

# INDUSTRIE

## STAHLKRISE

### Der Tonnen-Macher

(siehe Titelbild)

Vor dem illustren Kreis der westdeutschen Stahlmanager mußte der mächtigste Stahlherr an Rhein und Ruhr, der Vorsitzende der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Hans-Günther Sohl, 57, am vorletzten Freitag im Düsseldorfer „Ehrenhof“ eingestehen, daß er zum Propheten nicht taue.

Noch vor zwei Jahren hatte Stahlverbands-Chef Sohl, im Hauptberuf Generaldirektor des Konzerns August-Thyssen-Hütte AG (ATH), an derselben Stelle den gleichen Managerkreis aufgefordert, kräftig zu investieren und neue leistungsfähige Hochöfen sowie Stahl- und Walzwerke zu bauen. Sohl hatte damals die Parole ausgegeben: „Wir müssen uns einen Anzug zulegen, in den wir hineinwachsen.“

Mittlerweile steht fest, daß der von Sohl geschneiderte Anzug erheblich schlottert. Über der Ruhr ist ein Stahlgewitter aufgezogen, dessen Schläge das Rückgrat der westdeutschen Wirtschaft erschüttern. Sohl, der noch vor kurzem den Bau immer größerer Walzstraßen und noch mächtigerer Schmelzöfen propagiert hatte, klagt heute über eine „schlechte Entwicklung“ des Geschäfts: „Sie setzte Ende 1961 ein, hat während des ganzen Jahres 1962 angehalten und dauert bis heute verstärkt an.“

Die Krise traf die Ruhr im ungünstigsten Moment. Sie begann, als die Manager gemäß der Sohl-These ihre Anlagen gerade beträchtlich erweitert hatten. Die Stahlwerke, deren Kapazität im Jahre 1960 rund 36 Millionen Tonnen Rohstahl betragen hatte, verfügten bereits Ende vergangenen Jahres über ein Leistungsvermögen von 39 Millionen Tonnen, das von Monat zu Monat wächst.

In gleichem Umfang, wie in den beiden letzten Jahren die Kapazitäten angeschwollen sind, mußte die Stahlproduktion gedrosselt werden. Sie sank

- ▷ von 34,1 Millionen Tonnen 1960
- ▷ auf 33,5 Millionen Tonnen 1961 und
- ▷ auf 32,6 Millionen Tonnen 1962.

Die Handlungsreisenden der Hütten kehren oft mit leeren Bestellbüchern in die Kontore zurück. Die Auftragsgänge lagen von Februar bis April dieses Jahres um 14 Prozent unter den Buchungen aus dem gleichen Vorjahreszeitraum, einem keineswegs guten Quartal.

Vorüber sind die Zeiten, da die Werke auf Auftragsbergen thronten, die für länger als ein halbes Jahr die volle Auslastung garantierten; jetzt leben sie vielfach von der Hand in den Mund.

Als im vergangenen Frühjahr die Anlagen für die Produktion von mehr als sechs Millionen Tonnen Rohstahl — rund 15 Prozent der Kapazität — ungenutzt waren, wälzten die Stahlmanager ihr Unternehmerrisiko, das sie sich hoch dotieren lassen, auf ihre Lohn-

empfänger ab. Sie verfügten, oftmals ohne Lohnausgleich, einige Wochen lang Kurzarbeit, schickten ihre Stahlkocher in Zwangsurlaub oder entließen sie.

Die tarifliche Wochenarbeitszeit von 42,5 Stunden wurde auf 40 und teilweise sogar auf 24 Stunden verkürzt, so bei der Rhein Stahl Eisenwerke Mülheim-Meiderich AG für 1100, bei der Stahlwerke Bochum AG für 2600, bei der Ruhrstahl AG für 3000, bei der Hüttenwerk Oberhausen AG für 13 200 und bei der Dortmunder-Hörder Hüttenunion AG für 16 000 Beschäftigte.

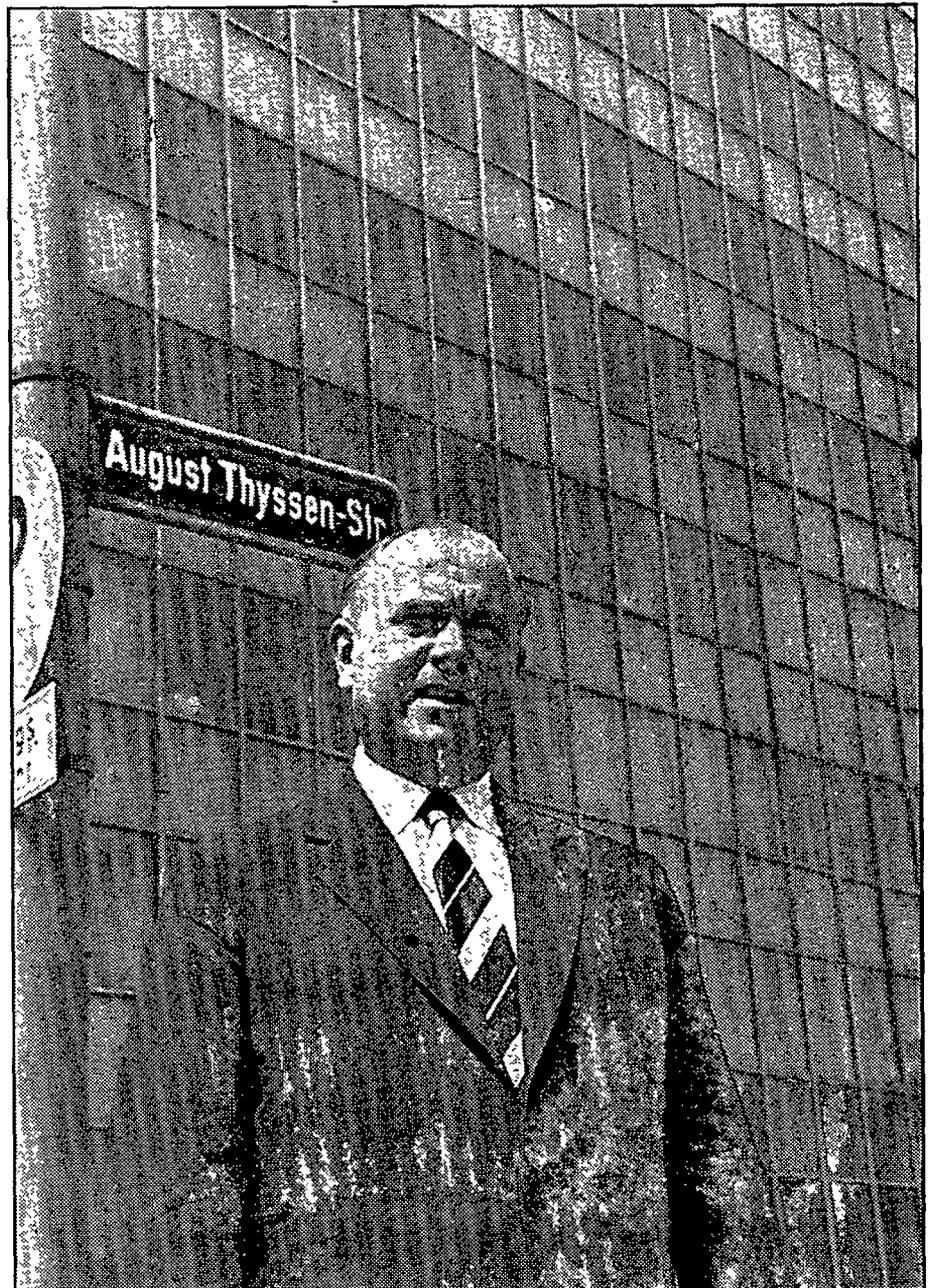
Wie sehr Westdeutschlands Stahlriesen auf jeden Auftrag angewiesen sind, mußten auch die Arbeiter im Mülheimer Werk des Röhrenkonzerns Phoenix-Rheinrohr AG erfahren. Als die Bundesregierung im Zuge ihrer Ostpolitik durch die Stahlröhre dem Werk die bereits fest vereinbarte Lieferung von 51 000 Tonnen Großröhren in die Sowjet-Union untersagte (SPIEGEL 1-2

und 13/1963), mußten die Beschäftigten im Röhren-, Blech- und Stahlwerk sofort eine Woche ihres Jahresurlaubs für 1963 nehmen.

Im vergangenen Jahr sind bei zahlreichen Stahlkonzernen aufgrund des verschärften Wettbewerbs die Umsätze erheblich geschrumpft, so bei der

- ▷ Niederrheinische Hütte AG von 599 Millionen Mark auf 560 Millionen Mark,
- ▷ Hüttenwerk Oberhausen AG (ohne Bergbau) von 882 Millionen Mark auf 782 Millionen Mark,
- ▷ Dortmund-Hörder Hüttenunion AG von 1,86 Milliarden Mark auf 1,68 Milliarden Mark,
- ▷ Hoesch AG von 2,4 Milliarden Mark auf 2,2 Milliarden Mark.

Auch die Aktionäre bekamen zu spüren, daß den Stahlgiganten der Ruhr die Knie zittern. Hoesch und Hüttenwerk



Thyssen-Chef Sohl: Stahlgewitter an der Ruhr

Oberhausen senkten ihre Dividende für das vergangene Geschäftsjahr von zwölf auf zehn Prozent, die Hüttenunion in Dortmund ging sogar von neun auf sechs Prozent herunter. Verteidigte sich Oberhausens Aufsichtsratsvorsitzender Dr. h. c. Fritz Butschkau: „Es ist . . . nicht zu verantworten, nur aus Prestige oder aus schierem Optimismus . . . den Eindruck einer künstlichen Schönheit hervorzurufen.“

Nur wenige Konzerne vermochten der Schönheit Last zu tragen und behielten ihre Standarddividende von zwölf Prozent bei, darunter Phoenix-Rheinrohr, die August-Thyssen-Hütte und die Klöckner-Werke in Duisburg. Aber weder Klöckner noch Phoenix hatten so viel verdient, daß sie, wie in den Vorjahren, auch noch ihre Rücklagen erhöhen konnten. Hans-Günther Sohl's Thyssen-Hütte war darum so liquide, weil sie durch den Verkauf eines Aktienpakets 76 Millionen Mark vereinnahmt hatte.

Die Börse, stets von der Zukunftserwartung lebend, investiert seit mehr als zwei Jahren nur noch Tristesse in die großen Namen an Rhein und Ruhr. Von Ende Januar 1962 bis Ende Juni 1963 fielen die Börsenkurse für Aktien der

- ▷ August-Thyssen-Hütte AG von 232 auf 176,
- ▷ Phoenix-Rheinrohr AG von 224 auf 167,
- ▷ Hoesch AG von 214 auf 130,
- ▷ Dortmund-Hörder Hüttenunion von 147 auf 73.

Diesen aufsehenerregenden Kursverfall klassifizierte das Kölner Bankhaus Herstatt, das sich mit treffenden Börsenprognosen hervorgeraten hat, unbeeindruckt von dem Lamento der Branche als „anhaltende Wertkorrektur“ für westdeutsche Stahlaktien.

Die Ursachen des Niedergangs; so behauptet der ATH-Chef, „liegen nicht bei uns, sie liegen ausschließlich auf wirtschaftspolitischem und politischem Gebiet“. Das westdeutsche Stahl-Dilemma sei weder eine Folge der Investitions- noch der Preispolitik der Stahlkochereien an Rhein und Ruhr. Schuld sind nach Sohl vor allem die Bonner Regierung und die Montan-Union in Luxemburg, weil sie nichts gegen die billigere Auslandskonkurrenz unternommen hätten.

Zweifellos ist die Ruhr-Stahlindustrie gegenüber der Auslandskonkurrenz benachteiligt, vor allem deshalb, weil

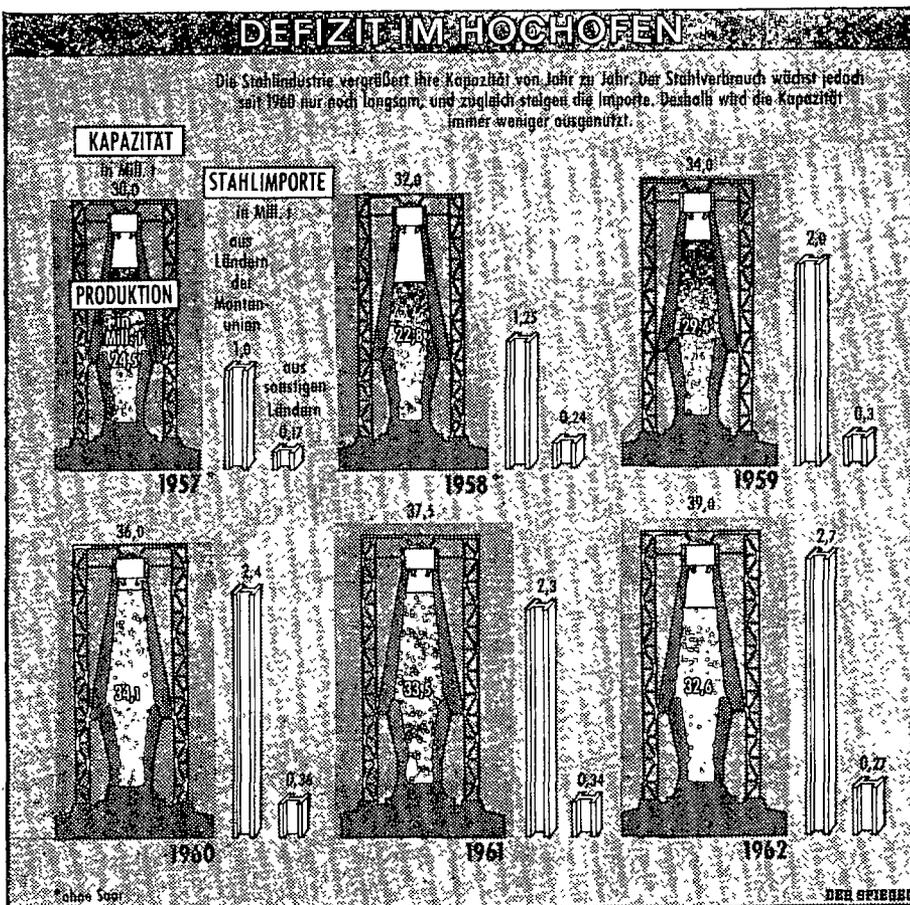
- ▷ die Bundesrepublik die niedrigsten Stahl-Einfuhrzölle aller stahlerzeugenden Länder der Welt hat,
- ▷ die Bundesregierung die Werke von der billigen US-Kohle abschnitt und sie auf die erheblich teurere Ruhrkohle verwies und
- ▷ die unterschiedlichen Umsatzsteuer-Systeme in Frankreich und der Bundesrepublik die Wettbewerbsfähigkeit der Ruhr einschränken.

So sehr diese politischen Hypothesen auch das Geschäft hemmen mögen, ausschlaggebend für die gegenwärtige Krise sind sie nicht. Denn hätten Sohl und die anderen Manager diese Wettbewerbs-

verzerrungen früher schon so ernst genommen, hätten sie ihre Anlagen in den letzten Jahren kaum derart vergrößert. Bezeichnender für die Ursache der Baisse erscheint es, daß die Stahl-Herren den Bedarf und die Preisentwicklung auf dem Weltmarkt falsch taxiert haben.

Schon zweimal, in den Jahren 1953 und 1958/59, hatten die Stahlkochereien manche ihrer Öfen erkalten lassen und Anlagen stilllegen müssen. Der Unterschied zum gegenwärtigen

„Unter dem Eindruck des Booms“, so kritisierte die Stuttgarter Wochenzeitschrift „Christ und Welt“, wiederholte die Ruhr „haargenau den Fehler, den die amerikanische Stahlindustrie unter dem Eindruck des Booms von 1955/56 machte: Man glaubte den Bedarfsprognosen, die dem Wunschenken entsprachen, und stellte eine Kapazität hin, zu deren voller Auslastung ein neuer Boom erforderlich wäre. Die außergewöhnlichen und einmaligen Nachfragebedingungen einer Überheizungsperiode



Dilemma ist jedoch offenkundig. 1953 hatten die Stahlverbraucher große Lager angesammelt, und daher einige Monate lang auf weitere Bestellungen verzichtet. Aus der zweiten Krise wurde die Industrie ohne eigenes Zutun errettet: Vom 15. Juli bis zum 8. November 1959 streikten in den Vereinigten Staaten die Stahlarbeiter.

Amerikas Stahlverarbeiter kauften den überquellenden westdeutschen Stahlmarkt leer und fachten die Stahlföfen an Rhein und Ruhr zu neuer Glut hitze an. Binnen eines Jahres schnellte der Stahlexport in die USA von 98,7 Millionen Mark auf 325,4 Millionen Mark empor und betrug im Jahre 1960 immer noch 275,5 Millionen Mark.

Die Exportschwemme ließ die Ruhr-Stahlherren in Wachstumsträumen schwelgen. Sie inszenierten einen gewaltigen Investitionsstoß. Repräsentant dieser kapitalistischen Aufbruchstimmung war der Thyssen-Chef Sohl. Noch 1961 frohlockte er: „1959/60 ist unsere Investitionstätigkeit in eine neue Phase getreten, in der es gilt, die Leistungsfähigkeit unserer Werke der langfristig zu erwartenden Bedarfsausweitung anzupassen.“

wurden als dauerhaft und „normal“ mißverstanden.“

Statt eines neuen Booms kam die erste einschneidende Stahlkrise. Die Kapazitäten der westdeutschen Stahlkochereien sind heute durchschnittlich nur noch zu 80 Prozent ausgelastet. Im Rekordjahr 1960 hatte die Ausnutzung 96,5 Prozent und 1962 immerhin noch 85,3 Prozent betragen.

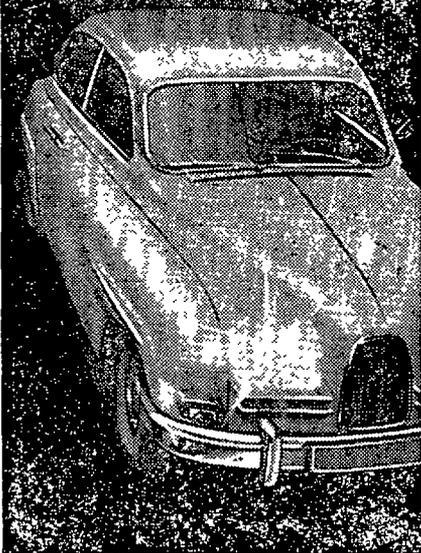
Die Boom-Lustigkeit von einst hat unterdes tiefem Pessimismus Platz gemacht. Stahlverbands-Chef Sohl signalisierte der Hohen Behörde der Montan-Union in Luxemburg, sie möge in den sechs Unions-Ländern „den Rhythmus der Stahlerzeugung stärker dem tatsächlichen Bedarf“ anpassen und mit Hilfe von „Produktionsdrosselungen einem weiteren Preisverfall“ vorbeugen.

Zugleich beantragte Sohl namens seines Verbandes, die Hohe Behörde möge eine Zollerhöhung für Stahleinfuhren in die Bundesrepublik aus Ländern außerhalb der Montan-Union beschließen. Kritikern seiner Theorie vom weiten Anzug weiß er nichts anderes entgegenzuhalten als die Entschuldigung: „Unternehmerische Dispositionen ent-

Saab gewinnt – der schwedische Wagen, der als erster durch's Ziel geht. So war es in Monte Carlo 1962 und auch 1963. Saab – ein sagenhafter Name auf allen Rallye-Pisten der Welt. Sportlich, aber mit wirtschaftlichem 841 ccm Motor und schwedischer Flugzeug-Qualität. Auch in Deutschland können Sie ihn fahren. Allein-Importeur: Wilh. Berding, Bremerhaven-G, Schulstraße, Postfach 1146

ro 218

SAAB



sprechen ... nicht immer lehrbuchmäßigen Modellen.“

Jedoch: Bergassessor Sohl, der an der Ruhr mit „Stahlintendant“ titulierte wird, hätte den Verlauf des Stahl-Dramas schon erkennen können, als die Hauptakteure sich ihre Rollen auf der Stahl-Bühne der Welt sicherten: Der forcierte Ausbau von Stahlkapazitäten in der ganzen Welt bei immer langsamerem wirtschaftlichem Wachstum mußte zu

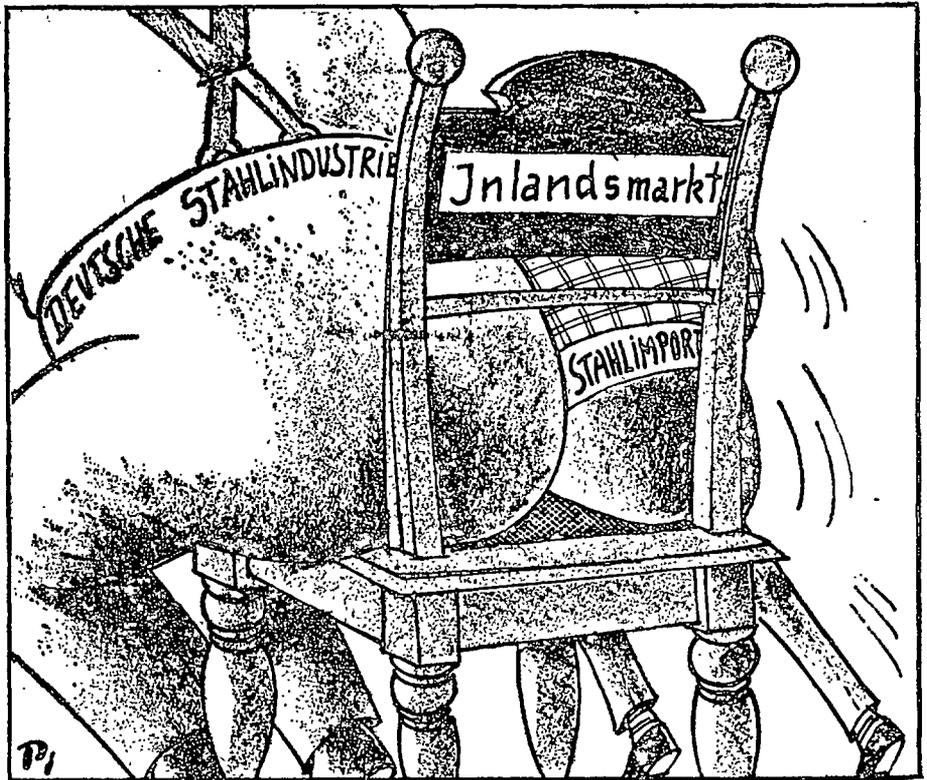
- ▷ einem verstärkten Angebot auf dem Weltmarkt und sinkenden Preisen sowie
- ▷ einer Konzentration von Stahlerzeugnissen in den großen Verbrauchszentren, vor allem im Ruhrrevier, führen und die einheimischen Produzenten zwangsläufig in Bedrängnis bringen.

Hans-Günther Sohl erlag dem Rausch der jährlichen Absatzrekorde ebenso wie

bach, dessen Einfluß und Klugheit in der CDU-Bundestagsfraktion gleichermaßen hochgeschätzt sind. Auch Sohls Hauptgeschäftsführer in der Wirtschaftsvereinigung, Dr. Hans Dichgans, sitzt als Stahl-Vertrauensmann in der Bonner CDU-Fraktion.

Sohls Freunde, der Industriepresident Fritz Berg und dessen Syndikus Gustav Stein, ebenfalls CDU-Bundestagsabgeordneter und Freund des immergrünen Kanzler-Staatssekretärs Hans Globke, tragen jederzeit Sohl-Wünsche bis ganz nach oben. Mit dem 1962 verstorbenen Bankier Robert Pferdenges hatte Sohl sogar einen Duzfreund des Kanzlers an der Spitze seines Aufsichtsrats.

Anläßlich von Charles de Gaulles Deutschland-Besuch im September vergangenen Jahres durfte Sohl den hohen Gast an der Spitze seiner Belegschaft in der Duisburger August-Thyssen-



Verdrängungswettbewerb

Industriekurier

seine Kollegen, obwohl der Thyssen-Chef mehr als alle anderen Manager der Ruhr Einblick in die Wirtschaftsentwicklung der Bundesrepublik und des Auslands nehmen kann.

In nicht weniger als 17 Aufsichts- und Beiräten bedeutender Firmen und Konzerne findet sich der Name Sohl, so bei der Gelsenkirchener Bergwerks-AG, der Demag AG, der Rheinisch-Westfälischen Elektrizitätswerk AG (RWE), der Dresdner Bank AG, der Siemens-Schuckert-Werke AG und der Allianz-Versicherungs AG. Die von ihm geleiteten und beaufsichtigten Unternehmen umfassen fast alle Wirtschaftsbereiche und umspannen den gesamten Erdball.

Zu den christlich-demokratischen Bundesoberen unterhält der Wirtschaftsführer nützliche Kontakte. Sohls Aufsichtsratsvorsitzender ist Dr. Kurt Birren-

Hütte empfangen, auf deren Gelände der General eine Rede hielt.

Den Thyssen-Konzern steuert Sohl vom 19. Stockwerk des Thyssen-Hochhauses in der Düsseldorfer City. Er wohnt auf 22 Morgen Grundbesitz in Hubbelrath bei Düsseldorf. Verheiratet ist er mit der Baroneß Anneliese von Wrede, und auch dienstlich umgibt sich der aus einem Beamten-geschlecht aufgestiegene Sohl gern mit Adel: Sein Vorzimmer-Adjutant ist ein Graf von der Goltz, als Zeremonienmeister des Konzerns wirkt ein Graf Prashma, und Wald, Wild und Hund besorgt ein Graf Arnim.

Der am 2. Mai 1906 in Danzig geborene Sohl hatte als Primaner den Wunsch, Musiker zu werden. Nach ersten Vorhaltungen seines Vaters entschloß er sich dann aber für das Studium des Bergfachs in Berlin, das er mit dem

Diplom-Ingenieur- und Bergassessor-Examen abschloß. Auch sein Sohn Wilfried wollte 1961, nach dem Abitur, Musikant werden, aber der Vater hatte für den Filius andere Noten vorgesehen: Er steckte ihn in die Banklehre.

Auf den Bergassessor Hans-Günther Sohl wartete im Krisenjahr 1932 keine vakante Position im Bergbau. So verdingte er sich bei den Stinnes-Zechen in Essen als Praktikant mit einem Monatslohn von 100 Mark und nannte sich ebenso wie seine ebenfalls schlecht bezahlten Kollegen ironisch einen „Zehngroschenjungen“.

Aber schon ein Jahr später wurden die Groschen aufgewertet. Zu Beginn des Hitler-Booms wechselte er in das Rohstoff-Dezernat des Krupp-Konzerns über und wurde mit 29 Jahren Leiter dieser Abteilung. Der junge Karriereist erhielt den Beinamen „Wunderkind der Ruhr“.

Das erste Kriegsjahr bescherte dem Jungmanager die UK-Stellung und einen Vorstandssitz in der Vereinigten Stahlwerke AG, dem größten Industrietrust der deutschen Geschichte\*. Auch hier war er für die Rohstoffversorgung zuständig. Nach dem Zusammenbruch bestellten ihn die Alliierten zum Liquidator der Vereinigten Stahlwerke, die von den Besatzungsmächten in ihre ursprünglichen Bestandteile zerlegt wurden.

Als letzte Gesellschaft des zerschlagenen Trusts erhielt im Jahr 1952 die August-Thyssen-Hütte in Duisburg die Arbeiterlaubnis. Das Unternehmen war von dem Industrie-Oldtimer August Thyssen (1842 bis 1926) zum modernsten deutschen Hüttenwerk ausgebaut worden. Aber seinem Unternehmen blieb nichts als der Name. Was die Bomben im Zweiten Weltkrieg nicht getroffen hatten, schlachteten die alliierten Demontureure nach Kriegsende aus.

Den Wiederaufstieg des Konzerns hat der damalige Repräsentant des Hauses, Fritz Thyssen, nicht mehr erlebt. Am 8. Februar 1951, ein Jahr vor dem neuen Start der ATH, starb Fritz Thyssen im argentinischen Exil, wohin er sich mit seiner Frau Amélie und seiner Tochter Anita Gräfin de Zichy zurückgezogen hatte.

Zwei Jahre nach dem Tode des Konzernherrn bestellten die von den Alliierten eingesetzten Stahltruhänder Sohl zum Generaldirektor des Unternehmens. Der gebildete Manager, der seine Ausführungen stets durch kultivierte Gesten unterstreicht und wegen seines Witz-Repertoires auf Herrenabenden hochgeschätzt ist, machte aus dem Thyssenschen Trümmerhaufen binnen weniger Jahre ein kapitalistisches Musterkombinat. ATH-Aufsichtsrat Pferdenges besorgte bei den Banken das erforderliche Startkapital. Inzwischen hat Sohl mehr als 2,3 Milliarden Mark in seinem Konzern investiert, davon einen großen Teil aus einbehaltenen Gewinnen.

Er baute ein Hochofenwerk mit neun Öfen, ein Oxygen-Stahlwerk, ein Thomas-Stahlwerk mit sieben Konvertern, zwei Siemens-Martin-Stahlwerke

\* Im Stahlkrisenjahr 1926 hatten sich die größten Bergbau- und Stahlkonzerne mit einem Kapital von 800 Millionen Mark, 22 Betriebsgesellschaften und 250 000 Beschäftigten zusammengeschlossen.



### Glückliche Menschen auf weiter Fahrt

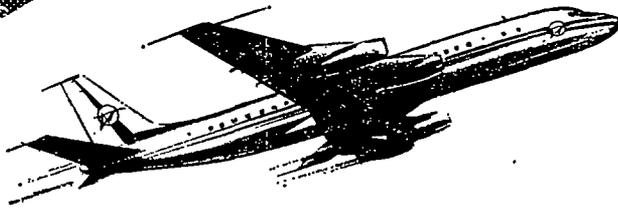
Besinnliche Rast inmitten farbtrunkener Wiesen, grüner Wälder, blauer Seen.  
Als köstlich belebende Erfrischung ist

**4711** **ECHT KÖLNISCH WASSER**  
*immer dabei!*

DIE BLAUGOLDENEN 4711 ERZEUGNISSE GIBT ES ÜBERALL IN DER WELT.

# Warum fliegen so viele Deutsche so gern mit Canadian Pacific?

Weil sie den liebevollen Bordservice schätzen, die erlesene Qualität des Essens und die wirklich erholsame und entspannende Atmosphäre auf jedem Flug dieser erfahrenen Fluggesellschaft. Sie wissen, daß sie mit Canadian Pacific Airlines schnell fliegen (DC8-Jets mit Rolls Royce-Motoren) und - sehr, sehr bequem.



Canadian Pacific Airlines bietet  
2 Atlantik-Dienste

- \* „Polar-Route“ Amsterdam-Edmonton-Calgary-Vancouver
- \* „Sonnenschein-Route“ Rom-Madrid/Lissabon nach Montreal-Toronto, dann Mexiko-City-Lima-Santiago de Chile - Buenos Aires

Übrigens fliegt Canadian Pacific auch nach Hawaii-Fidji-Neuseeland-Australien und Japan-Hongkong. Quer durch Kanada: Montreal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

Fliegen auch Sie

# Canadian Pacific

- das vollkommenste Verkehrsunternehmen der Welt - Flugzeuge, Eisenbahnen, Schiffe, Hotels, Lastwagen, Nachrichtenübermittlung.

Auskünfte erhalten Sie von allen Reisebüros und den Büros der Canadian Pacific in Bremen, Am Wall 102, Tel. 31 05 41/42 · Düsseldorf, Immermannstr. 23, Tel. 35 80 63 · Frankfurt, Taunusstraße 52/60, Tel. 33 58 58 · Hamburg, Ballindamm 25, Tel. 33 78 24



mit zehn Öfen und einen durchgehenden Walzwerks-Trakt von der Blockbrammenstraße bis zu Verzinkungsanlagen für Automobilbleche.

1956 errichtete er die erste Warm- und Kaltbreitbandstraße im Bundesgebiet. Und ohne Rücksicht auf die verschlechterte Marktlage setzte er 1961 den Bau einer zweiten Breitbandstraße durch. Für seine „erfolgreichen Ingenieurleistungen“ verlieh ihm 1957 die Technische Hochschule Aachen die Würde eines Dr.-Ing. E. h.

Um seine ATH zum Konzern abzurunden, erwarb Sohl nacheinander die Niederrheinische Hütte AG in Duisburg mit Verarbeitungsbetrieben, die Deutsche Edelstahlwerke AG in Krefeld und den Stahlhandelskonzern Handelsunion AG. Nach der geplanten Angliederung des Düsseldorfer Röhrenkonzerns Phoenix-Rheinrohr an die ATH, deren Genehmigung er bei der Hohen Behörde der Montan-Union in Luxemburg beantragt hat, würde Sohl Herrscher eines Stahl-Imperiums, das in Westeuropa ohne Beispiel ist\*. Allein die Rohstahlkapazität des Trusts würde sieben Millionen Tonnen im Jahr übersteigen, das sind rund 20 Prozent der gesamten westdeutschen Stahlerzeugung.

Seine beiden Großaktionärinnen, die Fritz-Thyssen-Witwe Amélie, 85, und ihre in Buenos Aires lebende Tochter Anita de Zichy, 54, wurden durch Sohls Invest-Fleiß die reichsten Frauen Westdeutschlands. Die Damen, denen zusammen 41,5 Prozent des ATH-Kapitals von nominal 484 Millionen Mark gehören, kassierten bei der August-Thyssen-Hütte im letzten Geschäftsjahr Dividenden von mehr als 20 Millionen Mark, von denen sie einen Teil an die im Jahre 1959 gegründete Thyssen-Stiftung zur Förderung der Wissenschaften abführten.

Ähnlich hektisch wie die ATH haben in den Nachkriegsjahren alle Stahlkonzerne investiert, so das Hüttenwerk Oberhausen 1,26 Milliarden Mark und der bundeseigene Salzgitter-Konzern mehr als zwei Milliarden Mark. Insgesamt steckte Westdeutschlands Stahlindustrie von 1950 bis 1962 rund 14 Milliarden Mark in neue Anlagen.

Dank der gewaltigen Investitionen behauptete sich die Bundesrepublik als drittgrößter Rohstahlproduzent der Welt. Nach den USA und der Sowjet-Union rangiert Westdeutschland mit gutem Abstand vor Japan, England und Frankreich.

Aber nicht nur in der Bundesrepublik wuchsen die Kapazitäten: In den letzten vier Jahren kletterte die Stahlproduktion der Welt trotz langsameren Wirtschaftswachstums von 305 auf 369 Millionen Tonnen Rohstahl (1938: 110 Millionen Tonnen).

Länder wie Japan und Italien, einst klassische Stahleinfuhrländer, produzieren heute mehr als den eigenen Bedarf. Unter anderem bereitet der billige Japan-Stahl Sohl heute Sorgen. Für die Entwicklungsländer wurde selbstgemachter Stahl gar zum Fetisch

\* Nach Artikel 66 des Montan-Vertrages bedürfen, alle Zusammenschlüsse von Unternehmen der Kohle- und Stahlindustrie der vorherigen Genehmigung durch die Montan-Union.

des nationalen Aufstiegs. Indien zum Beispiel produziert zur Zeit bereits mehr als fünf Millionen Tonnen im Jahr, doppelt soviel wie 1958.

Überall in der Welt wächst die Produktion schneller als der Bedarf. Der Stahlverbrauch wächst jährlich nur um etwa drei Prozent, die Erzeugung hingegen um bis zu acht Prozent. Sogar die Entwicklungsländer stürzten sich in das Exportgeschäft, weil ihnen die dringend benötigten Industrieanlagen für die Verarbeitung ihres Stahls fehlen, und verdrängten durch Preisunterbietungen die alten Stahlländer aus angestammten Positionen.

In den stahlknappen Jahren 1957/58 erzielten die Ruhr und Salzgitter beim Verkauf einer Tonne Walzstahl nach Übersee noch einen Durchschnittspreis von 590 Mark. Bis zu Beginn dieses Jahres war der Weltmarktpreis auf 524 Mark gesunken.

Die wichtigsten Stahlsorten werden heute zu Preisen gehandelt, die beträchtlich unter denen des Jahres 1957 liegen. So kostet zur Zeit jeweils eine Tonne

- ▷ Betonstahl 292 Mark (1957: 488 Mark),
- ▷ Grobblech 360 Mark (608 Mark),
- ▷ Stabstahl 328 Mark (540 Mark) und
- ▷ Feinblech, ein Millimeter dick, 472 Mark (600 Mark).

Wegen des Preisverfalls zogen sich die klassischen Stahlländer Westeuropas immer stärker vom Übersee-Export zurück und pumpeten statt dessen ihre Erzeugnisse in die großen Stahlverbrauchszentren der Montan-Union, vor allem ins Ruhrgebiet.

Belgien (Stahlproduktion 1962: 7,4 Millionen Tonnen), dessen Werke für den weltweiten Export gebaut wurden, führte in den Nachkriegsjahren lediglich ein Viertel seiner Produktion in die sechs Länder der Montan-Union aus. Seit jedoch das Stahlgewitter tobt und die Weltmarktpreise geschrumpft sind, drücken die Belgier mehr als die



Phoenix-Verkaufschef Mommsen  
Zwangsururlaub verfügt

Hälfte ihrer Erzeugung zollfrei in die Länder der Montan-Union.

Unter den Attacken der Belgier, Briten und Japaner hat Westdeutschlands Stahlindustrie besonders zu leiden, da sie traditionell etwa 80 Prozent ihrer Produktion im eigenen Land absetzt und mithin kaum über erprobte Exportventile verfügt. Um wenigstens die Beschäftigung aufrechtzuerhalten, müssen die meisten Unternehmen der Ruhr ihre Brammen und Bleche, teilweise sogar mit Verlust, nach Übersee exportieren. Nur wenige Firmen, wie das Kruppsche Hüttenwerk Rheinhausen, liefern lediglich noch „kleine Kontaktmengen, um die Verbindung zu alten Kunden zu halten“ (Rheinhausen-Vorstand Walter Eppner).

Um so besser reüssieren Briten, Österreicher und Japaner in der Bundesrepublik. Die Einfuhren aus sogenannten Drittländern, die nicht der Montan-Union angehören, unterliegen an den Bundesgrenzen je nach Ferti-



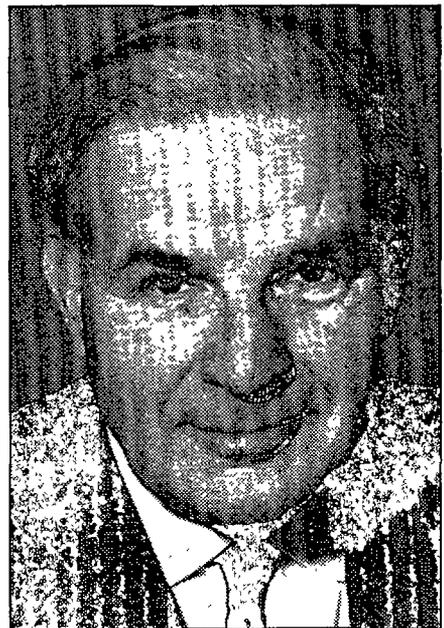
Salzgitter-Chef Ende  
Investitionen gekürzt

gungsgrad Zollbelastungen von nur zwei bis sechs Prozent.

Dieser Zollsatz ist um rund die Hälfte niedriger als in anderen Ländern der Montan-Union. Japan und England erheben für Stahleinfuhren mit durchschnittlich 15 Prozent sogar mehr als das Dreifache des westdeutschen Zolls und machen damit jeden Absatz in diesen Ländern praktisch unmöglich.

Der Stahlhandel zwischen den Mitgliedern der Montan-Union unterliegt hingegen keinerlei Einfuhrzöllen. Trotzdem muß die Bundesrepublik beispielsweise gegenüber Frankreich erhebliche Wettbewerbsnachteile hinnehmen.

Frankreich belastet alle Stahleinfuhren aus der Bundesrepublik zum Ausgleich der heimischen Steuerbelastung mit 25 Prozent sogenannter Mehrwertsteuer. Westdeutsche Stahlimporte aus Frankreich hingegen werden an den Bundesgrenzen nur mit acht Prozent Umsatzausgleichsteuer belegt.



Hoesch-Chef Ochel  
Dividende gesenkt

Entsprechend ist die steuerliche Behandlung des französischen Exports: Frankreichs Stahlfirmen werden 20 Prozent des Ausfuhrwertes ihrer Erzeugnisse zurückerstattet, während der deutsche Exporteur nur 6,7 Prozent als Ausgleich für die zuvor im Inland geleistete Umsatzsteuer zurückerhält.

Die unterschiedlichen Umsatzsteuersysteme der beiden Länder führen dazu, daß französische Stähle in Westdeutschland trotz der Transportkosten billiger sind als in Frankreich, Ruhrstahl jenseits des Rheins aber unverhältnismäßig teuer ist als im eigenen Land.

Allein von den Ländern der Montan-Union wurde auf den liberalen Markt der Bundesrepublik im vergangenen Jahr fast dreimal soviel Walzstahl abgeladen wie 1957. Auch die Einfuhr aus Drittländern hat sich nahezu verdreifacht, und dies, obwohl die heimischen Stahlkapazitäten seit 1957 um rund 30 Prozent anwuchsen (siehe Graphik Seite 25).

Stahlverbands-Chef Hans-Günther Sohl: „Jede fünfte Tonne Walzstahl-Fertigprodukte (Beton- und Profilstahl sowie Bleche), die zum deutschen Verbraucher geht, stammt aus dem Ausland. Bei einzelnen Erzeugnissen liegt der Importanteil zur Zeit noch viel höher, so zum Beispiel für Feinblech bei etwa 28 Prozent und für Mittelblech bei rund 32 Prozent.“

Von Sohls Kollegen Ernst Wolf Mommsen, Verkaufsvorstand des Düsseldorfer Röhrenkonzerns Phoenix-Rheinrohr AG und Enkel des Historikers und Nobelpreisträgers Theodor Mommsen, stammt das sarkastische Wort: „Der Gemeinsame Markt Europas findet in der Bundesrepublik statt.“

Dieser Umstand wirkt sich vor allem deshalb fatal aus, weil die Ruhrindustrie ihren traditionellen Kostenvorsprung gegenüber dem Ausland längst eingebüßt hat. Der rasche Aufstieg verdeckte die Tatsache, daß die Ruhr für

die meisten westdeutschen Stahlwerke heute nicht mehr der beste Platz ist. Der günstigste Standort für moderne Stahlkochereien liegt am Meer.

Jahrzehnte hindurch waren die Ruhr-Stahlwerke wegen der nahegelegenen Steinkohle, die keinerlei Transportkosten verursachte, in Europa ohne Konkurrenz. Der Industriepionier August Thyssen widmete noch auf dem Totenbett seinen letzten Gedanken den „schwarzen Diamanten“: „Macht mir den Bergbau stark!“

Heute ist die Ruhrkohle ein Klotz an den Beinen der Stahlriesen. Die weltweiten Wirtschaftsverbindungen brachten in der Nachkriegszeit billige nordamerikanische Kohle, die zumeist mühelos im Tagebau gewonnen werden kann, in großen Mengen auf den europäischen Markt. US-Kohle wird in Westeuropa trotz des Transports über den Atlantik dem Verbraucher mit etwa 53 Mark je Tonne offeriert, Ruhrkohle hingegen kostet 65 Mark.

Moderne Stahlwerke werden daher fast nur noch am Meer errichtet: in Häfen, wo Ozeanschiffe Kohle und Erze aus Übersee ohne Umschlag entladen können. Diese Werke haben bedeutend niedrigere Frachtkosten als die Stahlfabriken im westdeutschen Binnenland, die ihre Erze in Rotterdam oder Emden in Kähne bis zu 3000 Bruttoregistertonnen und in Eisenbahnwaggons umladen müssen.

Vor dem Zweiten Weltkrieg stand bereits jedes fünfte Hüttenwerk der Welt am Meer, in Deutschland aber kein einziges. Nach dem Kriege wurde die Hälfte der 23 in aller Welt neu errichteten Stahlkochereien in Hafennähe plaziert. Die Unternehmen sparen dadurch nicht nur Landfrachten und Kanalgeldern für den Rohstoff, sie können überdies ihre Fertigware direkt verschiffen. 80 Prozent jener Hüttenwerke, die gegenwärtig im Ausland geplant werden, sollen ebenfalls am Meer stehen.

So errichtete die französische Stahlfirma Usinor nach dem Kriege bei Dünkirchen ein modernes Hüttenwerk mit der größten Breitbandstraße Europas. Ein zweites Küsten-Stahlwerk soll bei Marseille am Mittelmeer entstehen, ein drittes Werk wird in der Nähe von Bordeaux am Golf von Biskaya geplant. Die Unternehmen sollen sowohl teure französische als auch billige US-Kohle verfeuern, um einen niedrigen Mischpreis für den Brennstoff zu erzielen.

In Holland, das nur über wenige Kohlefelder und über keinerlei Erzlager verfügt, bauten die Koninklijke Nederlandsche Hoogovens en Staalfabrieken ihr Werk in IJmuiden zu einem kompletten Hüttenwerk mit einem Blasstahlwerk und Walzenstrassen aus, das 1960 bereits 1,6 Millionen Tonnen Rohstahl erzeugte.

In Belgien errichteten belgische, luxemburgische, französische und italienische Finanziere bei Gent ein Hüttenwerk, das jährlich bis zu drei Millionen Tonnen Bleche walzen soll.

Dem Drang zum Meer gaben in der Montan-Union die Italiener am stärksten nach. Unter der Leitung der vom Staat beherrschten Stahl-Holdinggesellschaft Finsider entstanden



Thyssen-Stammwerk in Duisburg: Aus den alten Stahlrevieren ...

- ▷ bei Genua das Hüttenwerk Cornigliano,
- ▷ an der Reede von Portovecchio, gegenüber der Insel Elba, das Hüttenwerk Piombino,
- ▷ am Golf von Neapel das Hüttenwerk Bagnoli und
- ▷ bei Tarent in Süditalien das Hüttenwerk Taranto, das auf eine Rohstahlkapazität von sechs Millionen Tonnen pro Jahr ausgebaut werden soll.

Das Hüttenwerk Taranto gilt als das Muster einer modernen Stahlkocherei. Hochseeschiffe mit einem Fassungsvermögen bis zu 60 000 Tonnen transportierten Erze aus Venezuela und aus Goa direkt ins Werk, die Kohle kommt aus den USA. Die Frachtersparnis bei solchen Riesenschiffen ist erheblich. So liegen zum Beispiel die Erzfrachtkosten für einen 60 000-Tonner um etwa 30 Prozent unter jenen Raten, die für ein 25 000-Tonnen-Schiff — Frachter dieser Größe können Bremen anlaufen, wo die Ruhr einen Teil ihrer Rohstoffe löscht — gezahlt werden müssen.

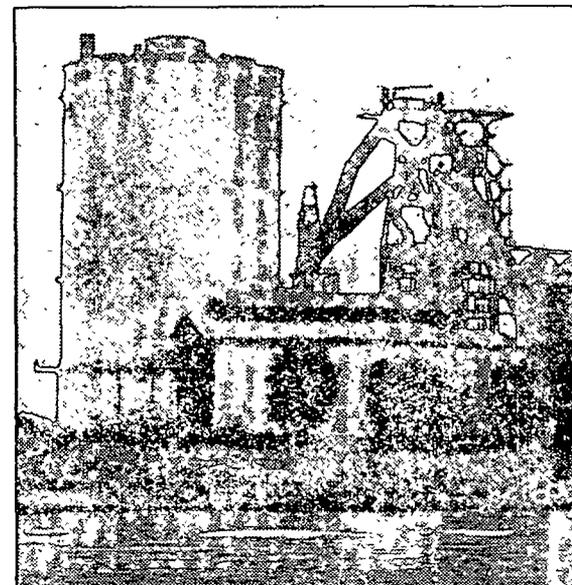
Westdeutschlands Stahlwerke müssen jedoch nicht allein mit ungünstigen Standortbedingungen fertig werden. Überdies schnitt Bonn sie von der billigen US-Kohle ab. Zum Schutz des westdeutschen Bergbaus hat die Bundesregierung Ende 1959 die Einfuhr ausländischer Kohle drastisch kontingentiert, so daß jährlich nur sechs Millionen Tonnen importiert werden können. Der Kohle- und Koksverbrauch der westdeutschen Stahlindustrie beträgt jährlich etwa 22,5 Millionen Tonnen, ihre Quote an der billigen USA-Importkohle aber nur etwa 300 000 Tonnen.

Ergebnis: Das französische Werk Dünkirchen stellt eine Tonne Roheisen zum Preis von 140 Mark her, das italienische Werk Taranto kalkuliert mit

145 Mark. Die Ruhr-Stahlwerke, die teure deutsche Kohle verwenden müssen und deren Erztransporte mit hohen Kanalfrachten belastet sind, haben Roheisenselbstkosten von etwa 185 Mark je Tonne.

Nur ein westdeutsches Unternehmen hat sich bisher in Meeresnähe niedergelassen: Der Duisburger Klöckner-Konzern baute in Bremen, nur 80 Kilometer von der Nordsee entfernt, für 850 Millionen Mark ein komplettes Hüttenwerk einschließlich einer Breitbandstraße zur Herstellung von Blechen. Seit 1957 wurden dort fast drei Millionen Tonnen Rohstahl erzeugt und ausgewalzt. Erzschiffe bis zu 25 000 Tonnen Größe laufen den Werks-hafen an.

Alle Versuche, wenigstens Klöckner-Bremen mit billiger Amerika-Kohle zu versorgen, scheiterten in Bonn bisher



am Einspruch der Ruhr-Stahlmanager, die dem Unternehmen diesen Kostenvorteil nicht gönnen. So muß Bremen teure Kohle aus dem Ruhrrevier herankarren und kann seine Stellung als Küsten-Stahlwerk nicht so ausspielen wie die ausländischen Konkurrenten, die am Meer sitzen und frei von staatlichem Kohle-Dirigismus sind.

Alle anderen westdeutschen Stahlwerke — von der August-Thyssen-Hütte am Niederrhein bis zu Salzgitter an der Zonengrenze — entstanden nach dem Kriege wieder am alten Platz, obwohl die teilweise totalen Zerstörungen und Demontagen den Standortwechsel zum Meer oder zumindest zum Niederrhein, der im frachtgünstigen Einzugsgebiet von Rotterdam liegt, erlaubt hätten. Aber in Jahren des Wiederaufbaus war der unmittelbare Sitz auf der Ruhrkohle noch ein unbestrittener Wettbewerbsvorteil, zum Beispiel gegenüber lothringischen Stahlwerken, die weitgehend auf den Bezug von Ruhrkohle angewiesen waren.

Die zunehmende Integration der billigen Rohstoffquellen mit den Verarbeitungsländern hat an der Ruhr nicht ein einziger Manager vorausgeahnt. Damit erging es den Stahlindustriellen ähnlich wie einst dem Kohlebergbau, der sich ebenfalls im Windschatten von Energieprognosen so lange sicher wähnte, bis die Halden den Bergbauchefs die Augen öffneten.

Die schiefen Prognosen auf dem Kohlemarkt waren für die Stahlindustrie kein ausreichendes Warnzeichen. Immerhin verteidigte der Generaldirektor der Dortmunder Hoesch AG, Dr.-Ing. Willy Ochel, der selbst über vier leistungsfähige Zechen verfügt, seine Kollegen und sich: „Es war damals nicht vorauszusehen, daß dieser jahrhundertalte Standortvorteil schon so bald ein Nachteil sein würde. Aber ein genauso wichtiger Grund für den Wiederaufbau im Ruhrgebiet war für uns die Tatsache, daß wir im dichtesten deutschen Stahlverbrauchszentrum saßen: Im Umkreis von hundert Kilometern verkaufen wir etwa 60 Prozent unserer gesamten Stahlerzeugnisse.“

Ebenso begann der Bund in Salzgitter wieder Stahl zu kochen, obwohl nach der deutschen Teilung der Salzgitter-Konzern sein traditionelles Absatzgebiet in Mitteleuropa verloren hatte.

Auch der von Hoesch-Chef Ochel angeführte Vorteil der Ruhr-Stahlindustrie, mitten im Verbrauchszentrum zu domicilieren, ist weitgehend verlorengegangen. Ausländische Fabrikanten, die entweder wegen der Meeresnähe ihrer Werke billiger produzieren können oder deren Regierungen Exporthilfen gewähren, liefern seit Jahren Stahlprodukte an Verarbeitungsbetriebe im Ruhrrevier zu den gleichen oder auch zu besseren Bedingungen als die Ruhr-Stahlwerke.

Feinbleche, ein Millimeter stark, werden von den Belgiern für 638,40 Mark je Tonne verkauft, Feinblech aus Siegen hingegen kostet 665,40 Mark. Im süddeutschen Raum sind fast alle belgischen Stahlfabrikate billiger als die Ruhr-Erzeugnisse. Belgischer Stabstahl kostet beispielsweise in Stuttgart 438 Mark je Tonne, die Ruhr verlangt 481,20 Mark.

Mit Unbehagen verfolgt die Montan-Union in Luxemburg die fortschreitende Entwertung klassischer Standortvorteile innerhalb des gemeinsamen europäischen Stahlmarktes, die — so meinte kürzlich Dr. Fritz Hellwig, der in der Hohen Behörde für die Stahlmarktpolitik zuständig ist — sogar „die Schließung von Hüttenwerken erforderlich machen“ könne. Bisher sei die Schwäche der alten Stahl-Basen „von der schnellen Expansion der Stahlindustrie überdeckt worden“.

Unter dem Eindruck der Luxemburger Warnungen legten die Rheinischen Stahlwerke eines ihrer pompösesten Nachkriegsprojekte wieder in die Schublade: den 300-Millionen-Bau eines Blasstahlwerks mit Walzenstraßen in Gelsenkirchen, der Anfang des Jahres 1961 vom Aufsichtsrat bereits genehmigt worden war.

Während der Vorstand des Rheinischstahl-Konzerns seine Mammutinvestitionen nicht mehr verantworten will,

hält ein revier- und küstenfernes Stahlunternehmen das genaue Gegenteil für richtig. Die Ilseder Hütte in Peine investiert 450 Millionen Mark in ein neues Blasstahlwerk und andere Anlagen, um eine „Erhöhung der Stahlkapazität (von 900 000 Tonnen) auf mindestens 1,4 Millionen Tonnen pro Jahr“ zu erreichen. Mit „dieser beträchtlichen Kapazitätsausweitung“, so hieß es in einer Verlautbarung des Ilseder-Vorstands stolz, „wird die Ilseder Hütte zu einem der modernsten gemischten deutschen Hüttenwerke ausgebaut“.

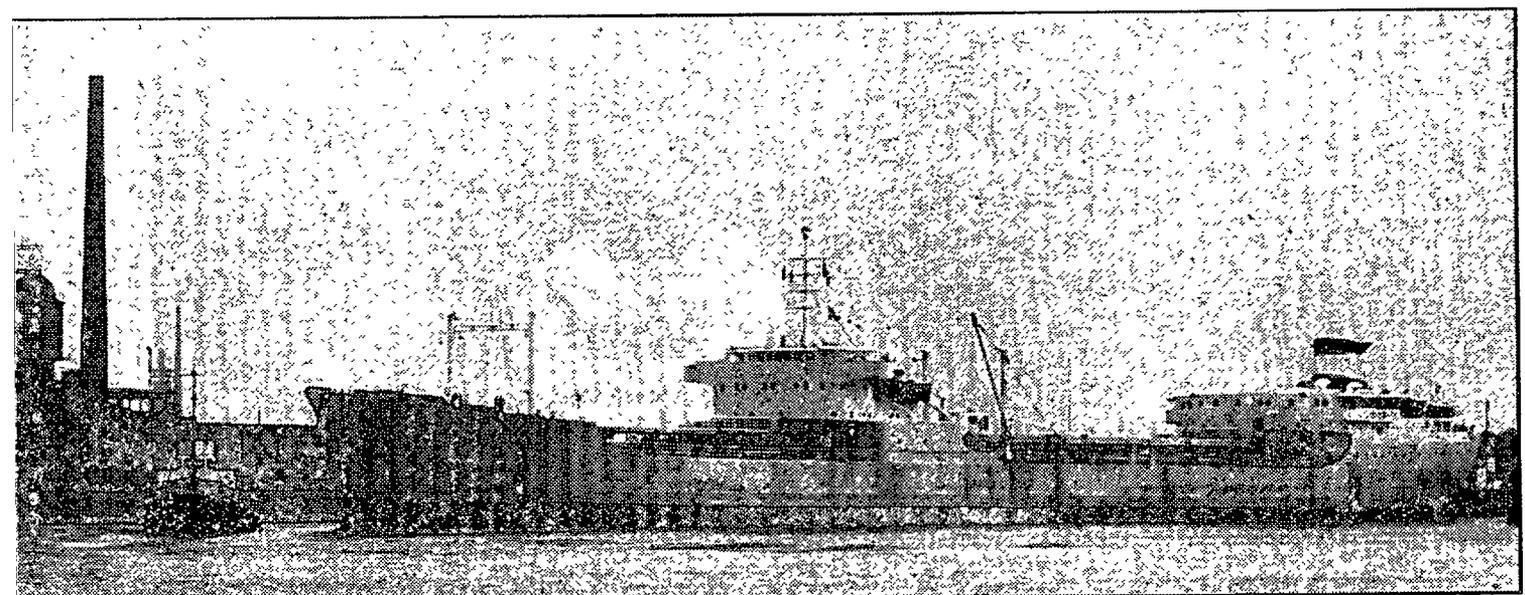
Damit huldigt Ilsede nach wie vor der alten Sohl-These vom weiten Anzug, in den die Produktion hineinwachsen müsse. Hoesch-Chef Ochel hingegen will lieber billigen fremden Stahl kaufen als neue Anlagen bauen, und statt dessen Geld in Verarbeitungsbetriebe stecken. Ähnlich widerspruchsvoll waren die Dispositionen der westdeutschen Stahlindustrie in allen Nachkriegsjahren.

Während in Frankreich und Italien, den potentesten Konkurrenten Westdeutschlands auf dem gemeinsamen europäischen Stahlmarkt, die Regierungen Investitionen beeinflussten und sogar dirigierten, um eine optimale Beschäftigung aller Betriebe zu gewährleisten, investierten die westdeutschen Stahlmanager munter drauflos.

Heute möchten die Ruhrmanager gern Bonn und Luxemburg zu Sündenböcken stempeln. Dabei jedoch übersehen sie geflissentlich, daß die unbestreitbaren Wettbewerbsnachteile der deutschen Stahlindustrie — geringer Zollschatz, Steuerdiskriminierungen und Niedrigpreis-Offerten aus dritten Ländern — bereits zu jenem Zeitpunkt bestanden, als die Manager zu ihrem großen Investitionsstoß ausholten.

Ebenso war der gewaltige Ausbau der Stahlindustrie in Frankreich, Italien, Japan, England, Holland und Belgien, der zwangsläufig zu einem Abbröckeln der Preise führen mußte, bereits vor vier Jahren bekannt.

Die schwachen Ansätze, innerhalb der westdeutschen Stahlwirtschaft die



...eine Flucht ans Meer, Klöckner-Hüttenwerk in Bremen

Investitionen aufeinander abzustimmen, hat Stahlverbands-Chef Sohl selbst unterbunden. Er benutzte den von ihm geleiteten „Investitionsausschuß“ in der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, um Projekte eines Konkurrenten zu Fall zu bringen und sie dann in seinem eigenen Konzern zu verwirklichen.

Anfang des Jahres 1960 hatte der bundeseigene Salzgitter-Konzern beschlossen, eine Warmbreitbandstraße mit einer Jahresleistung von 1,4 Millionen Tonnen und ein Kaltbreitband-Walzwerk mit einer Jahreskapazität von 720 000 Tonnen zu bauen. Das Unternehmen brauchte die Verarbeitungsanlagen, weil die vorhandenen Walzeinrichtungen zu klein waren, um die Rohstahlproduktion von 1,6 Millionen Tonnen jährlich zu verwalzen. Salzgitter hatte bis dahin das überschüssige Eisen zu Schleuderpreisen verkaufen müssen.

Sohls „Investitionsausschuß“ verwarf die Projekte. Er erklärte, daß schon die in Betrieb befindlichen Breitwalzwerke bei Sohls Thyssen-Hütte, Hoesch und Klöckner nicht ausgelastet seien und durch die neuen Pläne des Salzgitter-Generaldirektors Dr. Konrad Ende vollends ruiniert würden.

Endes Cheftechniker Dr. Paul Rheinländer damals zu Sohl: „Ihr Investitionsausschuß ist wie ein Blasebalg. Jedemal, wenn Salzgitter etwas plant, pustet Sie.“ Ende bestand auf der neuen Anlage.

Hans-Günther Sohl schickte seine Freunde, den Industriepäsidenten Fritz Berg und dessen Syndikus Gustav Stein, ins Bonner Wirtschaftsministerium, um gegen die Expansionspläne des Bundeskonzerns zu protestieren. Zugleich ging er den Bundeskanzler brieflich um Hilfe gegen das bundeseigene Salzgitter-Unternehmen an.

Bonn piff daraufhin Salzgitter zurück. Konrad Ende mußte auf Bonner Geheiß die geplanten Investitionen halbieren, ohne Rücksicht darauf, daß kleine Walzwerke nicht sehr rentabel arbeiten können.

Nur kurze Zeit später sickerte aus Luxemburg durch, Hans-Günther Sohl habe dort namens seines Konzerns den Bau eines zweiten Warm- und eines zweiten Kaltbreitband-Walzwerkes angekündigt.

Tatsächlich wird die ATH allen Flauten zum Trotz im kommenden Jahr ein neues Kaltbandwalzwerk mit 720 000 Tonnen Jahreskapazität sowie ein Warmbandwalzwerk für 1,7 Millionen Tonnen in Betrieb nehmen. Im nächsten Jahr sind auch die neuen Walzwerke von Salzgitter fertig, für deren Bleche — ebenso wie für die Thyssen-Bänder — neue Käufer gesucht werden müssen.

Ähnlich verworren ist die Lage am Markt für Walzdraht. Die monatliche Drahtkapazität beträgt zur Zeit etwa 200 000 Tonnen, ausgenutzt aber werden nur 150 000 Tonnen. Desungeachtet bauen zur Zeit fünf Firmen — Hüttenwerk Oberhausen, Klöckner, Neunkircher Eisenwerk, Felten & Guillaume sowie Salzgitter/Iseder Hütte — weitere



Thyssen-Aufsichtsrat Birrenbach Blasebalg in Bonn

Drahtstraßen. Ende dieses Jahres werden die Unternehmen pro Monat 271 000 Tonnen Draht walzen können, das sind über 75 Prozent mehr als der Markt verdauen kann.

Schon jetzt sind die westdeutschen Walz- und Drahtstraßen gezwungen, auch kleinste Orders anzunehmen, deren Ausführung oftmals kaum Gewinn abwirft. So verteilt sich die Jahresproduktion von zehn Millimeter dickem Rundstahl für Spezialzugseile auf 18 Werke. In die Herstellung einer Spezialflachstahlsorte in Höhe von jährlich nur 3800 Tonnen müssen sich 15 Werke teilen. Das Hoesch-Walzwerk in

Hohenlimburg wird monatlich 1200mal auf verschiedene Abmessungen umgebaut.

Frotzelt Hoesch-Generaldirektor Ochel: „Kontinuierliche Betriebe — das bedeutet bei uns in Deutschland nicht, daß sie kontinuierlich arbeiten, sondern kontinuierlich umgebaut werden.“

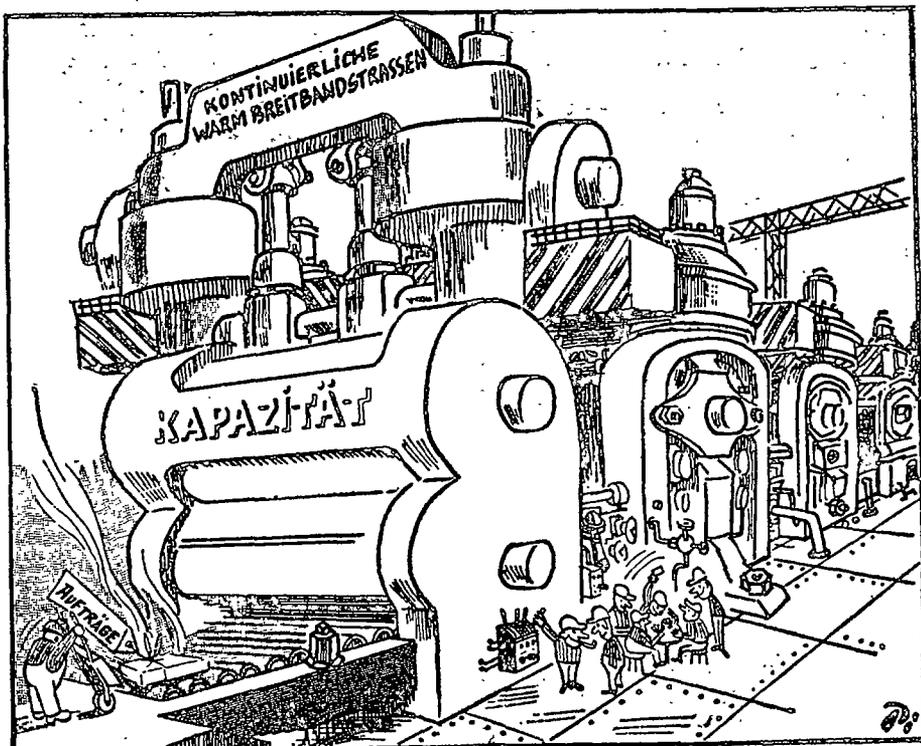
Nicht alle Unternehmen freilich haben in der Nachkriegszeit ihr Heil so im „Tonnenmachen“ gesehen wie etwa die Sohlsche Thyssen-Hütte, das Hüttenwerk Oberhausen und die Dortmund-Hörder Hüttenunion, die ihre krisenanfällige Position als Massenschmelzwerke noch verstärkt, es dabei aber versäumt haben, durch Angliederung von Verarbeitungsbetrieben krisenfester zu werden.

Mannesmann, Phoenix-Rheinrohr und Krupp beispielsweise entwickelten sich systematisch von Stahlerzeugungs- zu Stahlverarbeitungskonzernen. Mannesmann-Aufsichtsratsvorsitzer Wilhelm Zangen gab sehr früh schon seine Parole aus: „Wir tun nichts an der Erweiterung unserer Roh- und Walzstahlproduktion.“

Wilhelm Zangen, der 23 Jahre lang bis 1957 den Mannesmann-Konzern als Generaldirektor geleitet hat, verließ seinem Stahl- und Röhrenunternehmen die Struktur einer weltweiten Investmentgesellschaft. Sein Ziel war es, in möglichst vielen Ländern und Branchen zu produzieren.

Die Lebensweisheit des 71jährigen Seniors der Ruhr: „Je mehr man sich den Grundstoffen nähert, um so weniger wird man verdienen. Nicht der Bauer verdient mit seinen Erbsen das Geld, sondern die Konservenfabrik, die sie einfüllt und verkauft.“

Ein anderer Manager, Dr. h. c. Karl Barich, 61, ging mit seinen Stahlwerken Südwestfalen an der Sieg einen anderen Weg: Er forcierte den Umbau vom



Große Walzen, kleine Blöcke

Industriekurier

Massen- zum Edelstahlwerk. Barich, der vom Handelsschullehrer zum Konzernchef aufstieg, ließ sich bei seinen Plänen davon leiten, daß im Siegerland wegen der hohen Frachtbelastung der Rohstoffe nur Spezialwerke noch überleben können. Er liefert seine Edelmehle in 50 Länder, zahlt nach wie vor 14 Prozent Dividende und zieht Bilanz: „Hätten wir Südwestfalen nicht auf Edelstahl spezialisiert, dann spräche keiner mehr von uns.“

Andere Unternehmen, die überwiegend Massenstahl erzeugen und sich gegen das mit niedrigen Kosten produzierende Ausland zur Wehr setzen müssen, geraten immer tiefer in einen Teufelskreis: Obwohl allenthalben Überkapazitäten vorhanden sind, müssen sie neue, wirtschaftlichere Anlagen

Ruhr jetzt schon 15 Mark und in Salzgitter, wo der Bund mit einer angemessenen Kapitalausstattung knauserte, sogar mehr als 30 Mark.

Stahlverbands-Chef Sohl, der einst zum bedingungslosen Ausbau der Anlagen aufgerufen hatte, gab jetzt eine neue Parole aus: „Kostensenkung und nochmals Kostensenkung!“ Erstes Opfer des neuen Sparprogramms ist der deutsche Erzebergbau, der in den vergangenen Monaten zum großen Teil stillgelegt wurde.

Westdeutschlands Stahlkochereien, die bisher etwa für zehn Prozent ihres Bedarfs Inlanderze verhüttet haben, drosseln rigoros die Bezüge aus dem eigenen Land und konzentrieren sich auf billiges Auslandserz. Zugleich suchen sie nach Möglichkeiten, doch noch

lassen und auf ein eigenes Werk verzichten.

Auf den Stützen Hoesch, Hüttenunion und Hüttenwerke Siegerland dreht sich seitdem ein rentables Produktionskarussell:

- ▷ Stahl aus dem Siegerland wird auf den Straßen der Hüttenunion zu Blöcken ausgewalzt, die Blöcke preßt die Hoesch-Straße zu Breitband, das anschließend von den Siegerländern weiterverarbeitet wird;
- ▷ Stahl von Hoesch wird von der Hüttenunion zu Blöcken gewalzt, bevor er in die Hoesch-Breitbandstraße zurückläuft;
- ▷ Blöcke der Hüttenunion werden auf der Breitbandstraße von Hoesch zu Stahlbändern gewalzt, die dann ebenfalls ins Siegerland gehen.

Der Not gehorchend, wird Thyssen-Generaldirektor Hans-Günther Sohl seine zweite neue Warmbreitbandstraße auch den Konzernen Mannesmann und Hüttenwerk Oberhausen zur Verfügung stellen. Diese beiden Firmen wollen bei Sohl monatlich 70 000 Tonnen walzen lassen.

An der Zonengrenze haben sich neuerdings auch der Salzgitter-Konzern und die Ilseeder Hütte beim Bau einer Drahtstraße (Kostenaufwand 50 Millionen Mark) zusammengetan. Sie finanzieren die Anlage gemeinsam und belegen sie jeweils zur Hälfte.

Der Kooperations-Promoter Willy Ochel verlangte kürzlich, Bonn solle durch Steuervergünstigungen die Konzerne zu sinnvoller Zusammenarbeit animieren. Die gegenseitige Belieferung mit Rohstoffen und Halbzeug zwischen einzelnen Werken müsse von der Umsatzsteuer befreit werden.

Die Bundesregierung hat sich bisher allerdings nur bereit gefunden, die Umsatzausgleichsteuer für Stahlimporte in die Bundesrepublik von sechs auf acht Prozent zu erhöhen, eine Maßnahme, die besonders die Stahlausfuhr der Franzosen trifft. Frankreich, das seine Industrie durch erheblich höhere Umsatzsteuer-Ausgleichsbeträge schützt, hat wegen dieser Maßnahme bereits bei der Montan-Union in Luxemburg Protest erhoben.

In Bonn und Luxemburg heben Sohl und seine Lobbyisten weitere Abwehrgräben aus: Die Einfuhrzölle für Stahlprodukte aus Ländern, die nicht zur Montan-Union gehören, sollen stark erhöht werden, um die Importströme weitgehend abzulenken. Die westdeutschen Zollsätze, die zwischen zwei und sechs Prozent liegen, sollen auf das „italienische Niveau“ von etwa zehn Prozent angehoben werden.

Den sogenannten Drittländern will der Stahlverbands-Chef außerdem noch eine Selbstbeschränkung auferlegen. Sie sollen entweder nicht mehr so viel Stahl nach Westdeutschland liefern oder die westdeutschen Preise nicht mehr unterbieten.

Manager Sohl möchte damit an seinem Stahlzug, den er zu weit schneiden ließ, einige Abnäher anbringen. Am Freitag vorletzter Woche verkündete er in Düsseldorf sein Arbeitsprogramm: Die Bundesrepublik soll nicht mehr „allen Stahlexporturen offenstehen“.



Gastgeber Sohl, Besucher: Der gemeinsame Markt findet in Deutschland statt

bauen, die billiger arbeiten — und vergrößern damit zwangsläufig die jetzt schon nicht voll ausgenutzten Kapazitäten.

Bisher besaßen Hochöfen eine Tagesleistung von 800 bis 1000 Tonnen Roheisen. Die modernen Mammutöfen — Stahlverbands-Chef Sohl baut in seiner Thyssen-Hütte gegenwärtig den größten Hochofen Europas — produzieren täglich 2000 Tonnen. Eine normale Thomas-Birne konnte früher in einem Arbeitsgang 45 Tonnen schmelzen, neue Konverter dagegen fassen 75 Tonnen. Ein Siemens-Martin-Ofen enthielt 80 Tonnen Rohstahl, neue Öfen können 350 und sogar 500 Tonnen aufnehmen. Zwar sinken bei modernen Anlagen die Produktionskosten je Tonne Stahl, aber die Investitionskosten sind ungleich höher als in früheren Jahren.

Zudem gestatten die niedrigen Börsenkurse der Stahlpapiere den Firmen keine Kapitalerhöhungen mehr. Die Unternehmen müssen weiter Fremdgelder aufnehmen und verschulden so immer stärker. Die Zinsbelastung für eine Tonne Roheisen beträgt an der

an billige Amerika-Kohle zu gelangen. Klöckner-Aufsichtsratsvorsitzer Dr. Günther Henle: „Die deutsche Stahlindustrie kann nicht laufend die Ruhrzechen subventionieren.“

Jetzt, da Westdeutschlands Stahlindustrie in der seit langem voraussehbaren Krise steckt, gehen viele Unternehmen den Weg, den der Hoesch-Generaldirektor Dr. Ochel bereits in den guten Stahljahren propagiert hatte: Sie wollen neue Produktionsanlagen gemeinsam betreiben. Jeweils ein Unternehmen soll eine bestimmte Anlage errichten, die dann von anderen Werken mit Lohnaufträgen bedacht werden soll.

Ochel und der damalige Mannesmann-Generaldirektor Zangen hatten bereits 1956 in Duisburg zusammen ein Großrohrwerk für Pipeline-Röhren errichtet. Als einige Zeit später die Dortmund-Hörder Hüttenunion eine Breitbandstraße bauen wollte, Ochels eigene aber nicht voll ausgelastet war, schlug der Hoesch-Chef den Hüttenunion-Managern vor, sie sollten ihren Breitbandbedarf „zum billigsten Preis“ auf seiner Straße in Dortmund produzieren