

Aber der Vergleich mit Frankreich oder Belgien ist kein Trost für die DKBL-Bilanz. Da steht gravierend zu Buch: 1936 forderten 267 000 Ruhrkumpel täglich 384 000 Tonnen, heute fördern die 437 500 alten und neuen Bergarbeiter nur 350 000 Tonnen Steinkohle. Auf den Lohnlisten stehen aber nicht nur viel mehr Wochenlöhner, sondern auch 40 bis 50 Prozent höhere Tarife.

„Trotzdem werden wir in Zukunft nur dann ausreichend Nachwuchs bekommen, wenn wir den Bergbau durch rationellen, kräfte- und knochenschonenden Einsatz von Maschinen attraktiver machen“, haben die Zechentreuhänder längst erkannt.

„Am besten finger-tip-work“, weist Dr. Ing. Arnold Haarmann von der modernen Ruhrzeche „Minister Achenbach“ auf das USA-Muster: „Es ist im amerikanischen Bergbau sehr eindrucksvoll zu sehen, daß der Bergmann sich nicht mehr mit Hacke und Schaufel körperlich quält, sondern nur Kipphebel oder Druckknopf betätigt.“

Der alte Praktiker zehrt von den Eindrücken einer amerikanischen Grubenreise, als er im Mai u. a. in Union Town (Pennsylvania) der Welt größte Kohlengrube „Robena“ besichtigte: „Das sind ja keine normalen Bergbaumaschinen mehr, sondern moderne Tatzelwürmer auf Raupen mit Klauen aus Stahl, die die Kohle aus dem Flöz reißen und mit Greifarmen gleich im selben Arbeitsgang die Brocken auf mechanische Lade-Transporteinrichtungen schieben.“

Die Ruhrkumpels haben es auch wegen des großen Gebirgsdruckes der Felsverwerfungen viel schwerer. Sie haben sich in den verflossenen Monaten im Wettkampf mit Versuchsmaschinen auseinandergesetzt, die ihnen die deutsche Bergmaschinenindustrie lieferte. Das sind zwar keine Tatzelwürmer, aber leistungsfähige Kohlensägen (Schrämmaschinen) und Kohlenhobel. Ein Hebel löst täglich 428 Tonnen.

Amerika-Reisender Dr. Haarmann inspirierte die Weltfirma Gebrüder Eickhoff in Bochum, deren Senior vor 100 Jahren zuerst auf den Gedanken kam, daß man mit Essener Kruppstahl auch Kohle sägen kann. zu einer besonderen Großkonstruktion: den Dauerwühler, der jetzt auf der Essener Ausstellung gezeigt wurde.

DKBL - Rationalisierungsexperte Dr. Grosse-Boymann wäre schon zufrieden, wenn ein Geldschiff mit Mitteln für weniger gigantische, aber genügend zweckmäßige, erprobte Abbaumaschinen die Ruhr längs käme.

Solange wird mancher Zentralheizungskunde jetzt bei Koks- und Anthrazit-Bestellung von seinem Kohlenhändler hören: „Hab'n wir nicht, kriegen wir auch so schnell nicht wieder rein.“

#### FISCHPREISE

### Stoßgebete zum Himmel

Dr. Merck, Geschäftsführer der niedersächsischen Fischeinzelhändler, hielt sich schadlos. Rechtzeitig parierte er die Hausfrauenvorwürfe über gestiegene Fischpreise mit einem Gegenhieb: „Wir Einzelhändler können nichts dafür. Die Fischreeder haben Schuld“.

Den Beweis, daß er es ernst meint, blieb Dr. Merck nicht schuldig. Durch eine Ultimativdrohung will er innerhalb von acht Tagen die Fischpreise um 50 Prozent herabdrücken. „Sonst treten schlagartig sämtliche Fischhändler Niedersachsens in den Käuferstreik.“

Gleichzeitig adressierte Merck eine Fischhändler-Resolution an die Bundesregierung. Sie soll im Interesse der Fisch-

DIE DIAGNOSE:

## WAS IHNEN FEHLT...



IST EIN

## BÄRENBUCH

Spannend, interessant, neuartig  
Kriminal-, Spionage- u. Unterhaltungsromane  
Hervorragende Autoren

1.- DM

200 Seiten

Überall erhältlich



„Das hat noch Zeit!“

Damit entließ er den Vertreter der Gothaer. Wie mancher sagte so - und eines Tages stand seine Frau allein und mittellos im Leben. Dabei ist es so einfach,

vorzuzorgen: Schon für 3 bis 4 Mark im Monat stellt die Gothaer 5000 Mark für den Todesfall sicher.

Außerdem: Eine Lebensversicherung hilft Steuern sparen.

Lassen Sie sich noch heute die aufklärende Schrift „Der Gothaer Schutz“ kostenlos zusenden, bevor es zu spät ist.

Senden Sie mir bitte kostenlos Ihre Schrift „Der Gotha-Schutz“

Name: \_\_\_\_\_

Beruf: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Ausfüllen

und als Drucksache senden an  
Gothaer Lebensversicherung a. G.  
in Göttingen, Postfach 103 C 11

esser einen preissenkenden Druck auf die Reeder ausüben. Als Begründung punktiert Merck:

- Innerhalb von 14 Tagen sind die Preise für Seelachs um 300 Prozent, für Schellfisch um 250 und für Goldbarschfilet um 160 Prozent gestiegen.
- Die Einzelhandelspreise müssen auf Kosten der Reeder — Abgabepreis für Goldbarsch von 1,20 DM auf 0,60 DM, für Schellfisch von 1,10 DM auf 0,45 DM je Pfund herabgesetzt werden.
- Die Reeder halten die Fischpreise durch eine Beschränkung des Fanges künstlich hoch. 30 Prozent der alten Dampfer sind bewußt aus dem Dienst gezogen worden.

Mercks Punkte lösten bei den Fischreedern eine unbeabsichtigte Wirkung aus: Sie hielten sich ihre Bäuche vor Lachen. Die Vorwürfe der Einzelhändler seien von keinerlei Sachkenntnis gefärbt und würden auch bei der Bundesregierung nicht auf Gegenliebe stoßen, erklären sie.

Dr. Hans Hartmann, Geschäftsführer der Fischdampfer-Reederei-Vereinigung an Hamburgs Großer Elbstraße 141, macht das deutlich. Die Reeder hätten nicht den geringsten Einfluß auf die Preisgestaltung. Seit März 1949 seien die Fischpreise freigegeben und lediglich dem Angebot- und Nachfrage-Spiel überlassen. Grundsätzlich werde jede Fischladung freiwirtschaftlich versteigert.

„Der Reeder stellt seine Fischkisten in die Versteigerungshalle und verständigt den Auktionator. Dann tritt er zurück, dreht Daumen und schickt Stoßgebete zum Himmel, daß ein rentabler Preis erzielt werden möge.“

„Gewöhnlich bleiben die Stoßgebete ohne Einfluß,“ bedauert Hans Hartmann. Er hat Zahlen dafür. Nach einem Hundert-Seiten-Elaborat der Verwaltung für Wirtschaft muß der deutsche Fischreeder im Jahresdurchschnitt 32 Pfennig je Kilo Fisch bekommen, um keine Defizit-Geschäfte zu machen. Mit seiner Auktionspreisliste beweist Hartmann die Theorie von den wirkungslosen Stoßgebeten.

1948 bekamen die Reeder im Schnitt 31,6 Pfennig je Kilo Fisch, 1949 30,3 Pfennig, Januar 1950 28,25, April 21,85, Juni 22,75, Juli 25,32 und August 24,14 Pfennig.

Erst Anfang September gab es plötzlich Auftrieb. „Die Zahl wird über die 32-Pfennig-Grenze steigen,“ vermuten die Experten. Darüber freuen sich die Reeder, aber sie können nichts dafür. Schuld daran haben die Isländer Fischer. Sie streiken.

Seit acht Wochen können deutsche Importeure deswegen keine isländischen Frischfische einführen, die ohne Streik den Markt reichlich versorgt hätten. Die deutschen Fischdampfer sind wegen der Heringszeit (1. August bis 15. November) saisonüblich zu 70 Prozent auf Heringsfang ausgelassen. Die restlichen 30 Prozent können nicht so viel Frischfische heranschaffen, wie die Nachfrage erfordert.

Das schlug sich sofort in Dr. Hartmanns Auktionspreis-Liste nieder. Durchschnittserlöse stiegen auf 61,4 Pfennig.

Vorher war schon der bis dahin das fischige Ueberangebot erzeugende Import aus Norwegen, Dänemark, Schweden, Holland und Belgien abgeebbt.

„Es kann keine Rede davon sein, daß wir den Fang durch Stilllegung von Fischdampfern künstlich beschränken“, verteidigt Dr. Hartmann seine Mitglieder statistisch: Von den 252 Fischdampfern der bundesdeutschen Reedereien liegen zur Zeit nur 16 still.

Die augenblickliche Preishöhe ist den Reedern selbst unheimlich. Sie wissen,

daß zu hohe Fischpreise die Hausfrauen für lange Zeit abschrecken. Die gerade wirksam gewordene bundesdeutsche Fischwerbung „Täglich einmal Fisch“ hat durch das Preisanziehen einen schweren Schlag bekommen. „Stark schwankende Fischpreise sind unser Tod“, formulieren die Reeder drastisch.

Hartmann: „Wir wollen gern jetzt Schellfisch für 32 statt 80 Pfennig abgeben, wenn wir durch einen tragbaren Festpreis von 32 Pfennig in der Frischfischzeit vor einem Absinken auf 20 Pfennig geschützt werden.“

Aber die auf Wirtschaftsprofessor Erhards freie Marktwirtschaft eingefuchste Fischpolitik des Bundesernährungsministeriums will von Festpreisen nichts wissen.



Freiwirtschaftlich versteigert  
Hans Hartmann

Also stecken die Fischdampfer-Besitzer so lange wie möglich die gestiegenen Gewinne ein, die ihnen die gegenwärtige freiwirtschaftliche Konstellation im Zeichen der Fische bietet. Reeder kennen sich auch in Ebbe und Flut der freien Marktwirtschaft aus. Sie wissen, daß in vier, fünf Wochen bei einiger Kaufdisziplin der Hausfrauen sowieso alles vorbei ist.

Denn mit Ablauf der Heringssaison macht die deutsche Fischereiflotte wieder hundertprozentig Jagd auf Frischfisch. Und dann fallen auch die Preise. Dann ist wieder Ebbe.

#### OSTHANDEL

### Wo das Geschäft aufhört

Fünf Wochen nach dem Ueberfall auf Südkorea erinnerte sich der britische Generalstab an Englands zweitgrößte Maschinenfabrik Craven Brothers in Stockport. Die Antwort aus Stockport ließ es in London allen Beteiligten kalt den Rücken herunter rieseln: Craven Brothers sind bis 1952 mit sowjetischen Aufträgen eingedeckt und können für die britische Rüstung kaum ein Faß Maschinenschrauben liefern.

Diese Pointe hatte Winston Churchill für seinen Wochenendspeech am 26. 8. gerade noch gefehlt. Die Lieferungen von einer Million Pfund, in die sich die Sowjetunion und Polen teilen, betrafen ausgerechnet schwere Werkzeugmaschinen für die Panzerfertigung, funkte der Alte in den Aether.

Nicht genug damit, Craven Brothers müssen vertraglich die Inspektion der Herstellung durch sowjetische Abnahme-Ingenieure gestatten; mit anderen Worten: Spezialtruppen der GPU gehen in Englands Rüstungswerken am hellichten Tag spazieren.

Ein Wochenende später antwortete Clemens Attlee Winston Churchill. Attlee sagte ungefähr: „Jain.“\*) Worüber sich Mr. Joseph Greenwood, Geschäftsführer von Craven Brothers, derart ärgerte, daß nun auch er auspackte:

„Die Regierung hat doch selbst alles getan, um uns zum Russen-Export zu ermutigen. Wenn die Regierung heute Schwierigkeiten mit ihren Lieferfristen hat, dann ist das doch nur die Folge von jenen enormen Mengen an Arbeit und Material, die England für die Ausweitung des sowjetischen Schwermaschinenparks aufwenden muß.“

Am Wörtchen „muß“ knüpfte Londons „Times“ an und erinnerte die Streitenden an den Handelsvertrag, den England mit der Sowjetunion hat. Nach dem liefert der Kreml Futtermittel und Grubenholz nach England und bezieht dafür Maschinen. Auf diese Maschinen pocht der Kreml.

So sagte die „Times“, was Attlee nicht konnte: wird der britisch-sowjetische Handelsvertrag zerrissen, dann ist der nächste Schritt die Blockade des Ostens. Und damit macht die Welt einen Siebenmeilenschritt zum Weltkrieg III.

Die Geschäfte von Craven Brothers mit dem Kreml wirkten jedoch so alarmierend, daß am vergangenen Montag nicht der Sprecher der Opposition, Oliver Lyttleton, sondern Attlees Handelsminister Harold Wilson beantragte, „daß Großbritannien die Ausfuhr gewisser von der Sowjetunion und anderen Ostblockstaaten bestellten Werkzeugmaschinen solange einstellen wird, bis festgestellt worden ist, ob sie für das britische Aufrüstungsprogramm oder das der Atlantikpakt- und der Commonwealth-Nationen benötigt werden.“

**Rote Ohren.** Vor 25 Jahren hätte diese Debatte im Berliner Reichstag geführt werden können. Den ersten Fünfjahresplan Stalins hat noch die Ruhrindustrie installiert. Allein zur Abwicklung des Papierkrieges mietete der Kreml damals das Palais der Viktoria-Versicherung in Berlins Lindenstraße 20—25 (da paßte das preußische Finanzministerium etwa zwanzigmal hinein).

Es hat solche Debatten auch in Berlin gegeben; wenn Neuköllns SPD-Abgeordneter Franz Künstler die Rednertribüne bestieg, wurden Reichswehrminister Otto Geßler die Ohren schon vorher rot. Aber seit England von Deutschland die Werkstatt für Osteuropa übernahm, hat das Unterhaus die Plage, jenes alte Rätsel zu lösen, wo das Geschäft aufhört und die Politik anfängt.

Dabei ließ London aber die Tür noch offen, indem es erklärte, „gleichzeitig den Handel zwischen Großbritannien und Osteuropa aufrechtzuerhalten.“ Den Türspalt zum Osten, durch den heute die westdeutsche Kaufmannschaft bei Helmstedt lugt, will auch Hamburgs GEFO (Gesellschaft für Osthandel), die sich im Obererdgeschoß

\*) Jain — einerseits „ja“, andererseits „nein“ — von Kurt Tucholsky erfundene Vokabel. Scherzhaft gemeint als Ueberschrift für demokratische Leitartikel in der Weimarer Zeit.