Unternehmen				
	in	in	in	Gesamt in	Dillingen	St. Ingbert ARBED-F & G EBV Röchling-Burbach	Neunkirchen Rasselstein Stahlwerke Bochum	Schwäb. Hüttenwerke
	1.000 t	% EG	% EG	% EG	%	%	%	%
Oberbaumaterial	81	7,9	5,4	2,5	—	2,4	0,1	—
Breitflanschträger	628	31,4	24,3	7,1	—	7,1	—	—
Formstahl	610	17,4	6,3	11,1	—	10,0	1,1	—
Stabstahl	2.571	13,6	5,4	8,2	—	5,7	2,2	0,3
Walzdraht	1.155	14,6	4,7	9,9	—	5,8	4,0	0,1
Bandstahl	1.270	19,0	13,6	5,4	—	3,6	1,8	—
Breitflachstahl	121	16,6	0,6	16,0	—	16,0	—	—
Grob- und Mittelblech	1.309	11,8	7,0	4,8	3,7	1,1	0,0	—
Feinblech	5.165	26,1	19,2	6,9	—	—	6,9	—
Verzinktes Blech	38	1,6	1,6	0,0	—	0,0	—	—
Weißblech	1.220	48,7	31,2	17,5	0,7	—	16,8	—

a) In den Mengen sind Edelstahlerzeugnisse enthalten, die von den Vereinbarungen nicht erfaßt werden. Dies hat jedoch keinen Einfluß auf die Gesamtbeurteilung.

Quelle: Herbert W. Köhler, Das Kontornachfolgekonzept, a.a.O., S. 150.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 32: **Kapazitätsausnutzung und Rentabilität 17 integrierter Stahlunternehmen in den USA**

(86 % der Rohstahlerzeugung)

	1953 %	1954 %	1955 %	1956 %	1957 %	1958 %	1959 %	1960 %	1961 %	1962 %	1963 %	1953-63 %
1. Ausnutzung der Kapazität												
Gruppe I (über 12 Mio jato)	98,0	73,0	94,2	87,8	86,1	57,7	59,5	65,5	61,0	61,5	67,3	73,8
Gruppe II (6 bis 12 Mio jato)	98,5	81,5	101,2	95,4	89,5	66,9	68,2	73,5	75,6	70,1	75,7	81,4
Gruppe III (0,8 bis 4 Mio jato)	95,7	71,2	94,1	97,0	89,1	71,4	63,4	63,3	62,2	57,6	62,2	75,5
∅ Gruppen I - III	98,0	74,5	96,2	91,0	87,6	62,1	62,5	67,4	65,1	63,5	69,0	76,1
2. Rentabilität[a] des Gesamtkapitals												
Gruppe I	10,4	8,8	13,0	11,6	12,4	8,4	7,2	8,3	5,9	5,0	5,9	8,8
Gruppe II	9,6	8,0	11,7	10,5	9,2	6,7	7,8	7,1	6,4	6,0	8,1	8,3
Gruppe III	7,6	4,9	9,4	10,2	7,7	4,6	5,8	7,2	4,2	2,1	5,4	6,3
∅ Gruppen I - III	9,8	8,0	12,0	11,1	10,8	7,4	7,2	7,4	5,8	5,0	6,5	8,3

a) Rentabilität = Nettogewinn (nach Steuerrückstellung) + Zinsen für langfristige Schulden in % von Eigenkapital + Rücklagen + langfristige Schulden.

Quelle: US-amerikanische Zeitschrift „Steel", Jahrgänge 1954 - 1964. Unternehmensgröße und internationale Wettbewerbsfähigkeit, in: BMWi-Texte, Unternehmensgröße und Wettbewerb, herausgegeben vom Referat Presse und Information des Bundesministeriums für Wirtschaft, Bonn 1970, S. 158.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wichtigere Entscheidungen nach Artikel 65 des EGKS-Vertrages auf dem Gebiete der Stahlindustrie in der Bundesrepublik Deutschland 1965 - 1971

— Entscheidung Nr. 11/65 vom 21. Juli 1965 über die Genehmigung einer Vereinbarung über Spezialisierung und gemeinsamen Verkauf auf dem Gebiete von Stab- und Formstahl (Stab- und Formstahl-Kontor, Essen)

— Amtsblatt der EG vom 2. September 1965, Nr. 149

— Entscheidung Nr. 3/67 vom 15. März 1967 über die Genehmigung des gemeinschaftlichen Verkaufs von Walzstahl der in der Walzstahlkontor West GmbH zusammengeschlossenen Unternehmen der Stahlindustrie

— Amtsblatt der EG vom 21. April 1967, Nr. 76

— Entscheidung Nr. 4/67 vom 15. März 1967 über die Genehmigung des gemeinschaftlichen Verkaufs von Walzstahl der in der Walzstahlkontor Westfalen GmbH zusammengeschlossenen Unternehmen der Stahlindustrie

— Amtsblatt der EG vom 21. April 1967, Nr. 76

— Entscheidung Nr. 5/67 vom 15. März 1967 über die Genehmigung des gemeinschaftlichen Verkaufs von Walzstahl der in der Walzstahlkontor Nord GmbH zusammengeschlossenen Unternehmen der Stahlindustrie
— Amtsblatt der EG vom 21. April 1967, Nr. 76

— Entscheidung Nr. 6/67 vom 15. März 1967 über die Genehmigung des gemeinschaftlichen Verkaufs von Walzstahl der in der Walzstahlkontor Süd GmbH zusammengeschlossenen Unternehmen der Stahlindustrie

— Amtsblatt der EG vom 21. April 1967, Nr. 76

— Entscheidung Nr. 71/312/EGKS der Kommission vom 27. Juli 1971 über die Genehmigung von Vereinbarungen über Spezialisierung der Walzstahlproduktion zwischen der August Thyssen-Hütte AG, der Fried. Krupp Hüttenwerke AG, der Theodor Wuppermann GmbH, der Ibach Stahlwerke KG, der Eisen- und Stahlwalzwerke Rötzel GmbH und Fürstlich Hohenzollernschen Hüttenverwaltung und über gemeinsamen Verkauf von Warmbreitband und Bandstahl zwischen Thyssen und Wuppermann und Bandstahl zwischen Krupp und Rötzel

— Amtsblatt der EG vom 5. September 1971, Nr. L 201

— Entscheidung Nr. 71/313/EGKS der Kommission vom 27. Juli 1971 über die Genehmigung von Vereinbarungen über Spezialisierung und gemeinsamen Verkauf von Walzstahl zwischen Hoesch AG, Rheinstahl Hüttenwerke AG, Edelstahlwerk Witten AG, Siegener AG Geisweid

— Amtsblatt der EG vom 5. September 1971, Nr. L 201

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Entscheidung Nr. 71/314/EGKS der Kommission vom 27. Juli 1971 über die Genehmigung von Vereinbarungen über Spezialisierung der Walzstahlproduktion sowie über eine Auftragslenkungsstelle für Stabstahl und Walzdraht zwischen der Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH, Klöckner-Werke AG und Stahlwerke Peine-Salzgitter AG

  — Amtsblatt der EG vom 5. September 1971, Nr. L 201

— Entscheidung Nr. 71/315/EGKS der Kommission vom 27. Juli 1971 über die Genehmigung von Vereinbarungen über Spezialisierung in der Walzstahlproduktion und gemeinsamen Einkauf von Eisenerz zwischen Unternehmen der südwestdeutschen Stahlindustrie

  — Amtsblatt der EG vom 5. September 1971, Nr. L 201

Berlin, den 3. August 1966

Die wirtschaftliche Beurteilung der vier Walzstahlkontore

I. Grundlagen für die Beurteilung

1. Der Mustervertrag mit den Anlagen 3 a und 3 b
2. Die vier Anschreiben der Walzstahlkontore an den Präsidenten der hohen Behörde der EGKS
3. Niederschrift über die Besprechung mit Herrn Dr. Köhler.

II. Grundsätzliche Vorbemerkungen

1. Die neuesten Entwicklungen in der europäischen Stahlindustrie, insbesondere in Frankreich, lassen es nicht zu, daß in der Bundesrepublik Investitionsbeschränkungen oder gar ein Investitionsstop realisiert werden können. Es ist zwar denkbar, die rein expansiven Investitionen zu behindern, aber es ist unmöglich, die Rationalisierungsinvestitionen einzuschränken. Da heute jede Rationalisierungsinvestition gleichzeitig einen erhöhten Mengenausstoß bewirkt, muß auch bei einer Beschränkung auf reine Rationalisierungsinvestitionen mit Expansion gerechnet werden.

2. Es hat sich gezeigt, daß die wettbewerbsbeschränkende Regelung des Artikels 60 EGKS-Vertrag bei nachlassender oder stagnierender Nachfrage und vorhandenen Überkapazitäten wirkungslos wird. Preislistenzwang und Preislistentreue werden durch das Marktgeschehen illusorisch. Damit ist aber der Beweis erbracht, daß die europäischen Stahlunternehmen trotz ihrer begrenzten Zahl und weitgehend homogener Produkte in wesentlichem Wettbewerb stehen. Wenn es gelingt, die Zahl der selbständig handelnden Stahlunternehmen zu reduzieren und größere Aktionseinheiten zu bilden, dann ist es leichter, die Bestimmung des Art. 60 wieder wirksam werden zu lassen.

3. Die europäische Stahlindustrie ist sich nicht sicher, ob nicht bei der Fusionierung der europäischen Behörden und der Verschmelzung der Verträge der Art. 60 des EGKS-Vertrages entfällt, d. h., ob sich in dem vereinheitlichten Vertrag ein allgemeines Diskriminie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungsverbot entweder nur für Kohle und Stahl oder auch weitergehend für oligopolistische Märkte mit homogenen Gütern verankern läßt. Die jetzt vorgesehenen Gruppenbildungen könnten geeignet sein, horizontale agreements zwischen den Gruppen im Sinne eines Ersatzes für den weggefallenen Art. 60 zu erleichtern.

4. Die Walzstahlkontore haben ihre Verträge so ausgestaltet, daß sie weitgehend die Voraussetzungen des Art. 65 § 2 EGKS-Vertrag erfüllen. Sie enthalten Regelungen, die noch bessere Voraussetzungen schaffen als sie bei den Verträgen für Präsident, Mausegatt und Geitling vorlagen.

5. Die Gruppenbildungen sind so vollzogen worden, daß zwischen ihnen ein relatives Gleichgewicht besteht, das sich etwa durch die Verhältniszahlen 17, 23, 25, 35 ausdrücken läßt. Jedenfalls ist eine Gewichtsverteilung vorgenommen, die nicht den Verdacht rechtfertigt, daß eine Gruppe als Markt- und Preisführer auftreten kann.

6. Die Aussage in Ziff. 5 wäre lediglich dadurch zu relativieren, daß die in der Südgruppe befindliche ARBED an den in der Ruhr-Westgruppe befindlichen Unternehmen Felten & Guilleaume mit 67,5 % und am Eschweiler Bergwerksverein mit 94,5 % beteiligt ist, so daß zwischen den beiden Gruppen möglicherweise eine Verbindung herstellbar ist. Sollte es auf diese Weise gelingen, zwischen der Südgruppe und der Ruhr-Westgruppe ein abgestimmtes Verhalten zu erzielen, dann würde eine Gruppenbildung entstehen, deren Gewicht zwischen 50 und 60 % liegen dürfte.

7. Es konnte bis heute noch nicht aufgeklärt werden, ob und inwieweit für die einzelnen von den Walzstahlkontoren erfaßten Produkte Meldestellen bestehen und ob und inwieweit sie als Koordinierungsinstrument tätig werden. Sollten derartige Meldestellen bestehen, wäre der Verdacht nicht unbegründet, daß zwischen den vier Walzstahlkontoren horizontale Abstimmungen möglich sind.

8. Weiterhin konnte noch nicht geklärt werden, ob und inwieweit die einzelnen Kontore im Export selbständig vorgehen können. Es besteht die Vermutung, daß Exportfragen bei Stahl in der EWG bereits in einem europäischen Koordinierungsgremium behandelt werden.

9. Wenn auch die Stimmrechtsregelungen in den einzelnen Kontoren so gestaltet sind, daß eine „Vergewaltigung" bestimmter Unternehmen schwer möglich ist, so stimmt doch bedenklich, daß der ordentliche Rechtsweg durch das eingerichtete Schiedsgericht vollkommen ausgeschlossen wird.

10. Sollten die Walzstahlkontore von der Hohen Behörde erlaubt werden, dann wird es von entscheidender Bedeutung sein, mit welchen Auflagen diese Erlaubnis verbunden wird. In jedem Fall müßte sichergestellt werden, daß die Hohe Behörde einen weitgehenden Einblick in die Einzelentscheidungen der Kontore erhält.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Bemerkungen zum Vertrag

Zu § 2

Wenn es auch verständlich ist, daß in die Regelungen der Export in den Geltungsbereich des EGKS-Vertrages einschließlich Berlins und in das Währungsgebiet DM-Ost einbezogen wird, weil im ersteren Falle von einem gemeinsamen Markt ausgegangen werden kann und weil im zweiten Falle die besonderen Verhältnisse von Staatshandelsländern vorlägen, so erscheint es jedoch zweifelhaft, ob die Einbeziehung des Exports in Drittländer nicht eine „weitergehende Einschränkung" darstellt, „als dies ihr Zweck erfordert" (Art. 65 § 2 b). Da nach § 13 Abs. 3 des Vertrages die Vertriebseinrichtungen der einzelnen Stahlwerke erhalten bleiben müssen, würde die freie Betätigung auf Drittmärkten nicht zur Erhaltung von Einrichtungen zwingen, die bei Einbeziehung des Exports in Drittländer in den Vertrag wegfallen könnten. Die Ausdehnung der Regelungen auf den Export in Drittländer verhindert die Chancen, die das einzelne Unternehmen hat, wenn es aus Kostengründen gezwungen ist, die optimale Auslastung der Kapazität anzustreben. Es wird deshalb empfohlen, in § 2 und § 14 des Vertrages die Einbeziehung des Exports in dritte Länder als zu weitgehende Einschränkung abzulehnen.

Zu § 16 Ziff. 2

Mit dieser Regelung wird bestimmt, daß Ersatzinvestitionen nur in Höhe der Altkapazität zuzüglich maximal 10 % auf die Quote angerechnet werden. Mit dieser Regelung wird eine Entrationalisierung bewirkt, denn Ersatzinvestitionen werden unter Berücksichtigung der neuesten technischen Erkenntnisse vorgenommen und sind in der Regel mit einer Erhöhung des Ausstoßes verbunden. Beträgt nun die mengenmäßige Zunahme mehr als 10 %, dann bleibt diese Überkapazität bei der Quotenzuteilung unberücksichtigt mit der Folge, daß weniger rationell arbeitende Kapazitäten mit Aufträgen versehen werden, während höher rationalisierte Betriebe unterbeschäftigt bleiben. Dadurch wird weiterhin die Gefahr heraufbeschworen, daß Unternehmen, die Ersatzinvestitionen durchführen, den Umfang der Ersatzinvestitionen so bemessen, daß nicht mehr als 10 % Mengenzunahme entwickelt wird. Das kann sehr leicht dazu führen, daß unter der optimalen Betriebsgröße geblieben wird.

Zu § 16 Ziff. 2 letzter Absatz

Die Regelung für Halbzeug kommt einem Investitionsstop gleich, denn jede Rationalisierungsinvestition, die in der Regel mit Kapazitätsausweitung verbunden ist, wird sinnlos, weil die Mehrproduktion bei der Quotenzuteilung unberücksichtigt bleibt.

Zu § 16 Ziff. 4 ff.

Die Regelung für die Einschleusung von Neukapazitäten mit jeweils nur einem Sechstel, einem Achtel oder einem Zwölftel des Kapazitätszuwachses pro Quartal führt zu einer Entrationalisierung der Gesamtproduktion, denn es muß davon ausgegangen werden, daß durch diese schrittweise Einschleusung hochrationeller Neuanlagen kostengünstige Produktionen mangelhaft mit Aufträgen bedacht werden, während

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weniger rationelle Altanlagen relativ günstig mit Aufträgen versorgt werden.

Zu § 20 Ziff. 2 und 3

Die Regelung für die Verteilung der Aufträge auf die Gesellschafter durch das Kontor enthält fünf konkurrierende Ziele, wobei offensichtlich ist, daß die der Rationalisierung dienenden Zielsetzungen, nämlich große Walzlose bei den kosten- und frachtgünstigsten Lieferanten zu erreichen, ständig in Widerspruch geraten müssen zur überkommenen Erzeugungsstruktur der Gesellschafter, zu den bisherigen Lieferbeziehungen der einzelnen Kunden und zu der Verpflichtung, bestimmte Quoten einzuhalten, bei denen erschwerend hinzukommt, daß sie nach Ziff. 3 innerhalb eines Kalenderquartals ausgeglichen werden müssen. Es besteht begründeter Zweifel, ob sich bei dieser Regelung überhaupt das angestrebte Rationalisierungsziel erreichen läßt.

Zu § 21 Ziff. 1

Die Pflicht zur Andienung ist unnötig scharf gefaßt. Es würde für die Erreichung der gesteckten Ziele ohne weiteres ausreichen, wenn vereinbart würde, daß jeder Gesellschafter dann zur Andienung an das Kontor verpflichtet ist, wenn das Kontor ohne die Andienung eines bestimmten Gesellschafters nicht in der Lage wäre, einen eingegangenen Auftrag bei irgend einem anderen Gesellschafter unterzubringen. Diese weniger bindende Regelung wäre insbesondere dann notwendig, wenn der Export nach Drittländern nicht in den Vertrag einbezogen wird.

Zu § 26 Ziff. 6

Es ist nicht einzusehen, warum ein Gesellschafter, der künftig Vertragserzeugnisse von Dritten zur Weiterverarbeitung beziehen will, zunächst einer Anbietungspflicht gegenüber den anderen Gesellschaftern unterworfen wird. Hier sollte gerade aus Rationalisierungsgründen zugelassen werden, daß der Gesellschafter die zusätzlichen Vertragserzeugnisse dort bezieht, wo er sie am Markt zu den günstigsten Bedingungen erhalten kann.

IV. Schlußbemerkung

Sollte die Bundesregierung gezwungen sein, zu dem Projekt der Walzstahlkontore von sich aus Stellung zu nehmen, müßte sie berücksichtigen, daß damit eine Präzedenzentscheidung auch zu § 5 GWB fallen würde, denn Art. 65 § 2 ist in Zweck und Ziel dem § 5 GWB so verwandt, daß eine positive Beurteilung der Walzstahlkontore gleichzeitig eine positivere Beurteilung der Syndikate in der Bundesrepublik notwendig machen würde.

(Dr. Griesbach)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literaturverzeichnis

Friedrich, Helmut und *Funke,* Paul jr., Optimale Produktionsplanung und -steuerung in der Grobblechfertigung, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 90. Jg., 1970, Heft 6.

Harders, Friedrich, Rationalisierungsmöglichkeiten in der Stahlindustrie unter großwirtschaftlichen Gesichtspunkten und dem Aspekt der kommenden 10 bis 20 Jahre, in: Brandt, L., Harders, F., Schenck, H., Kienbaum, G., Veröffentlichungen der Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 121, Dortmund 1971, S. 7 - 26.

Keiser, Günter, Die kapitalistische Konzentration, Berlin 1931.

Kirch, Paul G., Mangelware zu Schwarzmarktpreisen, in: Der Volkswirt, 23. Jg., 1969, Nr. 30, S. 47 - 48.

Köhler, Herbert W., Die Walzstahlkontore — Neuartige Vertriebs-, Investitions- und Produktionsgemeinschaften der deutschen Stahlindustrie, 2., erweiterte Auflage, Düsseldorf 1969.

— Das Kontornachfolgekonzept: Vier Rationalisierungsgruppen, Düsseldorf 1971.

— Der organisatorische Wandel in der deutschen Stahlindustrie, in: Brandt, L., Harders, F., Schenck, H., Kienbaum, G., Veröffentlichungen der Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Nr. 132, Dortmund 1972, S. 6 - 14.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Die Industriepolitik der Gemeinschaft — Memorandum der Kommission an den Rat, Brüssel 1970.

Kru., Fusionshilfen?, in: Der Volkswirt, 21. Jg., 1967, Nr. 24, S. 1126.

Lenel, Hans Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, 2., neubearbeitete Auflage, Tübingen 1968.

Overbeck, Egon, Die Deutsche Stahlindustrie an der Jahreswende 1969/70, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 90. Jg., 1970, Heft 1.

o. Verf., Der deutsche Stahlhandel hat Sorgen, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 91. Jg., 1971, Heft 24.

Risser, Richard, Neue Struktur der Stahlpreislisten für den Wettbewerb der 70er Jahre, in: Stahl und Eisen, Zeitschrift für das Eisenhüttenwesen, 90. Jg., 1970, Heft 3.

Röper, Burkhardt, Wettbewerbsprobleme der Elektrotechnischen Industrie — noch nicht veröffentlicht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schenck, Hermann R.; *Consemüller*, Knut; *Zimmermann*, Hans-Joachim; *Quadflieg*, Erich; *Busch*, Paul-Dieter unter Mitarbeit von *Hinckelday*, Th.; Studie im Auftrage der Hohen Behörde der EGKS bzw. der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Gewerbliche Wirtschaft, Mitteilung der Forschungsstelle: Technisch-wirtschaftliche Unternehmensstrukturen der Stahlindustrien an der Rhein.-Westf. Technischen Hochschule Aachen;

I. Die Baukosten von Stahlwerken,

II. Die betrieblichen Verarbeitungskosten der Stahlwerksverfahren,

Düsseldorf 1970, Verlag Stahleisen.

United States Senate, Economic Concentration, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary, 89th Congress, 2nd Session, Part 5, Washington 1966.

Sonstige Quellen:

Amtsblätter der EG

BMWi-Texte, herausgegeben vom Referat Presse und Information des Bundesministeriums für Wirtschaft

Frankfurter Allgemeine Zeitung

Handelsblatt

Wirtschaft und Wettbewerb.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Stichwortverzeichnis

Ablaufkosten 79 ff., 86
Absatzquoten 18, 21
Angleichungserlaubnis 98
Arbeitsteilungsvertrag 44
Auftragsleitstelle 34
Auftragslenkungsstelle 21
Auftragspoolung 46
Auftragsverteilung 19
Ausgleichspflicht 23
Ausgleichszahlungen 110 ff.

Beirat des Kontors 18 f.
Betriebsgröße, optimale (Betriebsoptimum) 55 ff., 70 f., 73, 75 ff., 80 ff., 90

Differenzausgleich 19

Erzeugung
— Spezialisierung der ~ 15, 20, 28, 45
— Rationalisierung der ~ 20
Erlaubnisvorbehalt 14
Einheitsverkaufsgesellschaft 32
Exportausgleich, -szahlungen, s. auch Ausgleichszahlungen 20, 109 ff.

Frachtausgleich 34, 101
Frachtbasis, ~basen 34

Genehmigungsvoraussetzungen 14, 30 f.

Interner Ausgleich 19
Integration
— vertikale ~ 76
Investitionsabstimmungsverfahren 65 f.
Investitionsvorhaben 21

Kapazitäten
— Festsetzung neuer ~ 32
Kapazitätsauslastungsrate 77
Kapazitätskommission 18, 33
Kartellinnenwirkungen der
— Walzstahlkontore 17 ff.
— Rationalisierungsgruppen 20 ff.
Kartellverbot 14, 98
Karussell 21 f.
Kontorverträge 17 f., 54, 73
Konzentration 91
— vertikale ~ 37
Konzentrationsgrad 28, 55, 65, 67, 134
Kostendegression 79, 85

Lohnwalzungen 63 f., 110 f.
Lohnwalzvertrag, -verträge 71 f., 110

Memorandum über die Wettbewerbspolitik 82
Mißbrauchsaufsicht 83, 121

Optimum, technisches 76

Pflicht- und Anspruchsrechnung 19
Preisausgleichskasse 123
Preisführer 98
Preisgestaltung 93 ff.
Preisprüfungsverfahren 52
Preiswettbewerb 19 f., 104 ff., 117 f.
Produktenausschuß 18, 20
Produktionsprogramme 21
Programmgestaltung 108
~aufteilung 108 f.

Quotenabsprachen 60
Quoteneinschleusung 66
Quotenregelung 120 f.

Rationalisierungsabkommen 17
Rationalisierungseffekte 61 ff., 68 ff.
Rationalisierungsgruppe Nord 17, 22
~ Süd 17, 22
~ Westfalen 17, 22
~ West 17, 21, 118 ff.
Rationalisierungsgruppen
— Marktstellung der ~ 27 f.
— ~verträge 16 f., 54 f.
Rationalisierungshemmnisse 45 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rationalisierungsvereinbarung 120
Rationalisierungsverträge 21 ff.
Rohstoffkosten 90

Stahlhändler 35 ff.
Stahlmarkt
— gemeinsamer ~ 37
— kartellierter ~ 41 f.

Unternehmensgröße, optimale (Unternehmensoptimum) 56 f., 83

Verbundwirtschaft 70, 75
Verkauf
— Rationalisierung des ~ s 99
Versandweite 99 f.

Walzstahlkontor Nord 17
~ West 17
~ Westfalen 17
Walzstahlkontore 15, 91
— Marktstellung der ~ 24 ff., 46 ff.
Walzstahlkontorverträge s. Kontorverträge
Wettbewerb 78 ff.
— Import ~ 26
— Mindestmaß an ~ 32
— Preis ~ 19 f., 45
— selektiver ~ 116
Wettbewerbsbeschränkungen 19 f., 38 f., 108, 126 ff.
— Ziele der ~ 22

Zulaufkosten 79 ff., 86

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-43271-4 | Generated on 2024-04-25 15:32:26
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/