

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

Wirtschaftsmacht und freie Marktwirtschaft

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1960) : Wirtschaftsmacht und freie Marktwirtschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 40, Iss. 6, pp. 310-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132975>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Schwerindustrielle Fusionen für den Europamarkt?

Die Verantwortung und die Spielregeln in Luxemburg

Das Schicksal, das dem Antrag der August-Thyssen-Hütte auf Zusammenschluß mit Phoenix-Rheinrohr in Luxemburg widerfahren ist, hat in der Bundesrepublik heftige Reaktionen ausgelöst. Inzwischen hat sich der Sturm der Entrüstung gelegt; geblieben ist ein Gefühl des Unbehagens und der Enttäuschung. Auch der unvoreingenommene Betrachter fragt sich nämlich, ob die Luxemburger Exekutive, die Hohe Behörde der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, in ihren Beratungen die wirtschaftliche Wirklichkeit richtig gesehen hat oder ob sie sich in ihrem Bewegungsspielraum durch den Montanvertrag tatsächlich so eingengt fühlen mußte, daß ihr ein freieres Handeln gar nicht möglich war. Es drängt sich schließlich die Frage auf, inwieweit der politische Hintergrund, vor dem die neun Mitglieder dieses supranationalen Gremiums agieren, ihr Denken beeinflusst hat.

Technischer Fortschritt und optimale Betriebsgröße

Auch in Luxemburg weiß man, daß in der Eisen- und Stahlindustrie das Problem der optimalen Betriebsgröße seit den Tagen der ersten Flußstahlerzeugung zugunsten des Großbetriebs, des integrierten Hüttenwerks, entschieden ist. Die Frage nach der zweckmäßigsten Größenordnung, für die vor 25 Jahren nach einer Faustregel noch eine Jahreskapazität von 1 Mill. t Rohstahl genannt wurde, beantwortet heute die Praxis mit Neugründungen auf grüner Wiese, die von Anfang an

auf eine Endleistung von 4 bis 6 Mill. t Rohstahl ausgelegt werden. Als Beispiele seien genannt: die Klöcknerhütte in Bremen, das Hüttenwerk Dünkirchen der USINOR, der Werkskomplex Port Talbot-Margam der Steel Company of Wales, das Werk Sparrows Point von Bethlehem Steel und die Fairless Works von US-Steel. Die Fortschritte der Eisenhüttentechnik, ganz besonders beim Walzen, erfordern hohe Kapazitäten. Diese Betriebsgrößen bedingen wiederum entsprechende Unternehmensgrößen, da ein Hüttenunternehmen während der mengen- und preismäßigen Ausschläge der Stahlmarktentwicklung nicht immer nur „auf einem Bein“ balancieren kann. Entweder bietet es einen breiten Sortenfächer, d. h. verfügt es über eine Reihe verschiedener Walzwerke mit entsprechend hoher Rohstahlbasis, oder es sucht Rückhalt in vertikaler Richtung in der Verarbeitung.

Das Bild der heutigen Weltstahlindustrie spiegelt genau jene Verhältnisse wider, wie sie hier skizzenhaft umrissen sind. Horizontal und vertikal gegliederte Unternehmen sind die Norm; in allen wichtigeren Stahlerzeugerländern vereinigt eine relativ geringe Zahl von Unternehmen drei Viertel oder mehr der jeweiligen Rohstahlerzeugung auf sich. Das ist in der Sowjetunion nicht viel anders als in den USA, in Frankreich oder Großbritannien. Abgesehen einmal von den Stahlriesen US-Steel und Bethlehem Steel, die in ihrer Art nicht als typisch bezeichnet werden

dürfen, liegen die amerikanischen Werke mit dem wesentlichen Anteil an der Landesproduktion zwischen 7 und 13 Mill. t Jahresleistung. Sie werden auf einem Markt, der nach der Verbraucherzahl mit dem gemeinsamen Markt der Sechsen identisch ist, nicht als unangemessen empfunden. Größenordnungen von 4 bis 6 Mill. t erreichen auch die russischen Kombinate. Westeuropäische Unternehmensgruppen reichen an diese Zahlen heran oder erklären sie als nächstes Ziel. Der Zusammenschluß mit Phoenix-Rheinrohr hätte die Thyssen-Gruppe in Europa in die Spitze der Spitzengruppe geführt, weil sie schon 1957 rund 5 Mill. t Rohstahl produziert hatte, und sie hätte diese Position — als primus inter pares — auch in den kommenden Jahren behauptet, weil ihre Investitionsabsichten genau wie bei ihren Konkurrenten in Richtung einer Kapazitätsausweitung laufen.

Der Ermessensspielraum der Hohen Behörde

Nun muß stets und überall einer der Größte sein; das ist nicht immer eine dankbare Rolle. Vielleicht macht es auch einen feinen Unterschied, ob man in der Firma eine unverfängliche Ortsbezeichnung oder den Namen Thyssen führt, selbst wenn man dieselbe Abstammung vorzuweisen hat. Aber selbstverständlich haben diese Aspekte in den Luxemburger Beratungen keine Rolle spielen können. Vor dem Gesetz der Gemeinschaft sind alle gleich; eine der Hauptsäulen des Montanunionvertrages ist das Diskriminierungsverbot. Es bindet auch die Hohe Behörde. Die deutsche Stahlindustrie hat außerdem

Alle in der Abteilung „Zeitgespräch“ veröffentlichten Beiträge sind freie Meinungsäußerungen von Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik und von in- und ausländischen Mitarbeitern. Sie enthalten keine Stellungnahme der Redaktion und sind keine offiziellen Äußerungen der herausgebenden Institutionen.

zu wiederholten Malen bekräftigt, daß niemand an eine Wiedererrichtung der ehemaligen Vereinten Stahlwerke denke. Man kann annehmen, daß eine solche Absichtserklärung von der Luxemburger Exekutive so ernsthaft gewürdigt worden ist, wie sie abgegeben wurde. Die Hohe Behörde nimmt in den von ihr geführten wettbewerbsrechtlichen Verfahren sicherlich öfter derartige Erklärungen entgegen.

Was im Falle eines Konzentrationsantrages zu untersuchen, zu beurteilen und zu entscheiden ist, schreibt der Hohen Behörde Artikel 66 des Vertrages vor. Es heißt dort,

„daß die Hohe Behörde ihre Genehmigung zu erteilen hat, wenn sie feststellt, daß das beabsichtigte Vorgehen den beteiligten Personen oder Unternehmen nicht die Möglichkeit gibt, hinsichtlich der ihrer Zuständigkeit unterstehenden Erzeugnisse

auf einem bedeutenden Teil des Marktes dieser Erzeugnisse die Preise zu bestimmen, die Produktion oder die Verteilung zu kontrollieren oder zu beschränken oder einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern

oder den aus der Anwendung dieses Vertrages sich ergebenden Wettbewerbsregeln zu entgehen, insbesondere durch Schaffung einer künstlichen Vorzugsstellung, die einen wesentlichen Vorteil im Zugang zu den Versorgungsquellen und zu den Absatzmärkten mit sich bringt“.

Diese Bestimmungen lassen der Behörde — so exakt kodifiziert sie klingen mögen — einen beträchtlichen Spielraum für ihr Ermessen. Sie hat den Maßstab zu setzen, wo der bedeutende Teil des Marktes beginnt und aufhört, sie beurteilt, wann ein Unternehmen die Möglichkeit erwirbt, die Preise zu bestimmen oder wann es in eine künstliche Vorzugsstellung einrückt usw. Sie kann auch — nach einer weiteren Vorschrift des Artikels 66 — ihre Genehmigung für einen Zusammenschluß „an jede ihr geeignet erscheinende Bedingung anknüpfen“; daß sie keine beliebigen Bedingungen auferlegen kann, sondern sich dabei im Rahmen des Vertrages bewegen muß, ist wohl selbstverständlich. Die Spanne ihres Ermessens reicht aber noch weiter, wenn man die Bestimmungen des

Artikels 66 im Zusammenhang mit den einleitenden Artikeln 2 bis 5 des Vertrages sieht, die gewöhnlich als die konstitutionellen Vorschriften der Montangemeinschaft gewertet werden.

Die Luxemburger Überlegungen

In den zitierten Vertragsbestimmungen fällt sofort auf, daß sie auf den Markt und die Bewegungsmöglichkeiten des Unternehmens am Markt abstellen. Die Unternehmensgröße allein, die an der Rohstahlerzeugung zu messen üblich geworden ist, könnte demnach in den Luxemburger Beratungen über den Thyssen-Antrag kaum eine Rolle gespielt haben, weil nicht Rohstahl, sondern Walzstahl zum Absatz gelangt; und jedes Walzprodukt hat wiederum seinen eigenen Markt. Wie man heute weiß, ergab sich bei der Untersuchung, daß die vereinigten Thyssen-Unternehmen bei keinem der von ihnen hergestellten Walzwerkserzeugnisse, die marktmäßig eine Rolle spielen, eine beherrschende Marktposition erworben hätten. Selbst auf dem deutschen Inlandsmarkt, den die Hohe Behörde als den für Thyssen relevanten Markt bezeichnete, wäre die Gruppe bei keinem einzelnen Produkt — von der erwähnten Ausnahme abgesehen — zum größten Marktpartner aufgerückt. Auf den ersten Blick sollte man meinen, daß diese Feststellung zu einem schnellen und positiven Entscheid über den Antrag hätte führen müssen. Offenbar war die Behörde jedoch in ihren Überlegungen weitergegangen und zu dem Schluß gekommen, daß bei dem sämtliche wichtigen Fertigerzeugnisse umfassenden Produktionsprogramm die Tatsache von erheblicher Bedeutung war, daß die zusammengesetzten Unternehmen auf maßgebenden Walzstahlmärkten vertreten sein und dort überall zu den wenigen führenden Anbietern zählen würden, die zusammen jeweils die Hälfte des Absatzes oder mehr an diesen relevanten Markt bringen. Die Möglichkeit zur „Mitbestimmung“ auf jedem einzelnen Teilmarkt, so dürfte die Luxemburger Überlegung gewesen sein, birgt aber die Möglichkeit in sich, die die Bestimmungen des Artikels 66 einem Unternehmen ver-

wehrt wissen wollen. Eine Verhärtung der oligopolistischen Struktur des Stahlmarktes war der Hohen Behörde offenbar unwillkommen.

Der Streit über die Bedingungen

Trotzdem neigte in dem Neun-Männer-Gremium wohl eine Mehrheit zu der Auffassung, daß mit Rücksicht auf die Situation der westeuropäischen Stahlindustrie im Rahmen des Weltmarktes und mit Rücksicht auf die technische Entwicklung der Zusammenschluß nicht verweigert werden könne. Wie man weiß, forderten aber die nicht-deutschen Stimmen dieser Mehrheit, die mutmaßlichen Auswirkungen der Konzentration von vornherein durch Auflagen zu begrenzen. Sie wählten drei Bedingungen, die eine Aufgabe, eine Verringerung und eine Begrenzung bestimmter Beteiligungsverhältnisse und vertraglicher Lieferbeziehungen zum Ziele hatten; sie hielten sich damit im Rahmen der Vertragsbestimmungen. Ihre vierte Bedingung, bis auf weiteres die Investitionen der neuen Gruppe darauf zu kontrollieren, ob sie den beteiligten Unternehmen nicht eine über das zugestandene Maß hinausgehende Marktposition verschaffen würden, hätte dagegen eine unzulässige Ausweitung des Montanunionvertrages bedeutet. Es berührt merkwürdig zu hören, daß diese Idee gerade von liberaler Seite in der Hohen Behörde vorgebracht worden sein soll.

An dieser Stelle schienen nicht nur die Neun in Luxemburg unter sich noch uneins zu sein, hier war auch die bei aller hochgespannten Erwartung bewahrte Geduld der Beteiligten am Ende. Sie zogen ihren Antrag zurück und verhinderten damit die endgültige Entscheidung in der Hohen Behörde. Ein weiser, wenn auch kein leichter Entschluß, für den alle künftigen Konzentrationsbittgänger in der Gemeinschaft dankbar sein dürften. Eigentlich müßte auch die Hohe Behörde erleichtert aufatmen: ihr wurde ein Beschluß erspart, der durch eine unglücklich-zufällige Stimmenkonstellation zustande gekommen wäre und sie auf den Weg einer zwiespältigen Wettbewerbspolitik geführt hätte. Denn wie fände sie aus der Sackgasse heraus,

daß sie einerseits bei Konzentrationen des besprochenen Umfangs künftig eine Investitionskontrolle zur Regel macht, wegen des Diskriminierungsverbotes sogar machen müßte, während sie andererseits nur tatenlos zusehen kann, wenn bestehende Großunternehmen oder Gruppen über Investitionen in Marktpositionen gelangen, in denen sie keinem Wettbewerb mehr ausgesetzt sind? Der Montanvertrag gibt hierauf kaum eine, bestenfalls eine unbefriedigende Antwort. Hier bleibt das Gefühl des Unbehagens.

Berücksichtigung politischer Auswirkungen

Und die Enttäuschung? Ist man vielleicht deshalb bedrückt, weil „wieder ein deutscher Fall“ nicht zum Ziel kam? Es wäre billig, hier wieder mit dem „Ruhrkomplex“ der Montanbehörde aufzuwarten. Gewiß mögen Vorurteile oder Abneigungen, Furcht oder Neid im Spiel sein; wo sind sie es nicht? Die neun Politiker am Metzger Platz

haben jeder eine eigene Herkunft, aus der sie ihre Verantwortung vor der Gemeinschaft und ihre Aufgabe aus dem Vertrag interpretieren. Um die Luxemburger Arena aber laufen viele Bankreihen, auf denen die Straßburger Parlamentarier, die sechs Regierungen, die öffentliche Meinung und viele andere sitzen. Die Zurufe von diesen Seiten, insbesondere von den Rängen des Parlaments, versuchen seit Jahren, vor allem aber in den letzten Monaten, den Vorgängen in der Luxemburger Mitte eine Wendung zu geben, die nach dem Kodex der Spielregeln undurchführbar bleibt: Sie fordern, bei den Zusammenschlüssen deren politische Auswirkungen zu berücksichtigen. Es ist enttäuschend, daß die Hohe Behörde der Montanunion sich bis heute hierzu nicht so eindeutig und öffentlich geäußert hat, wie es notwendig wäre. Gelegentliche Erklärungen vor Parlamentsausschüssen und anderen kleineren Gremien reichen jedenfalls nicht aus. (R.)

Von der Verbots- zur Mißbrauchs-Gesetzgebung

Vom Rechtlichen her ist zu sagen, daß der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl in Art. 65 zunächst ausdrücklich ein Kartellverbot ausspricht. Danach sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen — gemeint sind hier Zusammenschlüsse des Bergbaus, des Großeisens und der Stahlindustrie — sowie alle Beschlüsse von Verbänden von Unternehmen und alle verabredeten Praktiken, die darauf abzielen würden, auf dem Gemeinsamen Markt

den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen, verboten. Dabei sind insbesondere Preisfestsetzungen, Einschränkungen oder die Kontrolle der technischen Entwicklung oder der Investitionen sowie die Aufteilung der Märkte der Erzeugnisse und Versorgungsquellen untersagt. Allerdings kann die Hohe Behörde für bestimmte Erzeugnisse Vereinbarungen über Spezialisierung oder über gemeinsame Einkaufs- und Verkaufsorganisationen geneh-

migen. Voraussetzung für derartige Genehmigungen ist allerdings die Feststellung, daß diese Spezialisierung oder diese gemeinsame Einkaufs- und Verkaufsorganisation zu einer merklichen Verbesserung oder zu einer besseren Verteilung der Montanerzeugnisse beiträgt. Dabei muß allerdings festgestellt werden, daß die Zusammenschlüsse nicht geeignet sind, auf dem Gemeinsamen Markt die Preise zu bestimmen, die Erzeugnisse oder den Absatz zu kontrollieren oder einzuschränken. Das sind sehr weitgehende Bestimmungen, die von dem Grundsatz der strikten Verbotsgesetzgebung ausgehen. Auch für Unternehmenszusammenschlüsse gilt nach Art. 66 des EGKS-Vertrages eine Pflicht zur Genehmigung, die nur unter bestimmten, eng auszulegenden Bedingungen zu erlangen ist.

Trend zum Zusammenschluß wirtschaftlich bedingt

Wirtschaftlich ist zu Kartellen und Zusammenschlüssen vor allem im Bereich der Schwerindustrie festzustellen, daß der Trend zum Zusammenschluß nicht nur bei einzelnen Unternehmen des Montanbereiches, sondern auch bei den Einkaufs- und Verkaufsorganisationen weder in den USA noch in den wichtigsten europäischen Industrienationen zu leugnen ist. Für die USA bedarf es keiner großen Begründung dieser Behauptung: Denken wir nur an die für europäische Verhältnisse als Mammutkonzern anzusprechende Bethlehem's Steel.

Nach 1945 hat unter der Ägide des damaligen französischen Planungskommissars und späteren



COMMERZBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

Hauptverwaltungen in

DUSSELDORF · FRANKFURT (MAIN) · HAMBURG

In Berlin BERLINER COMMERZBANK Aktiengesellschaft

Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und in West-Berlin

ersten Präsidenten der Montanunion, Jean Monnet, auch in Frankreich eine stärkere Konzentrationsbewegung im Montanbereich eingesetzt. Für deutsche Besucher ist es immer wieder eine erstaunliche Überraschung, welche Ausmaße die Konzentration, die für Frankreich typische Zentralisierung der französischen Stahlindustrie angenommen hat. Auch auf organisatorischem Gebiet verfügt die französische Montanindustrie in den verstaatlichten Charbonnages de France und in der Kohleneinfuhrorganisation ATIC über eine beachtliche Konzentration. Bei der strukturellen Kohlenkrise haben sich diese Organisationen im übrigen durchaus als wirksam erwiesen.

Die Behandlung der Anträge

Auf Grund ihrer Erklärungen ging die Hohe Behörde bei der Behandlung der Genehmigungen von Zusammenschlüssen von folgenden Grundsätzen aus:

1. Die Gestaltung des Ruhrkohlenabsatzes, die an die Stelle der gegenwärtigen Organisationen tritt, soll auf den selbständigen Entschlüssen der Bergwerksgesellschaften beruhen. Die Hohe Behörde wird durch entsprechende Bestimmungen dafür sorgen, daß diese Entschlüsse nicht wiederum rechtlich oder tatsächlich zur Errichtung eines auf gleichartige Organisationen gestützten einheitlichen Absatzsystems führen.
 2. Der Absatz ist möglichst wirksam zu gestalten, damit die Funktion des Gemeinsamen Marktes für Kohle und Stahl und die Wettbewerbslage der Kohle auf dem Energiemarkt verbessert werden.
 3. Die Hohe Behörde hat andererseits ihren Willen bekundet — soweit dies für die Sicherung der Beschäftigung und der Einkommen der Bergarbeiter erforderlich ist — geeignete Verfahren und Einrichtungen zu genehmigen.
- Von den 209 Verfahren, die gemäß Art. 65 des EGKS-Vertrages bei der Hohen Behörde bis zum 1. 6. 1960 eingeleitet worden waren, wurden 97 auf Grund eines Genehmigungsantrages und 112 von der Hohen Behörde von amtswegen er-

öffnet. Es wurden insgesamt 115 Verfahren abgeschlossen, davon wurde nur in 4 Fällen (dreimal für die Bundesrepublik und einmal für Italien) ein Verbot ausgesprochen, während 8 Fälle zur Auflösung eines Kartells führten, in 27 Fällen die Genehmigung ausgesprochen wurde und in 116 Fällen die Nichtanwendbarkeit des Art. 65 festgestellt wurde.

Von 136 Verfahren, die gemäß Art. 66 des EGKS-Vertrages eingeleitet wurden, waren über 74 auf Grund eines Genehmigungsantrages, 62 von amtswegen eröffnet worden, insgesamt konnten 109 Verfahren abgeschlossen werden. In 37 Fällen wurde die Genehmigung erteilt, in 12 Fällen wurde festgestellt, daß der Zusammenschluß vor Unterzeichnung des EGKS-Vertrages erfolgt war. In 55 Fällen wurde die Nichtanwendbarkeit des Art. 66 festgestellt, während in 4 Fällen auf Befreiung vom Erfordernis vorheriger Genehmigung nach Art. 66,3 erkannt wurde und einmal die Prüfung nach Art. 66,5 angeordnet wurde.

Bisher wurde also lediglich für die Bundesrepublik dreimal und für Italien einmal ein Kartellverbot ausgesprochen. Dazu kommt noch, daß vor kurzem die Hohe Behörde in einer Entscheidung in der Zusammenlegung der August Thyssen Hütte AG. und der Phoenix-Rheinrohr AG. ihre Genehmigung verweigert hätte, wenn das Verfahren nicht rechtzeitig zurückgezogen worden wäre. In dem Verfahren, das von der Ruhr auf Genehmigung eines gemeinsamen Verkaufskartells gestellt wurde, ist bisher gleichfalls eine ablehnende Haltung

der Hohen Behörde festzustellen. Es ist abzuwarten, ob die Hohe Behörde den vor kurzem eingereichten, neuformulierten Antrag auf ein gelockertes Verkaufskartell genehmigen wird.

Schluß mit dem Lavierien!

Ein offenes Geheimnis, und selbst aus Kreisen der Montanunion ist dies auch in öffentlichen Reden angedeutet worden, ist es hingegen, daß hinter diesem Verhalten der Hohen Behörde wahrscheinlich die noch nicht überwundenen Ressentiments gegen das Wiederaufleben einer Art „Ruhrgefahr“ stehen.

Aber dies ist es nicht allein: Der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl ist derart unelastisch und starr, daß es selbst der größten Raffinesse von erfahrenen Juristen schwerfällt, eine notwendige technische Entwicklung, bei der ein zentraler Zusammenschluß des Kohlenverkaufs oder von Unternehmen notwendig geworden ist, den Bestimmungen des Montanunionsvertrages anzupassen.

Es erscheint daher notwendig, daß mit dem bisherigen Lavierien und Taktieren, das ganz deutlich Ausdruck des schlechten wirtschafts-politischen Gewissens der Hohen Behörde ist, Schluß gemacht wird, so daß die Novelle des Montanunionsvertrages der technischen Entwicklung auch bei den Fragen der Zusammenschlüsse Raum gibt. Die deutsche Montanindustrie hat hierauf ein um so größeres Anrecht, als entsprechende französische Einrichtungen bisher ungeschoren blieben; allerdings ist hier auch ein besseres Verhandlungsgeschick festzustellen. (H. C.)

Kontrollierte Unternehmungsexpansion

Es war vorauszusehen, daß die Schaffung des Gemeinsamen Marktes ihre Schatten vorauswerfen würde: Der Gedanke der Intensivierung des Wettbewerbs im größeren Raum mußte zwangsläufig strategische Veränderungen in der Wettbewerbsstruktur der Unternehmen hervorrufen. Hinzu kam, daß keineswegs — bei aller Liberalität des Vertragstextes — allein die Wettbewerbsidee im Vorder-

grund stand. Bereits in der Einleitung des Berichtes der Delegationsleiter zur Messina-Konferenz — jenem Dokument, das gewissermaßen den Vorläufer zum Verträge von Rom darstellte — wird ausdrücklich hingewiesen auf einen zweiten Faktor, der neben der verbesserten Arbeitsteilung auf Grund der Aussortierung im Wettbewerb entscheidend sein sollte: Es ist dies die Veränderung der Betriebs-

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 361 061
30 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

größen, die in bestimmten Bereichen geradezu notwendig erschien: Der Bericht nannte speziell die Flugzeugindustrie und die Automobilwerke, sprach aber auch von unzureichenden Energiequellen und Verkehrsmitteln.

Analyse der Impulse

Man wird sich nun kaum wundern dürfen, wenn die Geister, die man rief, nun das Wasser eifrig tragen — auch wenn es vielleicht hier und da eine Überschwemmung zu geben droht. Die Ausweitung des Marktes spüren alle: Es wird sich nicht leicht nachweisen lassen, daß für eine Branche die Vergrößerung der Betriebs- und eventuell sogar der Unternehmungseinheiten lobenswert ist und volkswirtschaftlichen Zielsetzungen entspricht, für die andere aber nicht. Ohnehin gibt es in der modernen Wirtschaft Kräfte, die auch in Richtung einer unökonomischen Ausweitung der Betriebsgrößen drängen: Unzureichende Produktivitäts- und Rentabilitätsanalyse, Überschätzung des Umsatzfaktors als Indikator für die Betriebssituation und einfache, auch soziologisch bedingte Megalomanie gehören dazu.

Es zeigt sich eben, daß ein Investitionsimpuls, der wildwuchernde, unbeschnittene Triebe auslöst, den Expansionsdrang unter Umständen irreleiten mag. Die große Frage — sie klang schon bei der Westminster-Konferenz 1954 in Kreisen der Ökonomen der Europabewegung an — ist eben, ob nicht die Tatsache des relativ plötzlichen, von Zukunftserwartungen angetriebenen Investitionsstoßes eine gewisse Eindämmung und Richtungsweisung erfordert.

Schwierig ist es dabei, die Orientierungsmaßstäbe zu finden. Bei der Suche nach derartigen Maßstäben muß man ausgehen von einer Analyse der Impulse, die zu

Kapazitätsverstärkungen — sei es durch Erweiterungen eigener Betriebe, sei es durch Zusammenschlüsse — drängen. Die Frage nach den Zusammenschlußtendenzen ist dabei schwerer zu beantworten, weil hier die finanziell-betriebspolitischen Gesichtspunkte die Produktivitätsargumente überlagern.

Sucht man die letzteren herauszuschälen, so ergeben sich im Zeichen des Gemeinsamen Marktes im wesentlichen drei Hauptansatzpunkte für Fusionstendenzen: Veränderungen der optimalen Betriebsgrößen, Verschiebungen in der Marktstruktur und Verlagerungen in den Standortbedingungen. Alle drei Komplexe sind zweifellos ineinander verschränkt, lassen jedoch eine gewisse Herauslösung zu.

Optimale Betriebsgrößen

Bei der Betrachtung des Betriebsoptimums kann man nicht allein von technologischen Maximalgesichtspunkten ausgehen: Es kommt darauf an, sowohl die durchschnittliche Auslastung als auch die Notwendigkeit einer raschen Umstellung auf veränderte Produktionsverhältnisse, die sogenannte Flexibilität, in Rechnung zu stellen. Der Wegfall von Handelshemmnissen und die damit bedingte Erweiterung der Absatzmöglichkeiten mag die Chancen für die durchschnittliche Kapazitätsauslastung verbessern und die Möglichkeiten einer Spezialisierung auf bestimmte Produkte erhöhen; damit erhalten technologische Faktoren Auftrieb, denn man dürfte von höheren Durchschnittsauslastungen ausgehen können und braucht die Anpassung an besondere Erfordernisse weniger zu beachten. Diese Faktoren dürften jedoch im wesentlichen die durchschnittliche Betriebsgröße betreffen, deren „realisierbares“ Optimum gewissermaßen wächst; sie drängen nicht unmittelbar zur

Fusion, höchstens mittelbar, insofern wachsende Betriebsgrößen eventuell verstärkte Oligopolstruktur und damit Zusammenschlußbestrebungen auslösen.

Dabei ist die Bedeutung des Preisfaktors zu beachten: In der Stahlindustrie der USA lag das Betriebsoptimum vor dem Kriege niedriger als nachher: Vor 1939 lag der „break-even-point“ bei 48%, nach 1945 bei etwa 70%. Der niedrige Vorkriegsstand erklärte sich durch relativ hohe Preise. Soweit der Gemeinsame Markt bei uns Preissenkungstendenzen auslöst, müßte er demgemäß das Optimum nach oben verschieben: bei einem amerikanischen Unternehmen, das 1958 untersucht wurde, verschob sich der „break-even-point“ bei 10% Preissenkung von 32 auf 50% der Maximalkapazität. Wachsende Betriebsgrößen wären somit paradoxerweise die Folge einer Belebung des Preiswettbewerbs, denn je eher die Maximalauslastung erreicht wird, desto rascher erfolgt die Kapazitätsexpansion.

Verschiebung der Marktstruktur

Damit greifen wir bereits in die Fragen der Verschiebungen der Marktstruktur ein. Hier geht es um sehr komplexe Zusammenhänge. Betrachtet man beispielsweise die Nachfrage, die in Westeuropa der relativ oligopolistischen Angebotsstruktur der Stahlindustrie gegenübersteht, so zeigt sich, daß ein beachtlicher Teil der Stahlmenge an unmittelbare Abnehmer geht, die ihrerseits wiederum eine oligopolistische Struktur aufzuweisen haben.

Von rund 26 Mill. t Massenstählen, die 1955 im Gebiet der Montanunion (ohne Niederlande) abgesetzt wurden, entfielen auf Bergbau, Hütten-, Röhren- und Kaltwalzwerke einschließlich Schmieden rund 9 Mill. t, d. h. etwa 35%.

Weitere 3,5 Mill. t (13 %) gingen an Schiffbau, Schienenbahnen, Fahrzeug- und Waggonbau, wobei auch in diesen Branchen noch von einer gewissen Marktmacht auf der Abnehmerseite gesprochen werden kann. Der Maschinenbau (einschl. Elektrotechnik), Behälter- und Blechpackungsherstellung (also schon erheblich aufgesplittetere Branchen) nahmen 2,4 Mill. t oder weitere 9 % ab, und der Rest verteilte sich mit jeweils etwa 5,5 Mill. t einerseits auf Händler, andererseits auf Baugewerbe, Möbel- und Eisenwarenherstellung, Werkstätten und sonstige Verbraucher.

Man kann also sagen, daß auf etwa der Hälfte des Stahlmarktes Oligopole anderen Oligopolen gegenüberstehen; das erklärt eine gewisse un stabile Grundtendenz, die noch dadurch verstärkt wird, daß die Investitionsgüter und langlebigen Verbrauchsgüter — also die konjunkturrempfindlichsten Bereiche — eine prominente Rolle unter den Abnehmern spielen. Es ist verständlich, wenn die Schwerindustrie diesen labilen Tendenzen durch vertikale Fusionen, die gesicherte Abnehmerbereiche schaffen, entgegenzuwirken trachtet. Mit der wachsenden Größe des Gesamtmarktes könnten diese Tendenzen zwar bei breiter gelagerter Nachfrage weniger dringlich werden; andererseits ist verständlich, daß nun auf internationaler Ebene nachgeholt wird, was auf nationaler Ebene bereits weitgehend geschehen war. Wir haben es somit bei den gegenwärtigen Fusionstendenzen mit einer Art „Hump“, einer „Welle“ zu tun, die sicherlich nach vollzogener Anpassung der internationalen an die nationale Struktur abebben mag.

Hinzu kommt, daß die bisherige kartellistische Struktur der Schwerindustrie der einzelnen Länder auch ohne formelle Kartellbildung im Schatten von Preisführerpositionen stand. Mit der räumlichen Ausweitung des Marktes verfügen diese Unternehmen, unter deren „Preis-schilder“ meist kleinere Firmen leben, in der Regel über Kapazitätsspielraum, weil sie die Wucht der Produktionsdrosselung zur Sicherung des Preisniveaus auf sich nehmen mußten. Gerät das Preis-

niveau im größeren Markt ins Wanken, so werden die Kapazitätsreserven dieser größeren Unternehmen ausgefüllt; damit aber wächst für sie die Tendenz zur Anlage zusätzlicher Produktionsstätten. Diese Tendenz wird noch verstärkt, weil man den kleineren Unternehmen nicht neue Märkte überlassen will.

Andererseits müssen aber die Großfirmen bei Losbrechen einer Welle solcher „Hoffungsinvestitionen“ erkennen, daß diese einer Abstimmung bedürfen. Die Abstimmung von Investitionsplänen lediglich in kartellähnlichen Zusammenschlüssen ist aber seit jeher eine schwierige Angelegenheit gewesen, schon deshalb, weil jeder der Beteiligten mit Reservekapazitäten für einen eventuellen „Wiederausbruch der Preisfeindseligkeiten“ gerüstet sein möchte. So ergibt sich in der Schwerindustrie ein zusätzlicher Drang nach Fusionen als dem einzig sicheren Mittel, um an sich notwendige Investitionen nicht überhandnehmen zu lassen.

Standortverschiebungen und Anpassungstendenzen

Die dritte fusionsfördernde Tendenz dürfte in der Tatsache liegen, daß auf lange Sicht im Gemeinsamen Markt gerade für die Schwer- und insbesondere für die Stahlindustrie Standortverschiebungen eintreten müssen: Die zunehmende

Verhüttung überseeischer Erze drängt neue Werksanlagen zur Küste, die Verhüttung französischer Erze drängt vielleicht über Lothringen bis in den Loire-Raum. Standortverlagerungen dieses Umfanges sind aber kaum mehr von einzelnen Großunternehmen zu bewältigen: sie schreien nach einer Zusammenfassung von Kapitalmacht.

Für die supranationalen Organe bleibt das schwierige Problem, zu unterscheiden zwischen „legitimen“, technologisch oder finanziell bedingten Anpassungstendenzen und solchen, die nur die „Marktmacht“ verstärken wollen. Es mag zweifelhaft sein, ob die im Rahmen der Kartellverhinderung (Art. 65 § 1 des Montanvertrages) und der Eingriffe in die Verkaufspolitik von marktbeherrschenden Unternehmen (Art. 66 § 7) gegebenen Möglichkeiten ausreichen. Auf jeden Fall kann den legitimen Fusionstendenzen vorgebeugt werden durch initiativen Einsatz der Artikel 53 und 62 (Einführung bzw. Genehmigung von gemeinsamen finanziellen Einrichtungen zwischen Unternehmen) und Artikel 66 (Genehmigung von Unternehmenszusammenschlüssen). Aber insbesondere der letztere Artikel wird von Fall zu Fall immer wieder die Einzelprobleme aufwerfen, die hier nur kurz skizziert werden konnten. (K)

Stahlunternehmen wachsen zwangsläufig

Solange dem Stahl kein Substitutionskonkurrent auf den Leib rückt, wie das Öl der Kohle — das Erdgas dem Öl und der Kohle — die Atomenergie dem Öl und dem Gas (und ein solcher Konkurrent zeichnet sich auch am fernsten Horizont nicht ab), haben die Berechnungen des zukünftigen Verbrauchs sichere Grundlagen innerhalb der Grenzen, in denen man Zukünftiges überhaupt berechnen kann.

Der wachsende Bedarf

Der Bedarf wächst einmal mit der Bevölkerungszahl der Erde in einem gewissen Automatismus. Der zweite Expansionsantrieb ist das Eindringen der Güter gehobener Zivilisation in Länder mit heute noch einfachen Lebensformen bzw. die stetige Steigerung der zivili-

satorischen Ansprüche in den schon hochentwickelten Ländern. Hier wird sich, um ein konkretes Beispiel zu nennen, das Auto und der Waschautomat einen Platz in den weitaus meisten Haushalten erobern. Dort, in den am Beginn der industriellen Entwicklung stehenden Ländern, entstehen in wachsender Zahl Stahlwerke, die verarbeitenden Unternehmen den Werkstoff für die Erzeugung von Produktionsmitteln und Gebrauchsgütern liefern, die in den Industrieländern schon lange eingeführt sind. Den Gütern des täglichen Bedarfs folgen die des gehobenen Anspruchs.

Die Entwicklungslinien sind so deutlich abgezeichnet und die Anhaltspunkte für Voraussagen so zuverlässig, daß es — die Erhaltung

des Friedens vorausgesetzt — auch Diagnostiker und Prognostiker der Wirtschaft, die einen guten Namen zu verlieren haben, ohne weiteres wagen, für das Jahr 2000 eine Weltstahlerzeugung von 2 Mrd. t vorauszusagen. Sie gehen in der Prognose davon aus, daß sich die Bevölkerungszahl der Erde im bisherigen Wachstumstempo noch in unserem Jahrhundert auf 6,5 Mrd. Menschen erhöhen, also mehr als verdoppeln wird. Für die Stahlerzeugung unterstellen sie eben deshalb eine noch stärkere Progression, weil die zivilisatorische Entfaltung zusätzlichen Stahlbedarf über das reine Bevölkerungswachstum hinaus mit sich bringt.

Die Prognose ist eher zu bescheiden als zu gewagt, wenn man sie empirisch allein aus den Zahlen unseres Jahrhunderts ableitet. Im Jahre 1900 sind auf der ganzen Welt 28 Mill. t Stahl erzeugt worden. Die Bevölkerungszahl der Erde hat sich seitdem etwa verdoppelt. Die Stahlerzeugung ist jedoch bis 1950 auf 188 Mill. t gewachsen und wird 1960 zwischen 320 und 350 Mill. t liegen. Die zivilisatorische Entwicklung erweist sich also als eine noch viel stärkere Antriebskraft von Verbrauch und Produktion als die Bevölkerungszunahme, das Auftreten neuer Stahlverbraucher, selbst.

500 Mill. t Jahresproduktion an Stahl, die für 1975 angesagt sind, liegen im Bereich des schon Greifbaren, ja der Stahlausschuß der Europäischen Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen (ECE) rechnet schon für 1972 mit 630 Mill. t Produktion und Verbrauch.

Im einzelnen nimmt diese Untersuchung für die westeuropäischen Länder, die 1959 rund 63 Mill. t Stahl erzeugten, einen Anstieg auf 161 Mill. t in den Jahren 1972/75 an, für Nordamerika ein Wachstum von 84 auf 148 Mill. t, für den Ostblock eine Verdoppelung auf 155 Mill. t. Für den Fernen Osten, vor allem Japan, werden 73, für Lateinamerika 18,7 und für Afrika 7,5 Mill. t angesetzt.

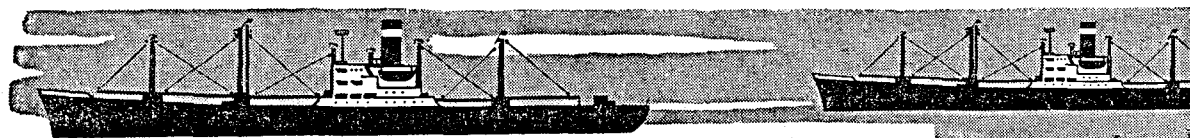
Prognose der Unternehmensgröße

Die Prognose schließt insofern auch Anhaltspunkte für die kommenden Unternehmensgrößen indirekt ein, als sie realistischerweise nicht mit einem gleichmäßigen, sondern mit einem sehr unterschiedlichen Wachstum in den einzelnen Ländern und Erdteilen rechnet. Die relativ höchsten Zuwachsraten werden weiterhin wie in den letzten Jahren schon die Länder haben, bei denen die Bezugsgrößen jetzt noch am niedrigsten liegen, wie zum Beispiel Lateinamerika und Afrika oder Südostasien. Es liegt nahe, für diese Länder eine besondere Expansion anzukündigen, wenn man Sachverhalten und Tendenzen der Entwicklungshilfe ins Kalkül zieht. Die über das Bevölkerungswachstum hinausgehende Produktionszunahme muß davon kommen, daß in der Welt von 1975 nicht mehr wie heute die USA je Kopf der Bevölkerung 600 kg Stahl, Indonesien zum Beispiel aber nur 3,7 kg verbraucht. Vielmehr wird der relative Verbrauch der Entwicklungsländer unverhältnismäßig stärker ansteigen als in den heutigen Industrieländern. Deshalb und aus den oft er-

örterten Prestige Gründen werden die überseeischen Länder ihre Stahlkapazitäten auch relativ stärker ausbauen als die traditionellen Stahlländer. In manchen Provinzen in Übersee werden Stahlwerke völlig neue Gründungen sein. Man sieht sie jetzt schon entstehen oder in Betrieb kommen.

Nun fangen neue Hütten- und Stahlwerke immer klein an, auch wenn die weiteren Ausbaustufen auf größere Kapazitäten ausgelegt werden. Sinnvollerweise kann das aus Gründen der Finanzierung und noch mehr der Einarbeitung der Belegschaften nicht anders sein.

Die Unternehmensgrößen in der erwarteten allgemeinen Stahl-expansion wachsen also nicht im Gleichmaß. Die Kapazitäten werden nicht im Anteil der heutigen Produktionen in den einzelnen Ländern aufgestockt. Neue Werke kommen hinzu. Rohstoffländer unternehmen ihre ersten Schritte in der Stahlproduktion. Schon deshalb kann man nicht sagen, die heutige Weltstahlerzeugung werde sich in unserem Jahrhundert verdreifachen, also werde sich auch die Kapazität der Werke X und Y in Westeuropa oder Amerika verdreifachen. Ein solcher Schematismus könnte im besten Fall für kommandierte Wirtschaften wie die der Ostblockstaaten Geltung haben. In der freien Welt gilt er nicht. Das ist leicht daran zu ersehen, daß sich die nordamerikanische Stahlerzeugung nach den Berechnungen der ECE in den nächsten 12 bis 15 Jahren nicht einmal verdoppeln, die westeuropäische dagegen auf das reichlich Zweieinhalbfache erhöhen wird.



Wöchentliche Fracht-Schnelldienste nach den USA

Wöchentliche Abfahrten von Bremen, Bremerhaven und Hamburg direkt nach New York und anderen amerikanischen Häfen. — Weitere Dienste von den USA nach Australien und Fernost.

United States Lines

53 moderne Frachter verbinden vier Erdteile

HAMBURG

Telefon: 32 16 71

Fernschr.: 021 2873

BREMEN

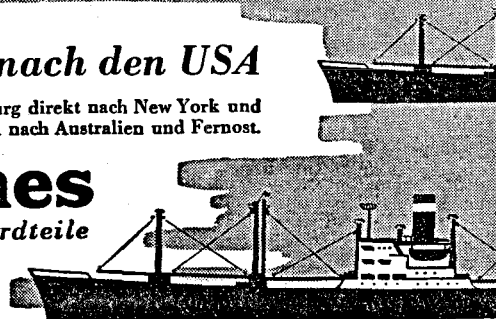
Telefon: 30 08 11-17

Fernschr.: 024 4307

BREMERHAVEN

Telefon: 4 69 51

Fernschr.: 02 3716



An diesem Ausgangspunkt aber liegen Rückschlüsse auf die künftigen Unternehmensgrößen auf der Hand. In den USA haben Stahlwerke die optimalen Betriebsgrößen mit rund 7 Mill. t Jahreserzeugung erreicht. Mit einem Wachstum auf 10 Mill. t bleibt das Optimum noch gewahrt. Die größten Konzerne, die mehrere Werke in sich vereinigen, werden in einem Fall an 40 Mill. t herankommen, in einem anderen Fall 20 Mill. t überschreiten. Für Westeuropa erscheinen solche Produktionsgrößen einzelner Gesellschaften unerreichbar und auch nicht erstrebenswert. Aber Unternehmensgrößen von 7 oder 8 Mill. t Erzeugung (gegenüber heute 5 Mill. t) wachsen unvermeidlich aus dem Zwang der Errichtung wirtschaftlicher, also großer Anlagen in den Hochofen-, Stahl- und Walzwerken. Einheiten von 10 Mill. t Jahreserzeugung werden der optimalen Wirtschaftlichkeit noch näherkommen. Darüber hinaus wird die Zusammenarbeit, zum Beispiel in der Rohstoffbeschaffung, in der gegenseitigen Benutzung von Anlagen, noch enger werden. Gesellschaften mit 7 Mill. t Rohstahlerzeugung im Jahr zeichnen sich schon beim heutigen Stand der Investitionsplanungen ab.

Dynamisches Denken ist Voraussetzung

Es hieße in wirtschaftsfremden Kategorien denken, wenn man unter Berufung auf den Buchstaben von Verträgen, die aus dem Geist statischen Denkens geboren sind, der natürlichen Dynamik Fesseln anlegen wollte oder gar das Leistungswachstum beanstanden

wollte, weil es in dem einen westeuropäischen Land schneller vor sich geht als in einem anderen. Westeuropa wird immer darauf angewiesen sein, seinen Stahlüberschuß in Stahlbedarfsländer zu exportieren. Es wird also immer im Wettbewerb mit allen übrigen

Stahlländern der Welt stehen und die höchste Wirtschaftlichkeit anstreben müssen. Wenn diese Behauptung auch Unternehmen von 10 Mill. t Jahreserzeugung voraussetzt, darf man sie nicht mit Argumenten vergangener Zeiten auf ihrem Weg hemmen wollen. (V)

Wirtschaftsmacht und freie Marktwirtschaft

In dem Bestreben, eine freie Marktwirtschaft zu erhalten, verfallen wir oft in den Fehler, eifersüchtig darüber zu wachen, daß keine Konzentration wirtschaftlicher Macht entsteht. Das ist besonders dann zu bedauern, wenn die rationelle Lösung einer Aufgabe den Einsatz einer großen Wirtschaftsmacht erfordert. Und bei dem integralen Übergang von den Nationalwirtschaften zu der europäischen Wirtschaft werden wir in den Größenordnungen der zur Lösung wirtschaftlicher Aufgaben erforderlichen Wirtschaftsmacht umdenken müssen. Macht und Freiheit liegen auf verschiedenen Ebenen. Macht schließt nicht ohne weiteres Freiheit aus. Es wird sogar häufig viel Macht notwendig sein, um die Freiheit zu bewahren. Schillers Wort: „Wohltätig ist des Feuers Macht, wenn sie der Mensch bezähmt, bewacht“ gilt keinesfalls nur vom Feuer. Notwendig ist sicher, daß der Mensch die Macht zügelt, um die Menschheit vor dem Mißbrauch der Macht zu schützen. Das ist kein Eingriff in das freie Spiel der Kräfte, denn die Macht wird von Menschen ausgeübt, also müssen Menschen sie bewachen.

Es wäre eine Rückentwicklung, wenn wir die Entwicklung von Macht lediglich deshalb unterbinden wollten, weil sie sich an irgendwelchen „objektiven“ Maßstäben stößt, die in der Vergangenheit Gültigkeit gehabt haben mögen. Leider leiden viele unserer oft so ausgeklügelten Wettbewerbsordnungen unter diesem Fehler, weil ihnen die Dynamik der Entwicklung fehlt. Diese Wettbewerbsordnungen sind aber, das sollte man bedenken, oft viel mehr aus einer jeweiligen Interessenkonstellation entstanden, als daß sie wirtschaftsethischen Motiven folgen. Andererseits wollen wir aber ruhig zugeben, daß es für einen Staat oft schwer sein mag, einer Zusammenballung von Wirtschaftsmacht dann entgegenzutreten, wenn sie gefährlich wird. Dazu müßte der Staat schon über viel Autorität und Macht verfügen. Auf keinen Fall sollten aber starre Gesetze der dynamischen Entwicklung im Wege stehen. Gesetze sollten die gleiche Dynamik haben, wie sie der wirtschaftliche und technische Fortschritt verlangt.

Man ist heute ohnehin von der Megalomanie in der Betriebsgrößenvorstellung abgekommen. Man hat seit langem erkannt, daß das technische Optimum nicht dem wirtschaftlichen Optimum entspricht und daß das wirtschaftliche Optimum nicht ohne Berücksichtigung des sozialen Optimums festgestellt werden kann. Aber zur rationalen Lösung bestimmter Aufgaben sind Mindestgrößen wirtschaftlicher Macht erforderlich, bei deren Bestimmung man aber in die Zukunft und nicht in die Vergangenheit schauen soll. Mit wachsenden Betriebsgrößen muß man aber auch die Organe stärken, die den Mißbrauch der Macht verhindern sollen. Jede Freiheit bedeutet Verantwortung. Wer die Freiheit bejaht, muß die Verantwortung bejahen. Dämonisch wird allerdings die Macht dann, wenn sie uns von der Verantwortung für die Freiheit „befreien“ will. Und das gilt auch im Politischen. (sk)

Dr. Heinz Commer, Bonn

Eine Bilanz: Zehn Jahre Tätigkeit der Montanunion

Zehn Jahre bedeuten für unsere schnelle Zeit eine lange Epoche. Ein Jahrzehnt Montanunion bietet daher die Möglichkeit einer distanzierten Beurteilung. Dabei wäre es verfehlt, sich von dem umstrittenen Wirken der Montanunion in der letzten Zeit allzu sehr beeinflussen zu lassen, um das Bild zu schwarz zu malen. Vor allem dürfen wir nämlich nicht vergessen, wie die Situation für die deutsche Wirtschaft vor zehn Jahren war und welche Bedeutung die

Montanunion als Initialzündung für den weiteren europäischen Zusammenschluß hatte. Für die Bundesrepublik brachte die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl jedenfalls das Ende der alliierten Ruhrkontrolle.

Es begann in Luxemburg

Die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl hat zum ersten Male in der Geschichte unseres Kontinents eine mit Entscheidungsbefugnis ausgestattete euro-