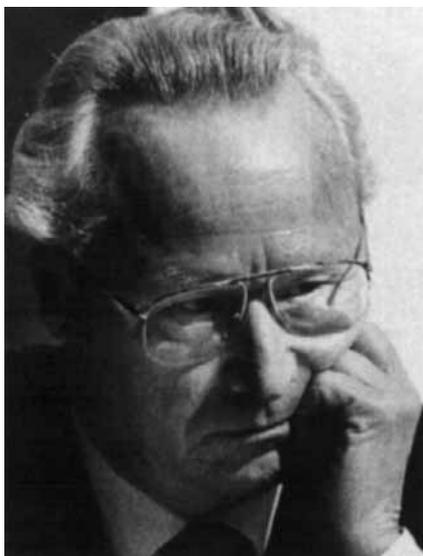


Konzerne

# DIE ANGST IM NACKEN

Schonungslos will Ronaldo Schmitz die dubiosen Geschäfte der Metallgesellschaft aufklären.

Der Aufsichtsratschef und Manager der Deutschen Bank muß allerdings fürchten, wegen allzu lascher Kontrolle selbst belangt zu werden. Die Hinweise, daß er mehr wußte, als er zugibt, verdichten sich.



**Ehemaliger Aufsichtsrat Rölller**  
Ließ den Vorstand gewähren



**Aufsichtsrat Schmitz**  
Zweifelhafte Rolle

**D**er alte, unscheinbare Backsteinbau steht in einer vornehmen New Yorker Wohngegend. Die Fassade des zehnstöckigen Hauses ist vom Dreck der Autoabgase dunkel geworden. Boutiquen, Restaurants und Antiquitätenläden prägen das Bild der Straße an der Upper East Side.

Ein wachsamer Portier verhindert, daß die Bewohner von ungebetenen Besuchern belästigt werden. So findet auch Heinz Schimmelbusch, 49, in seinem Apartment Ruhe.

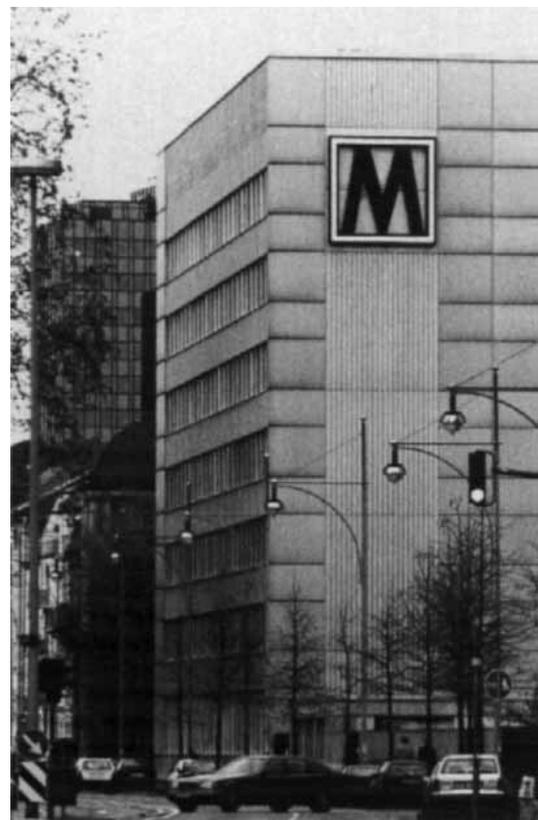
Der fristlos entlassene Chef der Metallgesellschaft (MG) bereitet sich auf eine mehrjährige Prozeßserie vor. Die Beweise für mögliches Fehlverhalten Schimmelbuschs werden derzeit in Düsseldorf gesammelt. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Wollert-Elmendorff geht dem Verdacht nach, Schimmelbusch habe bei seinen windigen Geschäften gegen das Aktiengesetz verstoßen und sich dabei womöglich auf Firmenkosten bereichert.

Den Prüfungsauftrag gab der Chefkontrolleur der Metallgesellschaft, Ronaldo Schmitz, im Hauptberuf Vorstandsmitglied der Deutschen Bank. „Schonungslos“, sagte der zierliche Bankier in kleinem Kreis, werde er „den Sumpf aufdecken“.

Schmitz und seinen Ratskollegen käme es sehr gelegen, wenn sie Schimmelbusch nachweisen könnten, daß er als Vorstandsvorsitzender gegen geltendes Recht verstoßen hat. Wenn sie dem Ex-Manager die Alleinschuld am Niedergang der Metallgesellschaft zuschieben, sind sie selber fein raus.

„Den Aufsichtsräten“, weiß ein MG-Manager, „sitzt die Angst im Nacken.“ Sie fürchten, wegen allzu lascher Kontrolle selbst auf Schadensersatz verklagt zu werden. Die Vertretung der Kleinaktionäre drängt bereits darauf, die Arbeit der Räte schnell zu prüfen.

Dubios ist vor allem die Rolle der Deutschen Bank und ihres Vorstandsmitglieds Ronaldo Schmitz. Die Hausbank, das steht fest, hat in der letzten Zeit bei allen Großgeschäften der Metallgesellschaft intensiv mitgewirkt.



**Konzernzentrale der Metallgesellschaft (in**

Immer deutlicher werden auch die Hinweise, daß Schmitz wesentlich früher von den verlustreichen Ölgeschäften der Metallgesellschaft wußte, als er bisher zugegeben hat.

Anfang Dezember verlangte Schmitz vom Aufsichtsrat eine Generalvollmacht, um den Vorstand jederzeit ohne Sitzung des Kontrollgremiums entlassen zu können. Als er die Frage, ob es dafür Gründe gebe, nicht beantworten wollte, verweigerten die Kollegen die Zustimmung.

Den Ärger über ihre zweifelhafte Rolle bekamen Deutsche und Dresdner Bank bei den Sanierungsverhandlungen zu spüren. Zehn namhafte Auslandsbanken, darunter der Schweizerische Bankverein und die Bank of America, weigerten sich, bei der Umwandlung

von Krediten in Genußscheine mitzumachen.

Beim Neukredit von 700 Millionen Mark sind nur drei Auslandsbanken mit einem Sechstel dabei. Die Institute bemängelten dürftige Informationen und klagten, daß sich die beiden Hausbanken zuvor noch exklusiv Kreditsicherheiten hatten verpfänden lassen.

Rechtsexperten sind sich sicher, daß die juristischen Folgen des Beinahe-Konkurses alle bisherigen Wirtschaftsprozesse übertreffen werden. Dagegen waren, glaubt Konkursanwalt Jobst Wellensiek, die Vergleichsverfahren AEG, Klöckner-Werke und der Be-

Grundstücksverkäufen und internen Buchungstricks verschönern. Die Kontrolleure verzichteten auf kritische Fragen, auch die Wirtschaftsprüfer nahmen keinen Anstoß. „Die Wirtschaftsprüfer müssen eklatant versagt haben“, meint Herbert Hansen, MG-Experte im Vorstand der Schutzgemeinschaft der Kleinaktionäre.

Doch gegen den wortgewandten Schimmelbusch wagte bis zu seinem Eingeständnis Anfang Dezember, daß er sich verspekuliert habe, keiner aufzumucken. So arglos, wie die Räte sich heute geben, waren sie offensichtlich nicht. Schon Mitte 1993 wollten sie

198 Millionen Mark lag die Dresdner Bank zuletzt nur auf Platz sieben der Gläubigerliste. Die Deutsche Bank, die mit Ronaldo Schmitz den Ratsvorsitz von der Dresdner übernahm, pumpte der Firma mehr als doppelt soviel.

Vor allem die Fähigkeiten von Schmitz werden jetzt angezweifelt. Bei der Pleite der Südmilch war er bereits mit von der Partie. Als Konsortialchef hatte er vor zwei Jahren Aktien der Südmilch-Tochter Sachsenmilch an die Börse gebracht und nicht gemerkt, daß bei der Muttergesellschaft einiges im argen lag. Inzwischen entschädigte die Bank verärgerte Kleinaktionäre – eine Rarität in der Bankgeschichte.

Bei Villeroy & Boch blieb Schmitz lange untätig, als das Familienunternehmen immer stärker abrutschte. Erst als es bedrohlich wurde, drängte er auf Ablösung des Managements.

Das war bei der Metallgesellschaft nicht anders. Noch am 19. November schlug er die Vertragsverlängerung von Schimmelbusch um fünf Jahre vor. Einen Monat später feuerte er ihn. Den Gesinnungswandel hatte Schmitz zufolge die Bitte Schimmelbuschs um neue Kreditlinien ausgelöst, wegen eines „Liquiditätsproblems aus Ölgeschäften“.

Insider an der New Yorker Warenterminbörse Nymex können nicht nachvollziehen, daß Schmitz und seine Kollegen im Aufsichtsrat von dem Öldeal nichts ahnten. Schon im November 1992 hatte die US-Tochterfirma Metallgesellschaft Corp. mit den windigen Geschäften begonnen.

Einige Transaktionen sollen auch über die New Yorker Filiale der Deutschen Bank gelaufen sein. Für das Nordamerika-Geschäft ist in Frankfurt Ronaldo Schmitz zuständig.

Bereits Mitte 1993 war an der Nymex das große Ölgeschäft der Metallgesellschaft Tagesgespräch. Gewiefte Händler, denen die Geld- und Terminnöte der MG bekannt waren, spekulierten gegen die deutschen Kollegen.

Bei dem schnellen Spiel mit Öl und Milliarden, berichten Manager, hätten sich die Spekulanten auf die Deutsche Bank berufen. Anfang 1993 hatten Deutsche Bank und Metallgesellschaft eine Zusammenarbeit im „Risikomanagement für Energiemärkte“ verabredet. Da es deutschen Banken gesetzlich untersagt ist, mit Rohöl und Ölerzeugnissen zu handeln, sollte die Metallgesellschaft für Kunden der Bank tätig werden.

Promoter der neuen Dienstleistung war Nordamerika-Chef Schmitz. Nur wenige Unternehmen, warb die Deutsche Bank, verfügten wie die Metallgesellschaft über Experten, die Risiken richtig einschätzen könnten. Die Metallgesellschaft wiederum versprach in Informationsbroschüren Ölkäufern „einen Festpreis für zukünftige Öllieferungen in bis



**Frankfurt), gefeuerter Chef Schimmelbusch:** Schnelles Spiel mit Öl und Milliarden

trugsfall co op kleine Fische. Nach der ersten Durchsicht der Protokolle von Vorstand und Aufsichtsrat steht fest: Schimmelbusch hat die Lage des Konzerns jahrelang schöngeredet, Aufsichtsräte und Wirtschaftsprüfer machten dabei mit.

Die Manager von Allianz, RWE und Heidelberger Zement, die Vertreter des Großaktionärs Kuweit und der Kleinaktionäre haben laut Niederschriften der Sitzungen meist nur zugestimmt. Sir Bruce Watson, Ex-Chef des australischen Aktionärs Mim, wird kaum erwähnt. Der Protokollant konnte ihn nicht verstehen. Der Mann nuschelte ein unverständliches Englisch.

Anfang 1993 warnten unabhängige Finanzanalysten, die Metallgesellschaft wolle die Bilanz mit zweifelhaften

Schimmelbusch einen Controller im Management zur Seite stellen.

Doch mehr als eine Bitte, sich den Mann selber zu suchen, wurde es nicht. Schimmelbusch und nicht wie üblich der Aufsichtsrat verhandelte mit dem Personalberater Zehnder. Jeden Kandidaten lehnte er ab.

Mit beiden Aufsichtsratschefs seiner Amtszeit war Schimmelbusch inniger verbunden, als die jetzt zugeben wollen. Wolfgang Röller, bis März 1993 fünf Jahre lang Vorsitzender des Aufsichtsrats der Metallgesellschaft, ließ den Chefmanager gewähren.

Der ehemalige Chef der Dresdner Bank war im Interesse seines Geldhauses allerdings vorsichtig. Er hielt das Kreditrisiko in Grenzen und überließ der Deutschen Bank den Vortritt. Mit

zu zehn Jahren“. Der Ausflug in das Ötermingeschäft wurde für die Metallgesellschaft zum Milliardengrab. Die Deutsche Bank dementiert, daß sie mit spekuliert habe.

Nur die Kenntnis der Kontrakte, Kunden und Geldströme könnte eine Verquickung der beiden Konzerne aufdecken. Die Dokumente müssen der US-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Anderson vorgelegt werden. Sie prüfte die Bilanzen der New Yorker Metallgesellschaft Corp.

Doch soweit wird es nicht kommen. Nach lautstarkem Krach zwischen Vertretern von Arthur Anderson und der deutschen Konkurrenz KPMG in der Frankfurter MG-Zentrale soll den Amerikanern das Mandat entzogen werden.

Neuer Prüfer der MG-Tochter in den USA wird die KPMG sein. Sie testiert seit Jahren nicht nur die Konzernbilanz der Metallgesellschaft, sondern auch die der Deutschen Bank – alles ohne Beanstandungen. □



Bau einer Wintershall-Pipeline: „Wettbewerb auf primitivster Stufe“

Erdgas

# Raushalten, fertigmachen

Mit Millionen-Prämien für wacklige Kunden verteidigt der Ruhrgas-Konzern sein Monopol gegen den Neuling Wintershall.

Die Manager des Energiekonzerns Wintershall triumphierten. Sie hatten einen Erfolg gegen einen mächtigen Konkurrenten errungen.

Nach langen Verhandlungen waren die Stadtwerke Gießen bereit, einen Gasvertrag zu unterschreiben, der 20 Jahre gelten sollte. Der bisherige Lieferant der Gießener, die Essener Ruhrgas, war scheinbar aus dem Rennen.

Doch die Wintershaller hatten sich zu früh gefreut. Kurz vor dem Vertragsabschluß bekamen sie Post aus Gießen.

Die Geschäftsführer der Stadtwerke bedankten sich höflich für die „freundliche Bewirtung“ und versicherten, die Wintershall-Unterhändler hätten „ihr Bestes gegeben“. Aber das „recht günstige Preisangebot“ reichte nicht, die Ruhrgas habe schließlich einen „noch deutlich günstigeren“ Preis geboten.

Wintershall-Chef Herbert Detharding hätte es wissen müssen. Immer wenn der Neuling aus Kassel in den vergangenen anderthalb Jahren die Ruhrgas mit niedrigen Preisen aus Städten und Unternehmen verdrängen wollte, konterte

der Gasgigant aus Essen mit einem noch attraktiveren Angebot.

„Das ist Wettbewerb auf primitivster Stufe“, klagt Detharding. „Um uns den Marktzutritt zu verwehren“, so der Wintershall-Chef, „werden wir auf Teufel komm raus unterboten.“

„Wenn Wintershall Wettbewerb will“, kontert Ruhrgas-Verkaufsvorstand Friedrich Späth, „dann darf sie kein Klagelied anstimmen, wenn sie nicht genügend Kunden findet.“

Der Preiskampf ist teuer. Die Gas Händler der Wintershall schätzen, daß die Ruhrgas westdeutschen Kunden Prämien oder Preisnachlässe von insgesamt 295 Millionen Mark einräumte. Die Essener sagen, es sei nur ein zweistelliger Millionenbetrag gewesen.

Noch teurer war die Abwehrschlacht auf dem rasch wachsenden Gasmarkt in den neuen Ländern. Dort sollen die Ruhrgas und die von ihr gesteuerte ostdeutsche Verbundnetz Gas (VNG) Industriekunden und Kommunen Preisnachlässe oder andere Vorteile von 545 Millionen Mark gewährt haben.

Es ist eine einzigartige Machtposition, die der Ruhrgas-Konzern verteidigt: Wie eine Spinne im Netz sitzt die Essener Gesellschaft im Zentrum der deutschen Gasversorgung.

Mit einem Marktanteil von über 70 Prozent ist die Ruhrgas der größte Gaslieferant in Deutschland. Durch Demarkationsverträge ist sein Absatzgebiet gegen das kleinerer Gasversorger wie Thyssengas oder Bayerngas abgeschottet.

An strategisch wichtigen Pipelines ist die Ruhrgas mit mindestens 50 Prozent beteiligt. Auf diese Weise kontrolliert sie den Großteil der inländischen Erdgasströme.

Als stärkste Gesellschaft des wichtigsten europäischen Gasimportlandes führt die Essener Firma zudem die internationalen Einkaufskonsortien an, die gemeinsam von Förderländern wie Rußland oder Norwegen Gas beziehen. Das sichert dem Monopolisten auf der Beschaffungsseite eine gleich starke Stellung wie auf seinem Absatzmarkt.

Die Ruhrgas brauchte nicht zu fürchten, daß sie jemals von einem anderen Energieriesen attackiert würde: Veba, Shell, Esso, BP und Mobil sind selbst wichtige Ruhrgas-Aktionäre (siehe Grafik Seite 85). Der Angriff kam schließlich vom größten Industriekunden der Ruhrgas. Der Chemiekonzern BASF hatte sich schon lange über die hohen Gastarife geärgert. Ende der achtziger Jahre beschloß er, seine relativ kleine Öl- und Gastochter Wintershall mit Milliarden-Investitionen zum Ruhrgas-Konkurrenten aufzurüsten.



DER SPIEGEL