

deren Produktionsprozessen. Der Konzern ist einer der größten Kunden der Gasgesellschaften. Für die Ludwigshafener wie auch für andere Chemiekonzerne ist der Gaspreis ein besonders dicker Kostenblock.

Solange die Konkurrenz fürs Gas etwa genauso viel zahlte, mußte dies die BASF-Manager nicht irritieren. Doch die Lage änderte sich, als die staatliche niederländische Gasunie Anfang der achtziger Jahre begann, den holländischen Düngemittelproduzenten einen Vorzugspreis einzuräumen. Die BASF sah die Konkurrenzfähigkeit ihrer Düngemittelproduktion gefährdet.

Die BASF-Manager, die mangels eigener Leitung nicht bei der Gasunie direkt einkaufen konnten, wurden bei ihrem Hauptlieferanten, der Ruhrgas, vorstellig. Als Kunden mit hohem „Bandbezug“, die im Sommer wie im Winter große Mengen abnehmen, forderten sie einen Gasrabatt, wie ihn die holländische Konkurrenz von der Gasunie erhielt.



Ruhrgas-Chef Liesen

Zu heftigem Abwehrkampf entschlossen

Doch die Essener Gasverteiler ließen die Herren aus Ludwigshafen abblitzen. Der Sondertarif der Gasunie sei nichts anderes als eine Subvention des holländischen Staates für die heimische Düngemittelindustrie, erklärten die deutschen Gasverkäufer. Als Privatunternehmen sei die Ruhrgas nicht in der Lage, ähnliches für die BASF zu tun.

„Die Ruhrgas mit ihren prohibitiv hohen Tarifen mauerte, und das tut sie heute noch“, ärgert sich Wüstefeld, der damals noch für den Gaseinkauf der BASF zuständig war, über die unnachgiebige Haltung der Essener.

Mit seiner Pipeline will er nun Brechen in die bislang festgefügte Mauer der Ruhrgas schlagen: Durch die Fernleitung wird es der BASF-Gruppe möglich sein, mittels Direkteinkauf bei den Norwegern und anderen Erdgas-Produzenten den Eigenbedarf „erheblich billiger als bei der Ruhrgas“ (Wüstefeld) zu decken.



Wintershall-Chef Wüstefeld

Spielregeln des Gasmonopoly gebrochen

Außerdem will die BASF-Tochter Wintershall auch regionale und kommunale Gasverteiler sowie industrielle Großverbraucher entlang der Trasse beliefern. Diese Unternehmen erhalten damit erstmals die Chance, zwischen zwei konkurrierenden Gasanbietern zu wählen.

Schließlich plant Wintershall, auch jenen Unternehmen die Pipeline für Gastransporte zur Verfügung zu stellen, die sich – wie Wintershall selbst – das Gas direkt beim Produzenten beschaffen wollen. Die österreichische Staatsgesellschaft ÖMV hat bereits bekundet, daß sie in Norwegen eingekauftes Gas durch die neue Leitung schicken möchte.

Vor Bekanntwerden der Wintershall-Pläne hatten die Österreicher in Essen angefragt, ob sie ihr norwegisches Gas durch die Röhren des deutschen Marktführers leiten könnten. Ruhrgas-Chef Klaus Liesen lehnte kategorisch ab.

Sein Unternehmen sei keine Transport-, sondern eine Versorgungsgesellschaft, argumentierte er. Das norwegische Gas werde nur dann nach Österreich weitergeleitet, wenn es zunächst einmal von den Norwegern an die Ruhrgas verkauft werde. „Gefangenentransporte“ nennt die Gasbranche diese Praxis des erzwungenen Zwischenhandels.

Schärfster Gegner dieser Methode ist die EG-Kommission in Brüssel. Sie möchte in allen Ländern der Gemeinschaft das System des „Common Carriage“, des gemeinsamen Transports, einführen.

Bei dem in den USA vorgeschriebenen Verfahren ist jeder Pipeline-Betreiber verpflichtet, auch Gas anderer Ge-

sellschaften zu befördern. Die Brüsseler Planer hoffen, mit dieser Durchleitungsvorschrift die abgeschotteten Erdgasmärkte in Europa aufbrechen zu können.

Niedrigere Gaspreise werden sich dann aber wohl nur die Großverbraucher sichern können. Denn sie allein werden in der Lage sein, das Gas beim Produzenten direkt zu beschaffen.

Die Tarife für Haushalte und kleine Firmen werden dagegen wahrscheinlich steigen. Nach dem Absprung der größten Kunden werden sich die Gasgesellschaften an den Kleinverbrauchern schadlos halten.

Ob sich die EG-Kommission mit ihrem Plan durchsetzen wird, ist noch offen. Die Gaslobby ist zu heftigem Abwehrkampf entschlossen.

Starken Widerstand des Ruhrgas-Konzerns und der anderen Platzhirsche im deutschen Gasrevier erwartet auch

Pipeline-Planer Wüstefeld. „Die Ruhrgas wird sich noch manches einfallen lassen“, sagt er voraus, „um uns den Einstieg ins Geschäft zu erschweren.“

Die Essener dagegen betonen, daß ihnen Marktwirtschaft über alles gehe. „Wettbewerb ist das A und O des Geschäfts“, versichert Ruhrgas-Direktor Peter Machinek, „uns macht es Spaß, wenn ein neuer Konkurrent auftaucht.“

Telefon

Schnelles Geld

Das Rennen um die Lizenz für ein bundesdeutsches Mobilfunk-Netz geht in die letzte Runde. Es ist ein Festival der Lobbyisten.

Dem Industriellen Werner K. Rey wird ein untrüglicher Instinkt für profitable Geschäfte nachgesagt. Doch eine womöglich günstige Gelegenheit, gutes Geld zu machen, hätte der Schweizer beinahe ungenutzt gelassen.

Rey, Mehrheitsaktionär und Aufsichtsratschef der Harpener AG, hatte Bedenken gegen eine Beteiligung des Dortmunder Mischkonzerns am Aufbau des Mobilfunk-Systems angemeldet. Nur für die Teilnahme an der Ausschreibung müsse Harpener einige 100 000 Mark ausgeben, meinte Rey in der Aufsichtsratssitzung. Das erscheine ihm zu hoch.

Ratskollege Eckart van Hooven war da anderer Meinung. Wer den Zuschlag für das mobile Telefonsystem bekomme, meinte das Vorstandsmitglied der Deut-

schen Bank, der würde Eigentümer eines Dukatenesels.

Die Harpener AG des Werner K. Rey macht nun doch mit. Zusammen mit dem US-Elektroriesen GTE und der Essener Verlagsgruppe Westdeutsche Allgemeine Zeitung bemühen sich die Dortmunder um die Lizenz für den Mobilfunk.

Die Konkurrenz allerdings ist hart. Neun Konsortien und ein im Zorn von Siemens geschiedener Manager haben sich im Bundespostministerium um die Lizenz für das Telefonnetz beworben.

Am 12. Dezember will Postminister Christian Schwarz-Schilling bekanntgeben, für wen er sich entschieden hat. Bis dahin wird die Lobby-Maschine der interessierten Unternehmen auf höchste Drehzahl gebracht. Um kein anderes Industrieprojekt wurde bislang mit einem solchen Aufwand gerungen wie um die Lizenz zum Betreiben des mobilen Funks.

Das Projekt wird den Gewinner erstmal Investitionen von rund zwei Milliarden Mark kosten. Mit dem Geld soll er in der Bundesrepublik ein Telefonsystem aufbauen, das im Verbund mit 18 anderen europäischen Ländern von 1991 an in Betrieb gehen soll. Die Bundespost will dabei ihr Monopol in der Telekommunikation teilweise aufgeben. Postminister Schwarz-Schilling peilt für den Mobilfunk zwei voneinander unabhängige Betreibergesellschaften an – neben der eigenen, intern D 1 getauft, die private Telefonfirma, D 2 genannt.



Mobiles Telefonieren Entscheidung politisch beeinflusst?

Teilnehmer hat seine eigene Rufnummer und kann im Extremfall in Lapp-land oder am Strand von Sizilien anrufen oder angerufen werden – Telefon total. Etwa drei Millionen Mobilfunker erwarten die Marktforscher der Post fürs Jahr 2000 in der Bundesrepublik.

Die drittgrößte Industrienation der Welt hat beim beweglichen Telefon allerdings einiges nachzuholen. In Großbritannien, in den skandinavischen Ländern und in Ballungsgebieten der USA sind schon längst funktionsfähige Mobilfunknetze in Betrieb.

Auf der britischen Insel, wo 1984 das Postmonopol aufgehoben wurde, nutzen rund 700 000 Kunden das neue Netz. Für 600 Mark sind dort Mobilapparate zu haben, die Gebühr pro Minute liegt knapp unter einer Mark.

Die träge Bundespost bietet als einziges mobiles System das Autotelefon an – eine der teuersten Fernsprecheinrichtungen der Welt. Rund 7000 Mark kostet die Anschaffung eines Geräts, pro Minute sind etwa 1,75 Mark zu zahlen. Hinzu kommt eine monatliche Grundgebühr von 120 Mark.

Im Gegensatz zum künftigen Tragtelefon, das digital betrieben wird, arbeitet das Autotelefon noch mit der veralteten Analogtechnik. Es ist nicht abhörsicher und zudem äußerst geräuschempfind-

lich. In Ballungsräumen, klagen Teilnehmer dieses immer noch nicht fertiggestellten C-Netzes, werden Gespräche oft unterbrochen – wenn sie überhaupt zustande kommen.

Der mobile Funk soll nicht nur technisch perfekt sein. Wenn er hierzulande zum Massenprodukt wird, wenn zwei Betreiber um die Kunden wetteifern, dann sollen auch die Apparatepreise und Gebühren deutlich zurückgehen.

Die Gerätehersteller rechnen mit einem Kaufpreis von zunächst höchstens 2000 Mark, später sogar unter 1000 Mark. Einige der Lizenzbewerber versprechen Gebühren von unter einer Mark pro Minute.

Das Geschäft soll sich für die Betreiber dennoch prächtig lohnen. In den USA erreichten die Mobilfunk-Unternehmen schon nach drei Jahren die Gewinnschwelle. Keine sieben Jahre verflossen, bis die hohen Investitionen wieder reingeholt waren.

„Bei uns“, prophezeit Albrecht Graf Matuschka, „kann das noch schneller gehen.“ Der Münchner Vermögensverwalter brachte ein Konsortium aus 70 mittelständischen Unternehmen, der Norddeutschen Landesbank, den Sparkassen und einigen ausländischen Telefonfirmen zusammen.

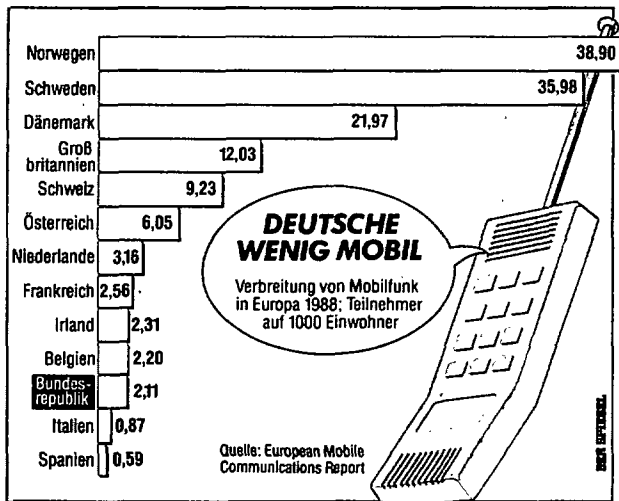
Klangvolle Namen aus der deutschen Großindustrie führen andere Bewerbergruppen an. Daimler-Benz verband sich mit dem Elektrizitätsriesen RWE, die Stahlfirma Salzgitter mit Shell, der Röhrenbauer Mannesmann mit der DG Bank, der Maschinenbaukonzern MAN mit dem Stahlkonzern Hoesch, der Springer-Verlag mit dem Stromunternehmen Bayernwerk, BMW mit dem Mischkonzern Veba. Natürlich machen auch die Banken als Finanziers mit.

In jeder Bewerbergruppe sind Ausländer mit dabei, darunter private Postkonzerne und Mobilfunk-Betreiber. Die von Margaret Thatcher privatisierte British Telecom sowie schwedische und französische Konzerne drängen ins deutsche Mobilfunk-Geschäft. US-Firmen, in fast allen D-2-Konsortien vertreten, haben bereits Mobilfunk-Netze aufgebaut und wissen mit der Kundschaft umzugehen.

Die deutschen Elektrokonzerne dürfen in keiner Betreiber-Mannschaft für D 2 mitspielen. Firmen wie Siemens, AEG oder Bosch wurden von Postminister Schwarz-Schilling von dem Vergabeverfahren D 2 ausgeschlossen, weil sie als Lieferanten von D 1 zuviel über die Pläne der Post wissen.

Weitere Vorentscheidungen will Schwarz-Schilling nicht getroffen haben. Er werde, versprach der Minister, politische Erwägungen außen vor lassen, der leistungsfähigste Anbieter komme zum Zuge.

Um ein möglichst neutrales Vergabeverfahren zu garantieren, läßt Schwarz-



Die staatliche und die private Telefon-Post sollen gegeneinander konkurrieren. Jeder montiert bundesweit eigene Anlagen wie Sendemasten und Antennen, jeder baut sich einen eigenen Kundestamm auf. Die Betreiber bestimmen die Gebühren und treiben sie ein.

Mit einem handlichen Tragegerät in Westentaschenformat können dann all-erorts Gespräche geführt werden. Jeder

Schilling derzeit unter dem Vorsitz von Erhard Kantzenbach, Präsident des Hamburger HWWA-Instituts, die Bewerbungen nach Kriterien wie „technische Leistungsfähigkeit“, „Marketing“ und „Finanzkraft“ sichten. Drei Kandidaten soll der Lenkungsausschuß dem Minister zur engeren Auswahl vorlegen.

Die Manager zweifeln, ob Schwarz-Schilling so objektiv entscheidet, wie er vorgibt. Viele befürchten, wohl nicht zu Unrecht, der Postminister werde ein Konsortium wählen, das seiner Firma D 1 am wenigsten lästig sei.

Herbert Detharding, Chef der deutschen Tochter des US-Ölmultis Mobil Oil, zog bereits Konsequenzen. Der Ölmanager meint, die Post werde sich ihr Geschäft nicht von einem besseren Kon-



Mobilfunk-Bewerber Rey
Die Konkurrenz ist hart

kurrenten behindern lassen und mit ihrem Monopol bei den Telefonleitungen die Preise beeinflussen. Mobil Oil verbot ihrer Beteiligungsgesellschaft Ruhr-gas die Teilnahme am Mobilfunk. Die Essener Gasfirma mußte daraufhin aus dem MAN-Konsortium aussteigen.

Schwarz-Schilling, so glauben die meisten aus dem Bewerberkreis, werde sich entgegen seiner Ankündigung, durchaus von politischen Motiven treiben lassen. Einige Bewerber, so gut sie sein mögen, seien von vornherein chancenlos.

Das kann auf das vom Autobauer BMW geführte Konsortium zutreffen. Mit der Veba gehört dieser Gruppe ein Unternehmen an, das zu den größten Firmenaufkäufern in der Bundesrepublik zählt. Einem solchen Riesen, verbreitet die Konkurrenz, könne der Staat nicht zu weiterer Größe verhelfen.

Vieles spricht auch gegen das Daimler/RWE-Team. Der Elektrizitätskon-

zern RWE, argumentieren Mitglieder des Lenkungsausschusses, habe dank des staatlich garantierten Gebietsmonopols seinen Reichtum über zu hohe Strompreise erworben. Deutschlands umsatzgrößtes Unternehmen Daimler sei mit Bonner Ministerhilfe an den Technikkonzern MBB gekommen. Es sei politisch nicht vertretbar, diese Konzerne weiter zu begünstigen.

Die Daimler-Manager kennen ihr Handikap. Mercedes-Benz-Chef Werner Niefer, ein notorischer Optimist, rechnet sich immerhin noch Chancen „nach dem System des Knöpfe-Zählens“ aus: „Wir werden's, wir werden's nicht, wir...“

Sie werden's wohl nicht, obwohl die Spitzenleute selbst, wie schon im Fusionsfall Daimler/MBB, die Lobbyarbeit gemacht haben.

Mit dem Daimler-Technikvorstand Rudolf Hörnig reiste Niefer zu den Ministerpräsidenten der Länder. In Hannover versuchte das Daimler-Duo den Regierungschef Ernst Albrecht davon zu überzeugen, daß ihr Konzern nicht benachteiligt werden dürfe: Wenn Albrecht sich bei seinen Parteifreunden in Bonn für Daimler stark mache, würden bei Investitionsentscheidungen die Konzernfabriken in Niedersachsen besonders berücksichtigt.

MAN-Chef Klaus Götte reiste direkt nach Bonn. Im Wirtschaftsministerium beschwerte er sich zunächst darüber, daß ihm versagt werde, was Daimler-Benz im Fall MBB zugestanden wurde – eine Ministererlaubnis. Minister Helmut Haussmann will die vom Kartellamt untersagte Fusion der MAN-Sparte Schiffsdiesel mit dem Schweizer Konkurrenten Sulzer nicht aufheben. Nach



Mobilfunk-Bewerber Matuschka
Für viel Wirbel gesorgt

soviel Ungerechtigkeit, so Götte, müsse ein Ausgleich geschaffen werden – die MAN-Gruppe müsse D 2 erhalten.

Vorletzte Woche legte Götte nach. Er brach die Verhandlungen zum Kauf der bundeseigenen Diag-Gruppe ab; sein Unternehmen wolle erst einmal die D-2-Entscheidungen abwarten, ließ die MAN durchblicken.

Mit dem Näherrücken des Vergabetermins verstärken die Bewerber ihren Druck. Sie schalten Anzeigen, verschicken Videokassetten an Politiker und veranstalten serienweise Pressekonferenzen. Das Salzgitter/Shell-Konsortium organisierte sogar eine Journalistenreise nach Kanada, auf Kosten ihrer Beteiligungsfirma Cantel aus Toronto.

Für besonders viel Wirbel sorgte Graf Matuschka, der sich als Vorkämpfer des Mittelstands ausgibt. So was, das weiß der Mitinhaber einer Münchner Vermögensanlage-Firma, zieht bei den bürgerlichen Regierungsparteien besonders gut. Es sei höchste Zeit, so der Graf an die Adresse von Bundespostminister Schwarz-Schilling, „nicht immer nur die Großen zu bedienen“.

Matuschka hat in einer „PT Beteiligungsgesellschaft des Mittelstands mbH“ insgesamt 70 Firmen vereint. Diese halten 51 Prozent der Deutschen Mobilfunk AG. Bei der Auswahl der Firmen ging Matuschka allerdings nicht besonders wählerisch vor.

Zu den vermeintlichen Mittelständlern zählen umsatzstarke Firmen wie Heraeus in Hanau (Umsatz: 4,3 Milliarden Mark) oder der Likörfabrikant Ekkes (Umsatz: eine Milliarde), die wohl kaum staatlichen Wohlwollens bedürfen. Zum anderen sind Firmen wie der Offenburger Pfefferminz-Produzent Vivil, der Münchner Großschlachter Vinzenz Murr oder der Mülleimer-Fabrikant Otto dabei, die außer Geld kaum etwas für den Aufbau eines Mobilfunk-Netzes bieten können.

Graf Matuschkas Mittelstandsmasche machte dennoch Eindruck. Inzwischen glauben einige Konkurrenten, das Argument mit dem Mittelstand werde womöglich ausschlaggebend sein.

Chefmanager wie Peter Tamm (Springer) und Ernst Pieper (Salzgitter) lassen keine Gelegenheit aus, um auf die Beteiligung kleinerer Unternehmen in ihren Gruppierungen hinzuweisen. Auch Mannesmann-Chef Werner Dieter ist „mächtig stolz“ auf seine Handwerker.

Der Düsseldorfer Röhren- und Maschinenbau-Konzern hatte nachträglich noch schnell die Verbände des Elektro- und Kraftfahrzeughandwerks in sein Konsortium geholt. Die Tüchtigkeit seiner Handwerker scheint Dieter dennoch nicht hoch einzuschätzen: Er gab ihnen gerade mal ein Prozent an seiner D-2-Gruppe.