

Altes Rezept

Die deutschen Flaschen-Hersteller haben mit Absprachen die Preise hochgehalten.

Rudolf von Bennigsen-Foerder war mit seiner Arbeit zufrieden: Ein „langjähriges Sorgenkind“ des Konzerns, freute sich der Veba-Vorstandsvorsitzende vor wenigen Wochen, habe endlich „den Durchbruch geschafft“.

Jahrelang hatte die Tochtergesellschaft Veba-Glas die Bilanzen der Mutter mit Verlusten (in fünf Jahren 100 Millionen Mark) belastet. Nun soll die Sparte 1981 wieder gut Gewinne abwerfen.

Doch mit straffer Führung allein war das Sorgenkind nicht auf den rechten Weg zu bringen. Ein paar Tricks mußten offenbar nachhelfen.

Das Bundeskartellamt argwöhnt nämlich, daß die Veba-Gewinne im Glas-Geschäft keineswegs durch harten Wettbewerb, sondern in einem Komplott der Flaschen-Produzenten erzielt wurden. Alle 20 deutschen Hersteller hätten sich über Kapazitäten und Konditionen verständigt, um die Preise hochzudrücken. Das Kartell bestimmte, wie viele Flaschen hergestellt und zu welchen Preisen sie verkauft werden durften.

Als Anstifter vermutet die Berliner Behörde die beiden Marktführer Veba-Glas (542 Millionen Mark Umsatz) und die Gerresheimer Glas (847 Millionen Mark Umsatz). Die Flaschen-Konzerne sahen in dem Kartell den letzten Ausweg aus einer Krise, in die sie von kleineren Konkurrenten manövriert worden waren.

Familienbetriebe von der Weser und aus der bayrischen Provinz, die im Schnitt rund 50 Millionen Mark Umsatz erzielen, hatten Gerresheimer und Veba in nur sieben Jahren fast 20 Prozent ihres Marktanteils von einst 70 Prozent weggeschnappt.

Die Talfahrt der beiden Marktführer begann Anfang der 70er Jahre, als die Molkereien immer mehr Milch auf Tüten abfüllten. Als dann von 1977 an der Bierkonsum stagnierte und auch die Brauereien immer weniger Flaschen abnahmen, waren Verluste nicht mehr zu verhindern.

Die Essener Veba-Tochter war 1978 nur noch durch Finanzspritzen der Mutter am Leben zu halten. Gerresheimer Glas häufte im gleichen Jahr Verluste in Höhe von rund 38 Millionen Mark an.

Den kleinen Fabrikanten ging es dagegen trotz Preisverfalls und Überkapazitäten immer besser. Sie behielten auch in den schlechten Jahren unter dem Strich noch so viel übrig, daß sie ihre Betriebe sogar mit den modernsten Anlagen ausstatten konnten. Ihre neuen

Maschinen konnten nach Belieben auf das Sortiment umgestellt werden, das die höchsten Gewinne versprach.

So produzierten die kleinen Hersteller von 1977 an vorwiegend die gefragten Parfüm- und Arzneimittelflaschen. Die Marktführer dagegen mußten in ihren alten Anlagen weiterhin Massenware herstellen. Schon bald türmten sich in ihren Lagern zu Tausenden die Paletten unverkäuflicher Wein-, Bier- und Schnapsflaschen.

„Wir fahren gezielt mit voller Pulle“, erläuterte Mitte 1978 Veba-General von Bennigsen die Konzern-Strategie. Mit einer gewaltigen Überproduktion und Schleuderpreisen sollten die Kleinen vom Markt gedrängt werden.

Das ging schief. Die Konkurrenten kamen mit der Herstellung ausgefallener Portionsflaschen gut über die Krise hinweg. Gerresheimer und Veba dage-

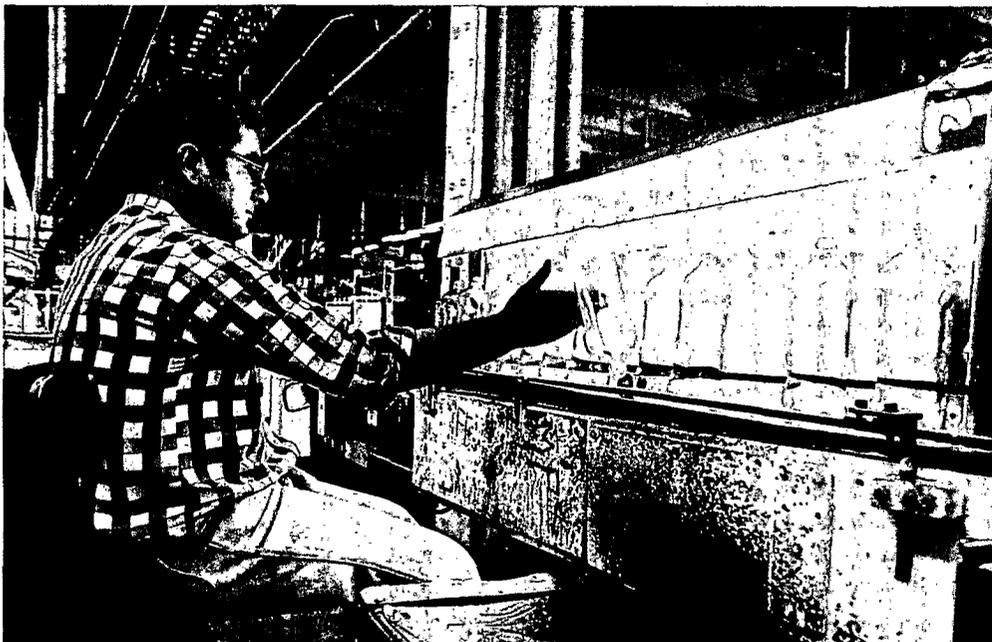
drei Großen hätten sie kaum bestehen können.

In mehreren Krisen-Sitzungen verständigte sich der Flaschen-Klub auf einen Sanierungsplan. Zunächst sollten die Überkapazitäten abgebaut werden:

Für rund 2,5 Millionen Mark kaufte die Runde Mitte 1979 die Hamburger Glashütte Hein & Dietrichs auf und legte sie still. Der Kaufpreis mußte laut Vertrag von allen Mitgliedern aufgebracht werden, gestaffelt nach Umsatz.

Dann einigten sich die Kartellfirmen auf Produktionsquoten, gemeinsame Rabatte und Lieferkonditionen. Gleichzeitig wurde der Handel unter Druck gesetzt, importierte Flaschen höchstens drei Prozent unter dem Preis der deutschen Hersteller anzubieten.

Das Kartell funktionierte reibungslos. Rechtzeitig zur Weinlese im September 1980 klagten Deutschlands



Gerresheimer Flaschenproduktion*: Die Absprachen zahlten sich aus

gen hatten mit Billigangeboten den Markt so mit Flaschen überschwemmt, daß beiden Unternehmen auf Jahre hinaus stockender Absatz und schwere Verluste drohten.

Die Vorstände in Düsseldorf und Essen besannen sich schließlich auf ein altes Rezept. Nicht mehr gegeneinander, sondern vereint wollten sie nun den Markt in ihrem Sinne bereinigen.

Die kleinen Mitbewerber mochten zunächst der Einladung zum Kartell nicht folgen. Sie befürchteten, zum eigenen Nachteil von den beiden Großen für deren Interessen eingespannt zu werden.

Erst als ein weiterer prominenter Hersteller, die Firma Oberland-Glas-GmbH aus dem Allgäu, Geschmack an dem Krisenkonzept gefunden hatte, schlossen sich nach und nach alle übrigen an. Denn gegen ein Kartell der

* Endkontrolle der fertigen Flaschen.

Winzer über einen Mangel an Flaschen. Für Restposten mußten Spitzenpreise gezahlt werden.

Vor allem für die beiden Initiatoren hat sich die Absprache längst ausgezahlt. Veba-Glas wird 1981 wieder ein „nennenswertes Ergebnis“ (von Bennigsen) erzielen. Und auch die Gerresheimer rechnen mit einem stattlichen Gewinn.

Ärgerlich für die Firmen, daß nun die Wettbewerbswächter in Berlin gute Geschäfte jäh zu beenden drohen. Nach anonymen Hinweisen, vermutlich von unzufriedenen Winzern, flog die verbotene Flaschen-Runde auf.

Jetzt müssen Gerresheimer und Veba-Glas mit Bußgeldern in Millionenhöhe rechnen. Noch mehr allerdings dürfte sie die Aussicht schrecken, daß sie künftig wieder in freiem Wettbewerb gegen die kleineren Fabrikanten konkurrieren müssen. ◆