

Ulrich Thiemann in einer eidesstattlichen Versicherung die Eintreibung der „Chemikaliengelder“ im September 1967, „enthielt die ultimative Aufforderung, innerhalb weniger Tage die von Prof. Hörhammer festgesetzten Beträge zu zahlen. Andernfalls sei der Arbeitsplatz zu räumen.“

LUFTHANSA

Ende vom Lied

Zum erstenmal seit acht Jahren gerät die Lufthansa wieder ins Defizit. Schuld an den Verlusten ist der zu früh gestartete Jumbo-Jet.

Als wir den einzigen Jumbo in Europa hatten“, erinnert sich Lufthansa-Chef Herbert Culmann wehmütig, „gab es phantastische Ergebnisse.“ Knapp zwei Jahre später waren die Jumbo-Geschäfte so schlecht geworden, daß der Kölner Lufthansaer seine fünfte Boeing 747 jetzt „mindestens bis zur Olympiade“ einmotten will.

Denn nur in der ersten Jumbo-Saison, von April bis Ende Dezember 1970, konnten die Ticket-Verkäufer der deutschen Staatslinie den „sehr großen Einführungswert“ (Culmann) des 362sitzigen Riesen noch in Betriebsgewinne ummünzen: Mit durchschnittlich 184 Passagieren besetzten sie 51 Prozent aller Jumbo-Sessel und erreichten damit einen rentablen Sitzladefaktor.

Als die anderen europäischen Fluggesellschaften ebenfalls mit der Boeing 747 an den Start rollten, sank der Ladefaktor bei den fliegenden Elefanten der Lufthansa auf 48 Prozent.

Steigende Personalkosten und sinkende Erlöse auf der überbesetzten Jet-Rennstrecke zwischen USA und Europa brachten die Lufthansa noch zusätzlich in die Ertragsklemme. Culmann: „Auf dem Nordatlantik verdient im Moment keiner Geld.“

Die Lufthansa-Finanzexperten legten ihrem Chef Culmann eine düstere Ergebnisrechnung vor. Noch zu Beginn des Jahres 1971 hatten sie einen Gewinn von 60 Millionen Mark eingeplant. Aber allein durch den Bummelstreik der Fluglotsen im vergangenen Frühjahr verlor die Gesellschaft 25 Millionen Mark. Das Mark-Floating kostete weitere 80 Millionen, die Betriebsergebnisse drehten sich — erstmals seit 1963 — ins Defizit.

Seinem Aufsichtsratsvorsitzenden Hermann Josef Abs von der Deutschen Bank will der Jumbo-geschädigte Luftfahrer-Boß dennoch eine Bilanz ohne rote Zahlen vorlegen: Die Lufthansa-Tochter Condor Flugdienst, Deutschlands größtes Charterflug-Unternehmen, und einige andere Beteiligungsgesellschaften liefern der großen Mutter Lufthansa soviel eigene Gewinn-



Lufthansa-Chef Culmann
„Keiner verdient Geld“

ne ab, daß die negativen Betriebsergebnisse in der Bilanz verschwinden.

Trotz des Defizit-Ausgleichs verkündete Chef Culmann sofort ein internes Sparprogramm, dessen Wirkung der Lufthansa-Kunde zuweilen verspürt, wenn ein gebuchter Inlandsflug ausfällt und mit einem — späteren — Flug auf gleicher Strecke zusammengelegt wird. PR-Direktor Carl Wingenroth: „Hier wird jetzt mit dem Pfennig gerechnet.“

Als ergiebigsten Ansatzpunkt ihres neuen Sparprogramms machten die Lufthansa-Forschere den erst im März zu liefernden fünften Jumbo aus. Allein an Versicherungsprämien, Aus-



Lufthansa-Jumbos: „Hier wird jetzt mit dem Pfennig gerechnet“

bildungsgeldern für neue Besatzungen und Abschreibungen auf den 85-Millionen-Kaufpreis spart die Gesellschaft mehrere Millionen Mark, wenn sie ihre Neuerwerbung einstweilen am Boden läßt. Culmann: „Wir legen einfach einen kleinen Teil unserer Kapazitäten still, wie die Industrie es auch tut.“

Denn die Strecke schlechter Gewinne kann lang sein. Zwar verdient die Lufthansa auf der Ostasien- und der Süd-

amerika-Route Geld, und selbst die im innerdeutschen Verkehr eingesetzten City- und Europa-Jets flogen aus den roten Zahlen. Aber die Verluste über dem Nordatlantik sind dadurch nicht auszugleichen — und sie werden andauern.

Im Nordatlantik-Verkehr büßen die internationalen Jet-Manager heute für ihre Jumbo-Hysterie vor zwei Jahren. Damals beobachtete das Luftfahrt-Establishment beklommen, daß die US-Gesellschaften Pan American und Trans World (TWA) bei dem Flugzeug-Konzern Boeing serienweise neue Jumbos orderten — allein PanAm hatte 33 Elefanten bestellt.

Sofort gaben auch sämtliche europäischen Fluggesellschaften, die auf sich hielten, den neuen Riesen-Jet, dessen erste Funktion es war, die Anzeigenserien der Fluglinien zu zieren, in Auftrag. Sogar auf DC-Flugzeuge eingeschworene Linien wie die holländische KLM und die skandinavische SAS wollten sich die Boeing 747 als Prestige-Flugzeug nicht entgehen lassen. Heute halten Kenner gerade die 250sitzige verlängerte DC-8-63 für den idealen Jet der Übergangszeit zwischen den alten 189-sitzigen Intercontinental-Jets und dem 362sitzigen Jumbo.

Tatsächlich kam der Boeing-Jumbo um mehrere Jahre zu früh. Der Luftfahrt-Konzern Boeing in Seattle warf ihn 1969 übereilt auf den Markt, weil seine Manager die bis zu 345sitzigen dreistrahligen Airbuse DC 10 und L 1011 der Konkurrenzfirmen McDonnell Douglas und Lockheed fürchteten,

deren erste Exemplare 1972 ausgeliefert werden. Ähnlich wie 1955, als Boeing seine 707 präsentierte, griff die Luftlinie Pan American mit einer Riesenbestellung zu. Culmann: „Dreiunddreißig von den Vögeln auf den Markt zu werfen, war heller Irrsinn, und die Herren haben ihre Quittung dafür.“

Die renommierte PanAm büßte schon 1969 rund 26 Millionen Dollar ein. Im Jumbo-Startjahr 1970 kletterten ihre

Verluste auf 48 Millionen, im ersten Halbjahr 1971 waren es schon wieder 39,5 Millionen Dollar. Konkurrent TWA verlor 1970 sogar 64 Millionen.

Die Verluste der US-Linien rissen andere Luftfahrtgesellschaften mit. Um ihre Kosten zu drücken und wenigstens mit gebrauchtem Fluggerät noch Geld zu kassieren, verramschten viele US-Gesellschaften ihre acht, zehn oder zwölf Jahre alten Boeing 707, deren Dienstzeit auf 15 Jahre berechnet war, an Charterflug-Unternehmer.

Besser hätten sie die Alt-Boeings verschrottet: Denn die Charter-Flieger setzten die billig erworbenen Langstrecken-Jets im Fernverkehr nach Europa und Asien ein. Die Folge: Im Verkehr US-Ostküste—Europa fliegen 50 Prozent der Fluggäste billig mit Charter-Jets, von der Westküste sogar rund 80 Prozent.

„Das Ende vom Lied wird sein“, grämt sich Lufthansa-Culmann, „daß wir bald nur noch einen wöchentlichen Linienflug nach New York machen — und den Rest mit Charter.“ TWA-Boß Charles C. Tillinghast drohte gar, den Linienflug ganz einzustellen, wenn es keine Subventionen gebe oder nicht etwas gegen das Vordringen der Charterer getan werde.

Den Charter-Trick — Flüge nur bei Bedarf und hoher Auslastung der Maschinen — werden die Liniengesellschaften allerdings kaum selber anwenden; sie müßten dann ihre auf den Flugplanverkehr eingeschworene Organisation völlig umkrempeln. Zunehmend beginnen sie dagegen, sich eigene Charter-Töchter anzuschaffen — wie etwa die Lufthansa schon vor zehn Jahren mit der Condor.

Die in Frankfurt ansässige Condor Flugdienst bewältigt heute mit einem Fünzigstel des Lufthansa-Personalaufwands ein Zehntel der Lufthansa-Verkehrsleistung in Pauschalflügen. Condor-Geschäftsführer Herbert Wendlik ist sogar davon überzeugt, seine beiden Jumbo-Jets, die nach deutscher Machart von zahlungskräftigen Steuersparern finanziert werden, seien „die einzigen auf der Welt, die schon im ersten Jahr Gewinne erzielen“.

Die Bosse der großen Liniengesellschaften dagegen können erst von 1975 an wieder auf Jumbo-Gewinne hoffen. Dann erst wird der jährlich mit rund zehn Prozent wachsende Luftpassagierstrom so breit geworden sein, daß er auch sämtliche Linien-Jumbos ausreichend füllt.

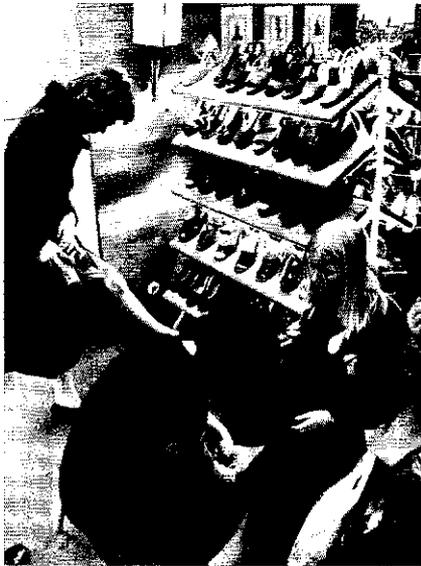
Spätestens zu diesem Zeitpunkt aber plant die Branche schon ihre nächste Pleite. Culmann: „Es ist klar, daß wir nach 1980 noch größere Flugzeuge brauchen.“

SCHUHMARKT

Nur noch Feuerwehr

Durch steigende Importe und überholte Produktionskonzepte ist die deutsche Schuhindustrie in eine Krise geraten.

In den Amträumen des rheinland-pfälzischen Wirtschaftsministers Heinrich Holkenbrink klagten Fabrikanten aus Pirmasens über „wachsende Schwierigkeiten der deutschen Schuhindustrie“. Die Abgesandten aus der westdeutschen Schuh-Metropole (250 Branchenbetriebe) entwarfen von ihrer wirtschaftlichen Lage ein so trübes Bild, daß der Minister Staatshilfen versprach: Aus dem Landeshaushalt sollen für Rationalisierungsmaßnahmen, Betriebsfusionen und neue Kooperationsinitiativ-



Schuhgeschäft (in Hamburg)
Chancen für Ausländer

ven Investitionszuschüsse zwischen 10 und 15 Prozent gewährt werden.

Der Hilferuf aus dem Zentrum der deutschen Schuhindustrie signalisiert eine bundesweite Branchenkrise. Immer mehr Betriebe müssen ihre Pforten schließen oder die Produktion einschränken, weil sie ihre Schuhe nicht absetzen können.

Allein im Raum Pirmasens wird zur Zeit in 28 Firmen kurzgearbeitet. Für viele Heimarbeiterinnen der Pirmasenser Unternehmen haben die Schuhindustriellen überhaupt keine Arbeit mehr.

Schon im vergangenen Jahr hatten die Schuhmacher Grund zur Klage. Ihre rund 500 Firmen konnten 1971 nur 3,4 Milliarden Mark umsetzen — nach Abzug der Preissteigerungen fünf Prozent weniger als im Vorjahr. Während die Branche 1970 noch 165 Millionen Paar Schuhe verkaufen konnte, waren es 1971 nur noch 159 Millionen. Bitter konstatierte Walter Joneck, Vorstands-

sprecher des Hauptverbandes der Deutschen Schuhindustrie: „Alle Versuche, den Rückgang durch Rationalisierungsmaßnahmen aufzuhalten, scheiterten.“

Schuld an der Misere ist vor allem das ungestüme Vordringen ausländischer Konkurrenten. Die Billig-Offerten aus EWG- und Ostblockstaaten, Pakistan, Hongkong, Japan und selbst Rotchina sind in der Bundesrepublik so beliebt, daß ihr Marktanteil in der Bundesrepublik bereits 55 Prozent beträgt.

Daß die ausländischen Treter so reißenden Absatz finden, liegt weniger an ihrer Qualität als an ihren niedrigen Preisen. So kann der Handel ein Paar Herrenschuhe aus Spanien einschließlich Zoll und Fracht schon für 10,50 Mark ordern. Ein vergleichbarer deutscher Schuh ist ab Werk nicht unter 18 Mark zu haben.

Schuhgroßhändler der Bundesrepublik haben sich besonders in den letzten zwölf Monaten stark mit ausländischer Ware eingedeckt. Ergebnis: Die Schuhimporte in die Bundesrepublik schnellten in dieser Zeit um 25 Prozent in die Höhe.

Bei großen Schuheinkaufsvereinigungen wie Nord-West-Ring und Garantschuhgilde haben deutsche Fabrikanten immer weniger Chancen. Schuhfabrikant Willi Gautsche zum Beispiel bekam in letzter Zeit wiederholt zu hören: „Euch brauchen wir nur noch als Feuerwehr, wenn die ausländischen Billigmacher nicht liefern können.“

Favoriten beim deutschen Handel sind besonders die Hersteller in Italien und Frankreich. Seit 1968 in der EWG die letzten Zollschranken fielen, können sie in Deutschland ungehindert ihre Wettbewerbsvorteile — bis zu 30 Prozent niedrigere Lohnkosten — nutzen. Weil sich die Schuhfabrikanten zwischen Rom und Mailand zudem geschickt auf das Modebewußtsein der deutschen Frau einstellen, eroberten sie 1971 rund 60 Prozent des gesamten westdeutschen Schuhimports.

Um die existenzgefährdende Importflut zu stoppen, versuchen immer mehr deutsche Firmen, Produktionsstätten in den Lohn-Oasen der Konkurrenz einzurichten. Der in Kornwestheim ansässige Branchenführer Salamander AG (Marktanteil: 14 Prozent) zum Beispiel legte sich drei Schuhfabriken in Frankreich und Italien zu.

Großschustereien im Ausland haben auch die in der Schuhunion AG zusammengeschlossenen Firmen Servas und Dorndorf (Marktanteil: 10 Prozent). Selbst die Trierer Lemm-Gruppe, Produzent der Marke Romika (Marktanteil: vier Prozent), besitzt je ein Werk in Spanien und Italien, und die Gustav Hoffmann GmbH in Kleve (Marktanteil: 3,1 Prozent) läßt einen Teil ihrer Schuhe in Österreich, Belgien und demnächst auch in Persien produzieren.

Immer mehr Schuhhersteller versuchen zudem, sich mit Lohnaufträgen