

Marcus, Hermann

Article — Digitized Version

Aufgabe und Bedeutung der Walzstahlkontore

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Marcus, Hermann (1967) : Aufgabe und Bedeutung der Walzstahlkontore, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 6, pp. 289-291

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133725>

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.

Aufgabe und Bedeutung der Walzstahlkontore

Dr. Hermann Marcus, Düsseldorf

Die Stahlindustrie sieht sich seit geraumer Zeit wachsenden Schwierigkeiten gegenüber. Stahlbedarf und Stahlnachfrage sind erheblich schwächer gewachsen als die Stahlkapazitäten, so daß der Stahlmarkt in zunehmendem Maße in einen Zustand spürbaren Ungleichgewichts geraten ist. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden nicht nur in den traditionellen Stahl erzeugenden Ländern die Stahlkapazitäten beträchtlich ausgebaut; viele und vor allem junge Staaten waren, oft mehr aus Gründen des staatlichen Prestiges als aus wirtschaftlicher Notwendigkeit, bestrebt, eigene Stahlindustrien zu errichten. Während 1947 in 23 Ländern rund 150 Mill. t Stahl erzeugt wurden, gab es 1965 70 Länder mit einer Jahreskapazität von über 500 Mill. t. Zwangsläufige Folge dieses sich von Jahr zu Jahr vergrößernden Überangebots war ein verschärfter Wettbewerb, der die Preise drückte und die Erlössituation in der Stahlindustrie ständig verschlechterte.

Die deutsche Stahlindustrie wurde dabei vor besondere Probleme gestellt. Der Fortfall der Zölle und der mengenmäßigen Beschränkungen innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft führten zu einem rasch wachsenden Binnenaustausch und zu einer wechselseitigen Verflechtung der nationalen Märkte. Die Stahlindustrien einiger Gemeinschaftsländer haben zwar auch heute noch erhebliche Absatzinteressen außerhalb der Montanunion. Es hat sich aber ganz klar gezeigt, daß die Länder der Gemeinschaft die Exportmöglichkeiten des erweiterten Binnenmarktes mehr und mehr erkannten und zu nutzen wußten. Der Wettbewerbsdruck innerhalb des Gemeinsamen Marktes hat sich nicht zuletzt dadurch verstärkt, daß konjunkturelle Abschwächungen auf dem Weltmarkt, die meist mit einem kräftigen Rückgang der Exporterlöse verbunden sind, automatisch zu Angebotsmassierungen auf dem Binnenmarkt der Gemeinschaft führen. Dieser Angebotsdruck ist naturgemäß dort am stärksten, wo die stahlverarbeitende Industrie und damit die Nachfrage nach Stahl besonders konzentriert in Erscheinung treten. Darin liegt — zum Teil — die Erklärung für die Tatsache, daß in der Bundesrepublik der Anteil ausländischer Stahlerzeugnisse an der Versorgung des deutschen Binnenmarktes auf 22 bis 25 % angestiegen ist. Die damit verbundene Intensivierung des Wettbewerbs entspricht einem wesentlichen Prinzip unserer Wirtschaftsordnung und ist daher grundsätzlich zu bejahen. Unsere Wirtschaftsordnung setzt allerdings voraus, daß sich der Wettbewerb unter Bedingungen vollzieht, die allen Wettbewerbsteilnehmern gleiche Chancen bieten. Und sie

macht es erforderlich, vernünftige Voraussetzungen dafür zu schaffen, um sich in einem solchen verschärften Wettbewerb behaupten zu können.

WALZSTAHLKONTORE — EIN AUSWEG?

Die Errichtung der Walzstahlkontore durch die deutsche Stahlindustrie erscheint unter diesen Gesichtspunkten als die Reaktion auf eine Marktlage, die durch Überangebot und scharfen Wettbewerb gekennzeichnet ist. Sie ist der Versuch, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Stahlindustrie sowohl auf dem deutschen Binnenmarkt wie auf den internationalen Märkten zu verbessern, — ein Ziel, das auf zweifache Weise angestrebt wird. Zunächst soll dadurch, daß die Zahl der deutschen Anbieter von 30 auf vier verringert wird, die Produktion besser an die Nachfrage angepaßt und das gegenwärtige Marktungleichgewicht beseitigt werden; und zum anderen soll durch die Bildung größerer Investitions-, Produktions- und Verkaufsgemeinschaften die Basis für eine kostengünstigere, das heißt rationellere Investitions-, Produktions- und Verkaufspolitik geschaffen werden.

Marktanteile der Walzstahlkontore
(Erzeugung 1965 in % des Gemeinsamen Marktes)

	West	Westfalen	Nord	Süd ¹⁾
Rohstahl	17,6	11,6	9,2	9,5
Warmbreitband	18,0	15,9	8,3	2,1
Darunter Fertigerzeugnisse	22,8	21,4	12,7	—
Oberbaumaterial	24,1	1,3	8,1	6,6
Walzdraht	16,5	2,9	14,7	12,0
Stabstahl	8,1	7,0	9,8	14,2
Schwere Profile	12,6	9,5	10,6	20,6
Bandstahl	23,0	13,0	1,1	6,8
Breitflachstahl	29,3	18,6	0,4	14,6
Grobbleche	13,2	20,7	16,9	6,5
Mittelleche	12,6	9,7	14,7	2,3
Feinbleche	14,4	15,4	6,5	0,9
Weißbleche	17,1	22,1	1,3	3,6
Verzinktes und verbleites Material	17,3	7,7	—	—

¹⁾ Gesamterzeugung einschl. der Erzeugung von Arbed und Hadir, Luxemburg mit Ausnahme von Flacherzeugnissen.

Die wirtschaftliche Erzeugung von Stahl bedingt große Betriebseinheiten. Auch der technische Fortschritt erzwingt ständig größere Betriebs- und Unternehmenseinheiten. Die Frage nach der optimalen Betriebsgröße für ein integriertes Hüttenwerk, die damit aufgeworfen wird, kann naturgemäß immer nur unter Berücksichtigung der jeweiligen technischen und marktmäßigen Gegebenheiten beantwortet werden. So galten unmittelbar nach dem zweiten Weltkrieg Erzeugungseinheiten mit einer Kapazität von ein bis zwei

Mill. t Rohstahl als wirtschaftlich optimal; heute herrscht die — auch von der Hohen Behörde vertretene — Auffassung vor, man könne keine integrierte Erzeugung mehr konzipieren, die nicht mit einer Jahresproduktion von mindestens 2 Mill. t beginne und nicht die Möglichkeit habe, die Jahresproduktion auf 6 bis 7 Mill. t Rohstahl zu erweitern. In den USA, Japan und in der Sowjetunion sind Erzeugungseinheiten mit Rohstahlkapazitäten von 8 Mill. t in Betrieb. Auch in den meisten Ländern der Gemeinschaft ist der Konzentrationsgrad der Stahlindustrie größer als in der Bundesrepublik, wenn man bedenkt, daß sich 60 % der italienischen sowie 90 % der niederländischen Stahlproduktion in staatlichem Besitz befinden, und daß auch in Frankreich Tendenzen bestehen, die gesamte Stahlerzeugung in zwei oder drei Gruppen zu konzentrieren. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß sich die deutsche Stahlindustrie diesen internationalen Größenordnungen anpassen muß, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben will, und zwar um so dringlicher, als sie in eine Anzahl relativ kleiner Unternehmen aufgesplittet wurde. Der Weg, über Fusionierungen zu größeren Betriebseinheiten zu gelangen, wäre allein infolge der bestehenden kapitalmäßigen Verflechtungen und infolge der unterschiedlichen Integrationstiefe mit Schwierigkeiten verbunden, deren Überwindung mehr Zeit beanspruchen würde, als die gegenwärtige Lage erlaubt. Damit ist nicht gesagt, daß durch die Errichtung der Walzstahlkontore der Weg zu Fusionen ausgeschlossen erscheint. Der Zusammenschluß zu Investitions-, Produktions- und Verkaufsgemeinschaften kann durchaus zu einer organischen Vorstufe für einen auch eigentumsmäßigen Zusammenschluß werden. Die Spezialisierung der Kontorgesellschaften auf bestimmte Erzeugnisse und die damit verbundene Umstrukturierung der Produktionsprogramme, die weitgehende Abstimmung der Investitionsvorhaben, die Konzentrierung des Verkaufs auf das Kontor und die daraus folgende Lösung des Kontakts zwischen Kontorgesellschaft und Kundschaft — all dies führt zu Entwicklungen, die sich nur schwer wieder zurückschrauben lassen; denn sie bewirken einen Zustand wechselseitiger Abhängigkeit, der zu einem immer engeren Zusammenschluß drängt. Momente, die heute Fusionen im Wege stehen, werden unter dem Einfluß dieser Entwicklung zweifellos in den Hintergrund rücken und weitgehend an Bedeutung verlieren.

VORTEILE DER ZUSAMMENARBEIT

Über den wirtschaftlichen Effekt der größeren Betriebseinheit hinaus bieten produktionstechnische Zusammenarbeit und Auftragslenkung im Kontor die Möglichkeit, die Erzeugung auf moderne und kostengünstige Anlagen zu konzentrieren und damit die Kapazitätsauslastung dieser Anlagen zu erhöhen. Weniger günstig arbeitende Anlagen können zeitweilig oder endgültig stillgelegt werden. Da die Erzeugungsprogramme im Rahmen des Kontors aufeinander abgestimmt werden, können bei gängigen Abmessungen die Walzlose wesentlich vergrößert und bei weniger gängigen

Profilen und Abmessungen auf bestimmten Anlagen so zusammengefaßt werden, daß eine kostendeckende Erzeugung sichergestellt wird. Ähnliche Rationalisierungseffekte wie im Erzeugungsbereich sind im Verkaufsbereich zu erwarten. Hier werden Verwaltungskosten durch Verminderung des Verkaufspersonals und durch Einschränkungen des Verkaufsapparats eingespart, Verkaufskosten durch die Zusammenfassung von Aufträgen zu größeren Versandlosen herabgesetzt und Frachtkosten durch Zusammenfassung kleinerer Lieferungen oder durch verkürzte Versandwege verringert.

Alles in allem sind dies fraglos Vorteile, die sich aus der Errichtung der Walzstahlkontore für die Stahlindustrie ergeben. Sind es auch Vorteile für die Stahlverbraucher und für die gesamte Volkswirtschaft?

KUNFTIGE PREISPOLITIK

Das zentrale Interesse der Stahlverbraucher gilt — begreiflicherweise — der künftigen Preispolitik der Walzstahlkontore; und in diesem Zusammenhang werden verschiedentlich Zweifel angemeldet, ob die Kontore nicht auf die Bildung von Oligopolrenten zu Lasten der Verbraucher hinauslaufen würden. Gegen solche Tendenzen sprechen einige und sehr wesentliche Gründe.

Der Stahlmarkt wird aller Voraussicht nach infolge des anhaltenden Überangebots ein Käufermarkt bleiben. Schon aus diesem Grund wird es der Stahlindustrie kaum möglich sein, ihre Erlössituation durch Anhebung der Preise einseitig zu Lasten der Verbraucher zu verbessern. Zum zweiten stellt die internationale Konkurrenz ein wesentliches Regulativ dar; die deutsche Stahlindustrie wird auch weiterhin darauf Rücksicht nehmen müssen, daß inländische Abnehmer auf Importe ausweichen können, wenn diese preisgünstiger sind als das eigene Angebot. Zum dritten — und dies ist ein besonders wichtiger Punkt — wird die deutsche Stahlindustrie im eigenen Interesse bestrebt sein müssen, ihre Preispolitik nicht nur auf eine Abwehr der Importe auf dem heimischen Markt, sondern auch darauf auszurichten, daß die heimischen Stahlverbraucher auf den internationalen Märkten konkurrenzfähig bleiben. Das Wachstum des Stahlverbrauchs in der Bundesrepublik hängt nämlich zu einem sehr wesentlichen Teil von der Entwicklung des indirekten Stahlexports ab. Wird durch überhöhte Stahlpreise die Konkurrenzfähigkeit der deutschen Stahlverarbeiter auf den internationalen Märkten geschmälert, dann wirkt sich dies unmittelbar in einer Beeinträchtigung des indirekten Stahlexports und damit in einer Abschwächung des Stahlverbrauchs aus. Dies liegt gewiß nicht im Interesse der deutschen Stahlindustrie.

Aus allen diesen Gründen haben die Stahlverarbeiter durch die Errichtung der Walzstahlkontore zumindest keine Nachteile zu befürchten: als unbestreitbaren Vorteil für sie sollten sich die den Kontoren eingeräumten Möglichkeiten erweisen, mit Hilfe temporärer Rabatte eine flexible Preispolitik zu betreiben. Das bisher geübte starre Preissystem hat zweifellos in

erheblichem Umfang Diskriminierungen der Verbraucher gefördert, in dem es nur solchen Verbrauchern Preiszugeständnisse brachte, welche die Lage einseitig auszunutzen verstanden. Die Praxis, die sich aus dem System ergab, hat den Stahlmarkt undurchsichtig und unübersichtlich gemacht, und sie hat zugleich die Wettbewerbssituation in der Verarbeitung in einem Ausmaß verschleiert, das nicht im Interesse der Verbraucher liegt. Die Einführung der temporären Rabatte setzt die Walzstahlkontore in die Lage, sich rasch der jeweiligen Marktlage anzupassen, und das bedeutet, daß zum gleichen Zeitpunkt allen Kunden die gleichen Preise und Bedingungen gewährt werden. Diskriminierungen sind auf Grund dieser klaren Verhältnisse ausgeschlossen. An die Stelle des bisherigen Zweilichts tritt eine erhöhte Markttransparenz, an die Stelle von Preisunsicherheit und Preischaos treten Preisklarheit und Preiswahrheit. Daraus sollten und müßten die Verbraucher ihren Nutzen ziehen.

Selbst die Beschränkung der Zahl der deutschen Anbieter braucht, für sich betrachtet, den Wettbewerb nicht zu beeinträchtigen. Richtig ist lediglich, daß der Wettbewerb zwischen den Kontorgesellschaften eingeschränkt wird, da sich die an dem Kontor beteiligten Unternehmen verpflichten, die Vertragserzeugnisse ausschließlich über das Kontor abzusetzen, dessen Organe auch die Preise sowie die Verkaufs- und Lieferbedingungen festsetzen. Die Kontore selbst sind jedoch völlig unabhängig voneinander und die Unternehmen sind praktisch nur in einem Kontor vertreten. Man kann daher annehmen, daß sie den Vertrieb ihrer Erzeugnisse selbständig und unabhängig voneinander vornehmen werden. Darüber hinaus stehen sie, wie bereits erwähnt, mit anderen Anbietern im Gemeinsamen Markt in Wettbewerb. Daß ihre Zahl beschränkt wurde, sagt in diesem Zusammenhang wenig, denn die Angebotsstruktur des Stahlmarktes ist aus technischen und wirtschaftlichen Gründen oligopolistisch. Die Kontore erlangen zwar eine stärkere Marktstellung, als sie die einzelnen, jetzt an ihnen beteiligten Unternehmen besaßen, es verbleibt jedoch eine ausreichende Zahl von Anbietern vergleichbarer Größe. Wesentlich ist, daß auf einem oligopolistischen Markt ein Gleichgewicht zwischen den Anbietern besteht und daß dieses Gleichgewicht nicht gestört wird und damit eine Monopolisierung des Marktes erfolgt. Bei der Überprüfung der Marktstellung der einzelnen Kontore ist die Hohe Behörde zu der Auffassung gekommen, daß die an der Vereinbarung über die Kontore beteiligten Stahlunternehmen nicht die Möglichkeit erhalten, für einen bedeutenden Teil der Walzstahlerzeugnisse auf dem Gemeinsamen Markt für Stahl und Eisen die Preise zu bestimmen, die Erzeugung oder den Absatz zu kontrollieren oder bestimmte Erzeugnisse dem tatsächlichen Wettbewerb mit ande-

ren Unternehmen zu entziehen. Wesentliche Voraussetzungen für die Erhaltung des Wettbewerbs in diesem Rahmen ist und bleibt die Selbständigkeit und Unabhängigkeit der einzelnen Kontore. Folgerichtig ist daher auch ihre Genehmigung von der Hohen Behörde mit der Auflage verbunden worden, daß Personen, die in den Organen eines Kontors oder der beteiligten Unternehmen eines Kontors tätig sind, nicht gleichzeitig in ähnlichen Funktionen bei anderen Kontoren oder den ihnen angeschlossenen Unternehmen tätig sein dürfen. Die Kontore und die an ihnen beteiligten Unternehmen wurden ferner verpflichtet, ihre Absatztätigkeit im Gemeinsamen Markt unabhängig und selbständig zu gestalten. Eine Abstimmung zwischen den Kontoren über die Erzeugung und den Absatz ist untersagt. Die verstärkte Marktstellung der Kontore verpflichtet diese auch zu einer um so schärferen Beachtung des Diskriminierungsverbots.

NEUORDNUNG DER STAHLWIRTSCHAFT

Zweifellos haben durch die Vereinbarungen über die Walzstahlkontore die an ihnen beteiligten einzelnen Unternehmen wesentliche Attribute des Unternehmertums aufgegeben. Sie haben durch die Übertragung des Verkaufs auf die Organe des Kontors und durch die Beschränkung in ihren Investitionsentscheidungen auf Funktionen verzichtet, die wesensgemäße Bestandteile des Unternehmertums sind. Der Verzicht selbst war aber eine freie und unternehmerische Entscheidung. Er erfolgte im Kampf um einen Markt, auf dem man sich sonst nicht hätte behaupten können. Die deutsche Wirtschaft hat warnende Beispiele vor Augen, welche Folgen es hat, wenn wirtschaftliche Entwicklungen nicht richtig eingeschätzt oder aus ihnen verspätete oder falsche Konsequenzen gezogen werden. Der Preis, der für solche Versäumnisse gezahlt werden muß, ist hoch. Er präsentiert sich nicht nur in krisenhaften Erschütterungen, die leicht über den betroffenen Teilbereich hinaus greifen können, sondern auch in sozialen Spannungen, welche die gesamte gesellschaftliche Ordnung belasten, und in einem Verlust des Vertrauens zur staatlichen und wirtschaftlichen Führung. Der deutschen Stahlindustrie wird man nicht den Vorwurf machen können, aus erkennbaren Gegebenheiten nicht rechtzeitig Schlüsse gezogen und die Schlüsse nicht in die Tat umgesetzt zu haben. Dennoch sollte die Errichtung der Walzstahlkontore nicht als bloße Reaktion auf vorhandene Marktverhältnisse verstanden, sie sollte auch aufgefaßt werden als konstruktiver Beitrag zu einer Neuordnung der deutschen Stahlwirtschaft, die den Formen einer modernen Industriegesellschaft und ihrer unlösbaren Verkettung mit der Weltwirtschaft Rechnung trägt. Denn darin liegt ihre eigentliche volkswirtschaftliche Bedeutung.

VEREINSBANK IN HAMBURG
Zentrale: Hamburg 11 · Alter Wall 20-30 · Telefon 36 10 61
44 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL