

## Allein auf der Scholle

**Hartnäckig mühte sich Hoesch-Chef Rohwedder, die PHB Weserhütte seinem Konzern einzuverleiben. Er scheiterte an Großaktionär Otto Wolff.**

Er hat als Staatssekretär im Bonner Wirtschaftsministerium Erfahrungen gesammelt und – seit 1980 – als Chef des Stahlkonzerns Hoesch. Er kann harte Entscheidungen über Menschen und Maschinen treffen, kann seine Entscheidungen mit wohlgesetzten Worten begründen. Nur eines kann Detlev Karsten Rohwedder, 51, offenbar noch nicht – einen Fehler zugeben.

Vor einem Dreivierteljahr hatte Rohwedder sich mit 49,58 Prozent bei der Anlagenbau-Firma PHB Weserhütte (PWH) eingekauft. Inzwischen ist längst



**PWH-Aufsichtsrat Oetker**  
Vom Schwiegervater geholt

klar, daß seine Pläne nicht aufgehen, daß er die Mehrheit bei PWH nicht zusammenkaufen kann. Doch Rohwedder kämpft weiter – und fängt sich bei dem Spiel um Aktien und Einfluß nur immer wieder neue Niederlagen ein.

Sein Gegenspieler nämlich hat die besseren Karten: Der Stahlindustrielle Otto Wolff von Amerongen, 66, der schon länger an der PWH beteiligt war, verfügt über die Aktienmehrheit.

Otto Wolff nennt die Weserhütte seine „Perle“. Das Unternehmen ist einer der führenden Konzerne der Welt in der Fertigung von Seilbahnen und Schwimmkränen, von Baggern und Rangieranlagen, Ausrüstungen für Bergwerke und Verladegerät für Häfen. Zwanzig Auslandsableger der PWH verkaufen die Produkte in aller Welt.

Rohwedder, der wegen der Dauerflaute beim Stahl mehr in zukunftssträchtige Produktionen investieren möchte, hatte PWH mit der Hoesch-Tochter Orenstein & Koppel (Anteil: 75 Prozent) zusammenlegen wollen. Auch O & K stellt Großmaschinen für den Tagebau und Hafenanlagen her – eine Fusion mit dem schärfsten Konkurrenten hätte den lästigen Wettbewerb auf diesem Gebiet ausgeschaltet.

Den Tip zum Einstieg bei der Weserhütte hatte der Hoesch-Chef aus seiner früheren Dienststelle, dem Bundeswirtschaftsministerium, bekommen. Bonn hatte für Kredite der Arbed Saarstahl gebürgt und dafür zur Auflage gemacht, daß die marode Stahlfirma ihren Anteil an der Weserhütte baldmöglichst abstößt. Für den damaligen Wirtschaftsminister Otto Graf Lambsdorff war der Verkauf an Hoesch ein Schritt zur Neuordnung der Krisenbranche Stahl.

Auch die Vorstandsmitglieder der Deutschen Bank sowie Chefberater Günter Vogelsang, die in den Aufsichtsräten von Hoesch, O & K und Saarstahl sitzen, waren für diese Lösung. Deutschlands größte Bank ist bei Hoesch und Saarstahl mit dreistelligen Millionenbeträgen engagiert.

So war sich Rohwedder sicher, auch die unternehmerische Entscheidungsgewalt bei PWH zu bekommen. Der andere Großaktionär, Otto Wolff, besaß zwar mit zunächst 49,94 Prozent ein paar PWH-Aktien mehr als Hoesch, aber auch zu wenig, um allein den Kurs des Unternehmens zu bestimmen.

Doch Wolff war listiger. Während Rohwedder bei den Banken nach PWH-Anteilen fragte, suchte der Großaktionär Wolff in seiner näheren Umgebung –



**PWH-Mehrheitseigner Wolff**  
Mit List die „Perle“ gerettet

mit Erfolg: Verwandte, Mitarbeiter aus der Wolff-Gruppe und Betriebsräte von PWH verkauften ihm ihre Anteile von insgesamt 0,48 Prozent.

Das reichte. Aus der Sicht der PWH, ließ der neue Mehrheitsaktionär das Hoesch-Management schriftlich wissen, sei eine Fusion nicht zu verantworten.

Rohwedder indes mochte noch immer nicht aufstecken. Der Ruhrmanager, dem in seiner Bonner Zeit ein ausgeprägtes Gespür für veränderte Stimmungen nachgesagt wurde, hatte offensichtlich nicht mitbekommen, daß im Vorstand der Deutschen Bank die Meinung umschlug. Die Bankiers fanden inzwischen, daß sie einen alten Kunden wie Wolff, der zudem Vorsitzender im Beraterkreis der Deutschen Bank ist, nicht alleinlassen könnten.

Wolff wußte inzwischen eine Reihe von Fürsprechern hinter sich – den Vorstandssprecher der Bank, Friedrich Wilhelm Christians, der dem Aufsichtsrat der Wolff-Gruppe vorsitzt, sowie die beiden Vorstandsmitglieder Alfred Herrhausen und Hilmar Kopper. Herrhausen ist Wolffs Testamentsvollstrecker; Kopper, seit sieben Jahren im Aufsichtsrat der Weserhütte, hatte sich von Anfang an gegen eine Fusion mit O & K ausgesprochen.

Spätestens zur Jahresmitte, als der damalige Bosch-Chef Hans Merkle den Aufsichtsratsvorsitz der Deutschen Bank übernahm, hätte Rohwedder merken müssen, daß er – so ein Bankier – „allein auf der Eisscholle stand“. Merkle würde, das war allen anderen Beteiligten klar, seinem alten Weggefährten aus den Aufbaujahren nicht in den Rücken fallen.

Doch Rohwedder wollte noch eine letzte Chance nutzen. Ohne Absprache mit Wolff nominierte er zwei Hoesch-Leute für den PWH-Aufsichtsrat; als 49-Prozent-Aktionär pochte er darauf, in dem Aufsichtsgremium vertreten zu sein. Das Kölner Amtsgericht ernannte Rohwedders Kandidaten, den Hamburger Wirtschaftsprüfer und Hoesch-Aufsichtsrat Otto Gellert sowie den Düsseldorfer Anwalt und Lambsdorff-Sozium Kurt Wessing, zu neuen Aufsichtsräten der Weserhütte.

Lange waren sie es nicht. Eine halbe Stunde nach ihrer ersten Aufsichtsratsitzung bei PWH, am Montag vergangener Woche, wurden sie wieder abgewählt. Wolff nämlich hatte kurzerhand eine außerordentliche Aktionärsversammlung einberufen und zwei Gegenkandidaten aufgestellt. Er wollte, so Wolff, „bei der scharfen Auseinandersetzung im Markt“ keinen Vertreter der Konkurrenz im Aufsichtsrat der PWH haben, der vom Management ständig über seine Geschäftspolitik informiert werde.

Die Abstimmung brachte ein eindeutiges Ergebnis. Mit 300 724 gegen 297 505 Stimmen wählte die Wolff-Gruppe Hans-Botho von Portatius aus dem Wolff-Vorstand und den Marmeladen-

Fabrikanten Arend Oetker aus Bad Schwartau, den Ehemann von Otto Wolffs Tochter Claudia, in den PWH-Aufsichtsrat.

Wenn Rohwedder nun doch aufsteckt, will Wolff das ärgerliche Tauziehen um die Weserhütte schnell beenden. Er weiß auch wie: Er selbst möchte den Hoesch-Anteil kaufen. Potente Geldgeber weiß er hinter sich – die Freunde von der Deutschen Bank.

## FLUGVERKEHR

### Sehr peinlich

**Die Konkurrenz möchte im europäischen Verkehr billiger fliegen, Lufthansa reagiert gereizt.**

Nichts scheint die führenden Männer der Deutschen Lufthansa (LH) mehr zu erregen als die Aussicht auf sinkende Preise im europäischen Flugverkehr. Wer solche Hoffnungen nähre, meint Karl W. Ambrosius, LH-Verkaufsdirektor in Köln, der betreibe „eine publikumswirksame Effekthascherei“.

Gemeint sind diesmal die Regierungen Großbritanniens und der Niederlande. Die nämlich haben ihren nationalen Fluglinien gestattet, zum billigen Sondertarif von 49 Pfund (185 Mark) zwischen London und Amsterdam zu fliegen. Bislang war der günstigste Tarif 132 Pfund.

Die Lufthansa-Manager reagierten schnell – zu schnell, wie sich bald darauf zeigte.

Kaum hatten British Airways (BA), British Caledonian, Air UK und die niederländische KLM die Preissenkung verkündet, streute die Lufthansa ein Hintergrund-Papier zur „vertraulichen Information“ aus. Mit der Tarifenkung solle, hieß es da, „die Öffentlichkeit für dumm verkauft werden“.

Just diesen Vorwurf muß sich nun die Lufthansa gefallen lassen. Sie hat mit falschen Zahlen operiert.

Der Billigtarif London-Amsterdam (Meilenpreis: 0,24 Pfund), so ein LH-Sprecher, sei reine „Augenwischerei“. Deshalb legte die Lufthansa ihrer „Hintergrund-Information“ ein Tabellenwerk bei, das beweisen sollte, wie günstig die Tarife der Lufthansa seien, wenn die Preise pro geflogener nautischer Meile (1,85 Kilometer) verglichen würden.

Die Konkurrenz rechnete nach und kam zu erstaunlichen Ergebnissen. Die Lufthansa hatte für alle Entfernungen „unglaublich hohe Meilenzahlen“ (so ein Insider) zugrunde gelegt. Das heißt: Für so weite Strecken sehen die hohen LH-Preise pro Meile sehr niedrig aus.

Doch so weit sind die tatsächlich geflogenen Strecken gar nicht. Für die Route London-München beispielsweise gab die Lufthansa 696 nautische Meilen an. Das offizielle Handbuch – das Iata Distance Manual – aber nennt als die kürzeste



**LH-Verkaufschef Ambrosius**  
Die Konkurrenz rechnete nach

### Wir wollen, daß Sie preisgünstiger fliegen.

Wir kennen die Wünsche unserer Fluggäste: Viele würden gerne mehr fliegen, aber weniger dafür bezahlen.  
Wir meinen, in einem Land, in dem es die freie Marktwirtschaft gibt, sollte man nach deren Gesetzmäßigkeiten handeln. Deshalb haben wir am 17. August 1984 beim Bundesverkehrsministerium in Bonn den „Sparlöwen-Tarif“ beantragt:

**Frankfurt-London-Frankfurt DM 340,-**

Dies wäre der günstigste Tarif auf dieser Strecke. Ab 1. Oktober 1984. Ein fairer, gut kalkulierter Preis, der einen Flug von Europa nach Europa nicht an den Kosten scheitern läßt, vorausgesetzt, er wird uns genehmigt. Und darauf haben wir leider keinen Einfluß.

British Caledonian Airways  
Rolfmarkt 23, 6000 Frankfurt/Main, 069-2903 71

We never forget you have a choice.

**British Caledonian**

**British-Caledonian-Anzeige**  
Billigtarif durch Wettbewerb

mögliche Entfernung nur 510 Meilen. Weil die kürzeste Strecke häufig nicht geflogen werden kann, rechnen die Fluggesellschaften zwar üblicherweise mit einem realistischen Durchschnittswert, aber auch der liegt nach britischen Angaben bei nur 545 Meilen.

Daraus ergibt sich beim von der Lufthansa zu niedrig angegebenen Normaltarif ein Preis von 0,42 Pfund pro geflogener Meile. Nach der LH-Rechnung – mit falschen Entfernungen und Preisen – waren es nur 0,33 Pfund. Als Flieg & Spar-Tarif gaben die Lufthanseaten 559 Mark an. Der tatsächliche Preis beträgt 631 Mark. Ähnlich kraß verrechneten

sich die Lufthansa-Leute auch bei anderen Strecken.

Als besonders schweren Fehler muß sich die Lufthansa ankreiden lassen, daß sie die Kurzstrecke London-Amsterdam mit weit längeren Strecken verglich. Gerade solche Vergleiche hatten die Deutschen früher stets als unzulässig zurückgewiesen. Denn bei kurzen Strecken schlugen die fixen Kosten wie etwa Start- und Landegebühren besonders stark auf den Meilenpreis durch.

„Die Zahlen stimmen nicht“, gab ein LH-Sprecher auf Befragen schließlich zu. „Da sind sehr blöde Fehler drin. Es ist uns sehr peinlich.“

Zu erklären sind solche Fehlleistungen wohl nur aus der Angst, das „restriktive System von Pool-Abkommen“ (British-Caledonian-Chef Sir Adam Thomson) könnte ins Wanken kommen.

Nach diesem System kungeln die nationalen Fluggesellschaften – die im Pool auf einer Strecke zwischen zwei Ländern fliegen und bei den Einnahmen halbe halbe machen – untereinander die Tarife aus. Das Kartell bescherte Europas Flugreisenden bisher besonders hohe Preise.

Vor allem die Briten wollen nun dafür sorgen, daß Fliegen in Europa billiger wird. „Auf den Haupttrouten sollten mehr Airlines zugelassen werden“, fordert Thomson. Das führe zu mehr Wettbewerb und niedrigeren Flugpreisen.

Für die Briten ist denn auch die Über-einkunft mit den Niederländern, die Route London-Amsterdam billiger anzubieten, erst der Anfang. Daß sie es ernst meinen, beweisen Sie auch auf Flügen von England in die Bundesrepublik und zurück: Vom 1. Oktober an gilt ein Sondertarif, der rund 67 Prozent unter dem üblichen Economy-Preis liegt.

Auch LH-Konkurrent British Caledonian kennt „die Wünsche unserer Fluggäste“. Die Briten haben beim Bonner Verkehrsministerium einen „Sparlöwen-Tarif“ von Frankfurt nach London und zurück beantragt: 340 Mark soll der Trip kosten.

Die Lufthansa dagegen bietet von Deutschland aus wie bisher nur den teureren Flieg & Spar-Preis (496 Mark). Warum das so sein muß, möchte die Lufthansa in klarem Deutsch offenbar nicht mitteilen. „Wir meinen“, sagt LH-Sprecher Helmut Kaulich, „es hat keinen Sinn, mit einem neuen Tarif die Verunsicherung der Fluggäste weiterzutreiben.“

Die Billigpreise der Briten nach Holland seien ohnehin nur ein „Fülltarif... für eine eng limitierte Anzahl von Reisenden“, wie LH-Verkaufsdirektor Ambrosius meint. Doch auch da liegt die Lufthansa schief.

Allein British Caledonian nämlich bietet 30 bis 40 Plätze pro Flug ohne jede Einschränkung zum Billigtarif – pro Woche immerhin je 250 in beiden Richtungen. Bei der BA sind es gar 500, bei KLM noch einmal ebenso viele.