

## Bericht von Albert Bureau über die Entflechtung der deutschen Eisen- und Stahlindustrie (28 Juni 1951)

**Legende:** Am 28. Juni 1951 verfasst Albert Bureau, verantwortlich für die Eisen- und Stahlindustrie im französischen Ministerium für Industrieproduktion, einen Bericht über die Bedeutung der Entflechtung der deutschen Eisen- und Stahlindustrie im Ruhrgebiet.

**Quelle:** Archives historiques des Communautés européennes, Florence, Villa Il Poggiolo. Dépôts, DEP. Pierre Uri, PU. PU 38.

**Urheberrecht:** (c) Übersetzung CVCE.EU by UNI.LU  
Sämtliche Rechte auf Nachdruck, öffentliche Verbreitung, Anpassung (Stoffrechte), Vertrieb oder Weiterverbreitung über Internet, interne Netzwerke oder sonstige Medien für alle Länder strikt vorbehalten. Bitte beachten Sie den rechtlichen Hinweis und die Nutzungsbedingungen der Website.

**URL:**

[http://www.cvce.eu/obj/bericht\\_von\\_albert\\_bureau\\_uber\\_die\\_entflechtung\\_der\\_deutschen\\_eisen\\_und\\_stahlindustrie\\_28\\_juni\\_1951-de-be4d654a-ef52-48bf-beb7-7bbe177749f4.html](http://www.cvce.eu/obj/bericht_von_albert_bureau_uber_die_entflechtung_der_deutschen_eisen_und_stahlindustrie_28_juni_1951-de-be4d654a-ef52-48bf-beb7-7bbe177749f4.html)



**Publication date:** 05/07/2016

## Bericht von Albert Bureau über die Entflechtung der deutschen Stahlindustrie (28. Juni 1951)

### Vor und nach der Entflechtung der deutschen Stahlindustrie

#### I – Aufbau der Konzerne

Die deutsche Eisen- und Stahlindustrie wurde von einem Dutzend Konzernen beherrscht, deren Anteil an der westdeutschen Produktion 90 % für Stahl und 60 % für Kohle überstieg. Dabei handelte es sich um folgende Konzerne:

Vereinigte Stahlwerke  
Krupp  
Mannesmann  
Klößner  
Hoesch  
Gutehoffnungshütte  
Otto Wolff  
Flick  
Ilseder-Bornemisza  
Stinnes

Die Nazis fügten noch einen Staatskonzern hinzu:

Die Reichswerke

Die angefügte Tabelle Nr. 1 zeigt den jeweiligen Anteil der sechs größten Konzerne an der Kohle- und Stahlproduktion in der Vorkriegszeit. Diese sechs Konzerne kommen zusammen auf 33 % der Kohle-Produktion und 65 % der Stahlproduktion.

Die Organisationsweise dieser Konzerne unterschied sich stark von einem zum anderen, je nach ihrem Ursprung: Einige, wie Krupp und Hoesch, haben sich um eine Stahlhütte herum entwickelt, andere wie Klößner und Otto Wolff waren von Händlern gegründet worden. Mannesmann entstand aus der Rohrfabrikation. Die Vereinigten Stahlwerke, der mächtigste der Konzerne, waren aus der Fusion einer Reihe von bereits sehr großen Stahl- und Kohleunternehmen nach der Krise von 1924 entstanden.

Was die Eigentumsverhältnisse angeht, werden einige Konzerne noch von den Gründerfamilien kontrolliert: Krupp, Klößner, Otto Wolff. Bei Mannesmann und bei Hoesch haben die Gründerfamilien die Kontrolle vor mehr als fünfzig Jahren abgegeben: Sie wurden von einer Bankengruppe um die Deutsche Bank herum übernommen, und das Kapital wurde an die Öffentlichkeit gegeben. Die Banken besitzen nur einen kleinen Teil des Kapitals: Aber in der Hauptversammlung haben sie die Entscheidungsbefugnis für ihre Kunden und zahlreiche Kleinaktionäre, die in den „Sammeldepots“ zusammengefasst sind. Für Hoesch vertritt die Deutsche Bank ca. 30 % der Aktionäre. Die Vereinigten Stahlwerke liegen in der Mitte; Unternehmensgruppen teilen sich 45 % des Kapitals – wovon 27 % der Thyssen-Gruppe gehören –, während der Rest sich auf 50 000 Aktionäre verteilt.

Unabhängig von der Struktur der Konzerne sind drei gemeinsame Merkmale zu erkennen:

1 – Starke Machtkonzentration bei der Konzernleitung, vor allem durch den „Organvertrag“<sup>(1)</sup>. Daraus ergibt sich, dass die Direktion nicht nur über wirtschaftliche, sondern auch über eine beträchtliche politische Macht verfügt, egal, ob sie als Vertreter der Eigentümer oder als Vertreter der Banken agiert, die das

Unternehmen kontrollieren. Wer in Deutschland, wo der Lebensstandard der Bevölkerung im Wesentlichen vom industriellen Reichtum abhängt, ein großes Unternehmen führt, übt zwangsläufig einen Einfluss auf die Regierung aus. Das Ruhrgebiet wurde also von einer Handvoll Männern kontrolliert, und ihr Einfluss auf das Schicksal des Landes war erheblich.

2 – Zahlreiche Aktivitäten, die sich aus einer fortgeschrittenen vertikalen Integration ergeben, von Kohle und Eisenerz bis zur Schiffswerft und zum Maschinenbau. Diese Verschmelzung von unterschiedlichen Unternehmen unter einem Namen verlieh der Unternehmensleitung große Handlungsmöglichkeiten.

Durch Rettungs- oder Ausgleichsmaßnahmen, die die einen Gesellschaften den anderen leisteten, wurde der normale Wettbewerb verfälscht. Es gab keinen „normalen Preis“ mehr für die Erzeugnisse, und die Wirtschaft wies künstliche Züge auf, die sie sehr anfällig für die Entscheidungen einiger weniger Unternehmenschefs machten.

3 – Eine starke horizontale Konzentration führte zu beträchtlichen Produktionsmengen. Für die Vereinigten Stahlwerke: 27 Millionen Tonnen Kohle (entspricht der Produktion des gesamten Kohlebeckens der Departements Nord und Pas-de-Calais) und 8 Millionen Tonnen Stahlbarren (entspricht der gesamtfranzösischen Produktion). Die verschiedenen Konzerne hatten sich außerdem in zahlreichen Absprachen und Kartellen zusammengefunden, die den Markt einiger Erzeugnisse völlig beherrschten und den Aufstieg neuer Teilnehmer unmöglich machten.

Dieser Aspekt war besonders im Handel deutlich. Die deutschen Unternehmen, die den Konzernen angehörten, verkauften ihre Produktion – zumindest was den gewöhnlichen Stahl angeht – über die Kartelle. Diese handelten für bestimmte Produktkategorien direkt mit den Kunden, Standarderzeugnisse liefen jedoch zwangsläufig über den Eisen- und Stahlhandel, auch beim Direktverkauf vom Werk an den Verbraucher. In Wirklichkeit handelte jedes Kontor nur mit einer kleinen Zahl privilegierter Händler, die im Jahr zuvor einen Mindestumfang an Bestellungen aufgegeben hatten. Diese Händler verkauften die Stähle oder die Gusseisen ihrerseits entweder an weitere Händler oder an die Verbraucher, mit Preisauflagen auf die Preise ab Werk und mit Rabatten, die für jeden Kunden entsprechend ihres Einkaufs im Vorjahr festgesetzt wurden.

Daraus ergab sich eine stark hierarchische Organisation des Eisen- und Stahlhandels: Jeder Händler konnte nur als Zwischenhändler für die Verbraucher tätig werden, deren Rabatt niedriger war als der, den er selbst erhielt. Außerdem konnten die Verbraucher nicht direkt ab Werk kaufen und mussten zwangsläufig über den Eisen- und Stahlhandel gehen, der einen hohen Anteil einstrich, ohne dass es in den meisten Fällen einen wirtschaftlichen Grund für sein Einschreiten gegeben hätte. Der privilegierte Zwischenhändler, der die Bestellung entgegennahm, hatte kein Interesse, die Preise und somit seine Kommission zu senken.

Jeder Konzern verfügte natürlich über einen oder zwei dieser privilegierten Händler, die aufgrund ihrer Größe sehr hohe Rabatte kassierten.

## **II – Sonderuntersuchung der Vereinigten Stahlwerke**

Um das Wesen dieser Konzerne besser verstehen zu können, werden wir kurz die Vereinigten Stahlwerke behandeln, den größten dieser Konzerne, der sich vor allem auf die Kohle- und Stahlproduktion konzentrierte.

Die Vereinigten Stahlwerke (siehe Anhänge Nr. II und II b) haben keine direkten Betriebe. Sie verfügen über Betriebsgesellschaften, deren Anlagevermögen dem Konzern selbst gehört. Es gibt mehr als fünfzig dieser Gesellschaften. In der angehängten Tabelle Nr. II b sind die Haupt-Betriebsgesellschaften nicht aufgeführt. Sie sind in der Regel durch einen Organvertrag an die Muttergesellschaft gebunden.

Neben den Betriebsgesellschaften gibt es die Tochtergesellschaften im eigentlichen Sinne, Gesellschaften, die über ihr eigenes Anlagevermögen verfügen, die aber hinsichtlich der Leitung und des Betriebs stark vom Konzern selbst abhängen.

Kurz gesagt verfügten die Vereinigten Stahlwerke neben der Muttergesellschaft, die die Kohle- und Stahlanlagen und die wichtigsten anderen Anlagevermögen besaß, über:

1 Betriebsgesellschaft zur Kohleförderung (27 Millionen Tonnen jährlich) und zur Herstellung der Umwandlungsprodukte (Koks, Energie etc.)

13 Gesellschaften mit Steinkohle- und BraunkohleKonzessionen

5 Gesellschaften für Kohlechemie (synthetisches Benzin, Teere und andere Erzeugnisse)

1 Gesellschaft zur Gasversorgung

21 Gesellschaften zur Erzförderung (3 Millionen Tonnen jährlich), darunter einige im Ausland (Schweden, Brasilien)

3 Schrotunternehmen

17 Gesellschaften für Kalk, Dolomit, feuerfeste Stoffe (2 Millionen Tonnen Kalk jährlich und 400 000 Tonnen Dolomit etc.)

13 Eisen- und Stahlunternehmen im eigentlichen Sinne (8 Millionen Tonnen Flüssigstahl)

36 verarbeitende Unternehmen: Maschinenbau, Automobilbau, Bau landwirtschaftlicher Maschinen, Schiffswerften etc.)

13 Unternehmen für den Eisen- und Stahlhandel

55 Unternehmen für den Transport von und den Handel mit Kohle und ihren Nebenerzeugnissen, Flüssigbrennstoffen und Baumaterialien

20 Immobiliengesellschaften, darunter vier große Wohnungsbaugesellschaften, die mehr als 70 000 Wohnungen verwalten oder besitzen

10 Unternehmen mit sozialem Ziel (Versorgungsfonds, Konsumgenossenschaften)

10 verschiedene Unternehmen (Transportunternehmen, Hotels etc.)

11 Berufsvereinigungen

Insgesamt mehr als 200 Unternehmen, von denen eine Reihe zugegebenermaßen Unternehmen ohne jegliche Geschäftstätigkeit waren („Mantelgesellschaften“).

Die Investitionen in die verschiedenen Geschäftsbereiche der Vereinigten Stahlwerke beliefen sich Ende 1948 auf:

Millionen Mark	
- Gussstahlherstellung	481
- Kohle und Nebenerzeugnisse	225
- Wohnraum	112
- Handelsgesellschaften	54
- Rohstoffunternehmen	26
- Stahl verarbeitende Unternehmen	89
- Verschiedene (v.a. ausländische Beteiligungen)	59
	1046 Millionen

Die Mark hatte damals natürlich einen ganz anderen Wert. Die Investitionen betragen, in heutigen Werten ausgedrückt, grob geschätzt:

Kohle	1	Milliarde	DM	
Stahl	1,5	Milliarden	DM	
Andere Geschäftsbereiche	0,5		" "	
	-----			
	3		" "	

Diese Zahlen berücksichtigen:

- a) Kriegsschäden in Höhe von ca. 500 Millionen DM
- b) Demontagen in Höhe von 500 Millionen DM
- c) Verluste von Aktiva im Ausland in Höhe von mind. 250 Millionen DM.

Ohne diese Folge betrüge der Wert der Anlagevermögen und der Beteiligungen der Vereinigten Stahlwerke wesentlich mehr als 4 Milliarden DM. Die oben genannten Zahlen spiegeln die Vorherrschaft von Kohle und Stahl im Konzern wider.

Um Wiederholungen zu vermeiden und diesen Bericht nicht zu überfrachten, können wir keine ähnlichen Informationen über die anderen Konzerne geben. In den Anhängen II, IV, V und VI zu Mannesmann, Klöckner, Hoesch und Otto Wolff beschränken wir uns auf Informationen darüber, wie sich diese vier Konzerne entwickelt haben, und gehen dabei besonders auf die Eigenart jedes einzelnen ein.

### **III – Die ersten Maßnahmen der Alliierten. Zerschlagene Unternehmen.**

Die Alliierten waren sich der politischen Nachteile einer übermäßig konzentrierten deutschen Wirtschaft unter Kontrolle einer Handvoll „Manager“ bewusst und kamen bereits auf der Potsdamer Konferenz überein, Maßnahmen zur Entflechtung in allen Bereichen zu ergreifen, in denen sie sich als notwendig erweisen sollten.

Unmittelbar nach der Kapitulation der Deutschen beschlossen die britischen Militärbehörden, die für den größten Teil der Eisen- und Stahl- sowie der Kohleindustrie verantwortlich waren, die sich im Ruhrbecken konzentrieren, die folgenden zehn größten Konzerne, die 97 % der Stahlproduktion in der britischen Zone kontrollierten, unter Zwangsverwaltung zu stellen:

1. Vereinigte Stahlwerke Aktiengesellschaft,
2. Fried Krupp,
3. Mannesmannröhren-Werke,
4. Klöckner-Werke, Klöckner & CO
5. Hoesch Aktiengesellschaft,
6. Otto Wolff,
7. Gutehoffnungshütte Aktienverein für Bergbau und Hüttenbetrieb,
8. Ilseder Hütte,
9. Reichswerke Komplex,
11. Thyssen Bornemisza Group

Entsprechende Maßnahmen wurden auch in der amerikanischen und in der französischen Zone ergriffen.

In der britischen Zone wurde die Bewirtschaftung der wichtigsten Fabriken, die den größten Konzernen gehörten, zwischen dem 1.3.1947 und dem 1.4.1948 vierundzwanzig Verwaltungsgesellschaften oder „Severance companies“ anvertraut, die unabhängig voneinander waren und die Industrieanlagen mieteten, da diese weiterhin Eigentum der Konzerne blieben, denen die für die Produktion notwendigen Maschinenwerkzeuge und Vorräte abgekauft wurden.

Diese 24 Gesellschaften sorgen für 80 % der Produktion. Neun von ihnen betreiben Fabriken, die den Vereinigten Stahlwerken gehören, drei sind aus dem Klöckner-Konzern hervorgegangen, drei aus Mannesmann, zwei aus der Ilseder Hütte, zwei aus Hoesch und jeweils eine aus den Konzernen Gutehoffnungshütte, Otto Wolff, Krupp und Thyssen Bornemisza; ein Unternehmen schließlich bewirtschaftet gleichzeitig Güter der Vereinigten Stahlwerke und Klöckners. Nur vier der Unternehmen weisen eine Jahresproduktion von mehr als einer Million Tonnen Stahlbarren auf, die anderen sind wesentlich kleiner.

Nebenbei kann man feststellen, dass in diesen Unternehmen zum ersten Mal das Mitbestimmungsrecht der Arbeiter zur Anwendung gekommen war, das nach diesem Testlauf im Jahr 1951 in die deutsche Gesetzgebung Eingang gefunden hat.

Im Verwaltungsrat dieser „Severance companies“ sind neben Delegierten der ehemaligen Konzernbesitzer auch zwei Gewerkschaftsvertreter und Vertreter des Personals vertreten. Neben dem technischen Leiter und dem kaufmännischen Leiter gibt es im Vorstand auch einen sozialen Leiter.

Diese 24 Verwaltungsgesellschaften, die von allen Geschäftsfeldern der Konzerne getrennt wurden, die nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Eisen- und Stahlindustrie standen (Kohle, Handel, Transport, Verarbeitung), waren ein voller Erfolg. Sie haben ihre Kriegsschäden repariert, ihre stark durch Bombardierungen und Demontagen beschädigten Anlagen wieder aufgebaut und haben, dank weitgehender Selbstfinanzierung, fast ohne Hilfe von außen die vorgesehenen Produktionsmengen zunächst erreicht und im September 1949 schließlich überschritten. Vor einigen Monaten behauptete jedoch eine organisierte Propaganda, dass es unvermeidlich sei, der deutschen Eisen- und Stahlindustrie Außenmittel in Höhe einer oder zwei Milliarden DM zu gewähren, damit sie die 11,1 Millionen erlaubten Tonnen erreichen könne.

#### **IV – Das Gesetz 75 und das Gesetz 27.**

Im November beschloss ein bilaterales Gesetz Nr. 75 in der britischen und in der amerikanischen Zone die Liquidierung der Konzerne sowie die Umgestaltung der Unternehmen im Kohlebergbau und der Eisen- und Stahlindustrie.

Im Mai 1950 trat das Gesetz Nr. 27 der Alliierten Hohen Kommission und somit der drei Besatzungsmächte an die Stelle des Gesetzes Nr. 75, indem es einige Punkte und insbesondere die Entschädigung der Berechtigten modifizierte. Das Hauptziel dieser Gesetze ist die Unterbindung nationalsozialistischer Einflüsse und die Zerschlagung der exzessiven Konzentration wirtschaftlicher Macht. Die Aktiva der Konzerne aus den Bereichen der Eisen- und Stahlindustrie sowie des Kohlenbergbaus müssen an neue, unabhängige und wirtschaftlich existenzfähige Unternehmen übertragen werden. Der Überschuss der Aktiva, der als nutzlos für diese neue Ordnung betrachtet wird, wird zerstreut, der alte Konzern wird liquidiert und existiert somit künftig nicht mehr.

#### **V – Plan zur Umgestaltung gemäß Gesetz Nr. 27.**

Ein Plan zur Umgestaltung der Eisen- und Stahlindustrie wurde Ende November 1950 von der Kontrollgruppe Stahl der Alliierten Hohen Kommission vorgelegt, dessen Inhalt der Bundesregierung übermittelt wurde, damit diese sich darüber äußern konnte. Der Plan wurde im Lichte der Erfahrungen der Verwaltungsgesellschaften erstellt und sieht deshalb die Gründung von 29 neuen, unabhängigen Unternehmen mit Satzungen vor, die Versuche der erneuten Konzentration, der Koalition oder der Einmischung in eisen- und stahlfremde Bereiche unterbinden sollten. Diese Unternehmen bilden wirtschaftlich stabile und wettbewerbsfähige Einheiten.

Nach langwierigen Verhandlungen gab die Bundesregierung am 14. März 1951 ihre grundsätzliche Zustimmung – vorbehaltlich der Ratifizierung des Schuman-Plans – zur Gründung von 24 Unternehmen, und man kann hoffen, dass die ersten dieser Unternehmen jetzt bald gegründet werden.

Ungeachtet der Zugeständnisse, die auf politischer Ebene notwendig waren, insbesondere im Bereich der Verbindung Kohle-Stahl, wo 20 % der deutschen Kohleproduktion an die Eisen- und Stahlindustrie gebunden bleiben (gegenüber 60 % vor dem Krieg), sind die neuen geplanten Unternehmen so groß, dass sie direkt in die europäische Organisation des Schuman-Plans eintreten können, obwohl einige von ihnen noch wesentlich größer sind als der allgemeine Durchschnitt der europäischen Länder. Der Vermerk in Anhang VII enthält einige Informationen über diese Gesellschaften.

## **VI – Abwicklung der Konzerne**

Wenn die neuen Unternehmen gegründet worden sind, werden die Güter der Konzerne, die nicht in die Umgestaltung der Eisen- und Stahlindustrie und des Kohlenbergbaus einbezogen wurden, zerstreut. Am 14. September 1950 ordneten zwei Verordnungen in Anwendung des Gesetzes Nr. 27 die Abwicklung der sechs größten Konzerne ab dem 1. Oktober an:

- Krupp
- Vereinigte Stahlwerke
- Mannesmann
- Klöckner-Werke,
- Hoesch
- Gutehoffnungshütte

Die offenen Handelsgesellschaften Klöckner Co. und Otto Wolff sowie das Staatsunternehmen Reichswerke, die kompliziertere Fälle darstellen, werden in einem zweiten Schritt behandelt. Die Liquidatoren werden Aktiva von ca. 300 Unternehmen von sehr ungleicher Größe verkaufen oder an Berechtigte (Gläubiger, Aktionäre der Konzerne) verteilen müssen.

Da die Vereinigten Stahlwerke sich im Wesentlichen auf den Kohlebergbau und die Eisen- und Stahlindustrie konzentriert hatten, gibt es nur sehr wenige große Unternehmen, die nicht in die neue Organisation eingebunden werden. Dazu gehören:

Nordseewerke Emden, Schiffswerft,  
Seereederei Frigga, Schifffahrt,  
Hanomag, landwirtschaftl. Fahrzeuge und Automobil,  
Indugas, Industrieheizung.

Bei den Konzernen, die weniger auf die Stahlproduktion ausgerichtet, aber dafür weniger mächtig waren, sind es mehr solcher Unternehmen: Die Gutehoffnungshütte beispielsweise wird eine Reihe von erstrangigen Unternehmen verteilen müssen:

Deutsche Werft, Hamburg, Schiffswerft,  
M.A.N. (Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg), Maschinenbau  
Zahnradfabrik Augsburg, Mechanik  
Hackethal Draht- und Kabelwerke  
Osnabrücker Kupfer- und Drahtwerke  
Haniel und Lueg, Bohrausstattung,  
ganz zu schweigen von kleineren Unternehmen.

## **VII – Lage des Abschlusses der Entflechtung.**

Zusammengefasst wird die in Gesetz Nr. 27 vorgesehen Dekonzentration folgende Ergebnisse zeitigen:

Für die eigentliche Eisen- und Stahlindustrie: ca. 30 voneinander unabhängige Unternehmen, die an die Stelle der direkten Bewirtschaftung oder durch Organverträge kontrollierte Tochterunternehmen treten. Zu dieser horizontalen Entflechtung kommt eine vertikale Entflechtung hinzu. Die Verbindung zwischen Kohle und Stahl wird beträchtlich verringert: der Anteil der von der Eisen- und Stahlindustrie kontrollierten Kohleproduktion wird von 60 % auf 20 % gesenkt. Die Eisenerzgruben werden möglicherweise unter einigen voneinander unabhängigen regionalen Gesellschaften aufgeteilt: eine oder zwei im Siegerland, eine oder zwei in Salzgitter, eine oder zwei in Süddeutschland, die an einige der dreißig Eisen- und Stahlunternehmen angegliedert werden. Die Unternehmen der verarbeitenden Industrien werden von der Eisen- und Stahlindustrie getrennt werden. Unter anderem Hanomag, M.A.N., Klöckner-Humboldt-Deutz werden in unabhängige Unternehmen umgewandelt. Schließlich hoffen wir, dass die Kartell-Praktiken und das „Rabattsystem“, die den Handelsunternehmen die Vorherrschaft verliehen, verschwinden werden, da jedes Unternehmen der Eisen- und Stahlindustrie in direkten Kontakt mit seinen Kunden treten und seine Produktion nach den normalen Wettbewerbsregeln verkaufen kann.

Die angehängte Tabelle Nr. IX betreffend die Vereinigten Stahlwerke zeigt die Ergebnisse der Entflechtung des Konzerns; anstelle einer zentralisierten Organisation wird man voneinander unabhängige Unternehmen für jeden Geschäftsbereich des ehemaligen Konzerns finden, vor allem:

- a) eine Reihe von Unternehmen, die die Kohlebergwerke besitzen,
- b) 13 neue Unternehmen der Eisen- und Stahlindustrie, von denen nur vier ihr eigenes Kohlebergwerk besitzen; das größte Unternehmen wird zwei Millionen Tonnen Stahlbarren produzieren. Fünf dieser 13 Unternehmen werden einige verarbeitende Unternehmen angeschlossen (Zieherei, Schmiede etc.);
- c) möglicherweise zwei Bergbauunternehmen, die einigen der 13 Unternehmen angeschlossen werden;
- d) Rohstoff-Unternehmen (Kalk, Dolomit etc.), von denen einige unabhängig werden und andere zweifelsohne einigen der dreizehn Eisen- und Stahlunternehmen angeschlossen werden;
- e) Handelsunternehmen, entweder unabhängig oder umgewandelt, Verkaufsabteilung der Eisen- und Stahlunternehmen, damit das Privileg der ehemaligen Handelsunternehmen der Vereinigten Stahlwerke gebrochen wird und die Werke das Recht und einen Anreiz bekommen, direkt mit den Kunden zu verhandeln,
- f) regional dezentrierte Wohnraumgesellschaften, die einigen der Eisen- und Stahlunternehmen angeschlossen werden,
- g) Maschinenbauunternehmen (Hanomag), Schiffswerften (Deutsche Werft) etc. , die vollständig von den anderen Unternehmen des ehemaligen Konzerns getrennt werden.

### **Schlussbemerkungen.**

1) Eine so komplexe Angelegenheit wie die Entflechtung der Industrie des Ruhrgebiets kann nicht schematisch dargestellt werden.

Sie beinhaltet nicht einfach die Teilung der ehemaligen Unternehmen in kleinere Unternehmen oder die Abschaffung zentraler Einrichtungen. Die Aufgabe besteht vielmehr in einer Änderung der „Mentalität“, in einer Veränderung der „Bienenstock-Atmosphäre“; kurz gesagt in einem Austausch einer Führungsriege von beträchtlicher Größe durch neue Gesichter;



2) Die obige Darstellung verleiht einen Eindruck von der „Konzentration der Wirtschaftsmacht“ die das Potsdamer Abkommen zerschlagen wollte.

Diese Konzentration ist nicht nur ein leeres Wort; sie hat bedeutende politische Konsequenzen, derer man sich in Frankreich manchmal nicht richtig bewusst ist, weil die Industrie in unserem Land nicht die vorherrschende Rolle wie in Deutschland spielt.

Auf wirtschaftlicher Ebene verliehen die Verflechtung der Tätigkeiten und die Existenz von monopolistischen horizontalen Strukturen der Wirtschaft des Ruhrgebietes eine eigene Form, die nur schwer in eine europäische Organisation nach den Vorstellungen des Schuman-Plans eingebunden werden kann.

Die Tatsache, dass die ehemaligen Konzerne die Anwendung des Gesetzes Nr. 27 verzögern, obwohl es von der deutschen Regierung praktisch akzeptiert wurde, ist unserer Ansicht nach ein Beweis für die Wirksamkeit ihrer politischen Aktivitäten.

4) Aber, wird man sagen, wenn die Entflechtung sich durchsetzt, kann man sich sicher sein, dass sie Bestand haben wird? Wird man die Gewohnheiten zur gleichen Zeit wie die Strukturen geändert haben?

Art. 65 und 66 des Schuman-Plans beinhalten den Ansatz einer Politik, die im Interesse aller, einschließlich der Deutschen, das im Ruhrgebiet anlässlich der Besatzung begonnene Werk bewahren soll.

Die seit zwei Jahren extrem schnell wachsende Produktion der deutschen Eisen- und Stahlindustrie zeigt uns, dass die bisherigen Reformen des Sektors der deutschen Wirtschaft nicht geschadet haben.

Unserer Ansicht nach werden die neuen Gesichter in den Kohlebergwerken und den Eisen- und Stahlunternehmen für einen neuen Geist sorgen und die Entflechtung dauerhaft in den Köpfen verankern.

Dafür können zwei Beweise angeführt werden:

Erstens: In den vor drei Jahren gegründeten abgetrennten Unternehmen beginnt sich ein regelrechter Geist der Unabhängigkeit zu bilden, und das ungeachtet des vorläufigen und unvollständigen Wesens dieser Betriebsgesellschaften und ungeachtet des erneuten Aufstiegs der Riegen der ehemaligen Konzerne.

Zweitens: Der Widerstand der ehemaligen Konzerne erreichte seinen Höhepunkt, als die neuen Gesellschaften gegründet, das heißt die neuen Verwaltungsräte und Geschäftsleitungen ernannt werden sollten.

Alle Bemühungen der ehemaligen Führungsriegen des Ruhrgebietes zielen darauf ab, dem Verbund der Stahl-Treuhänder <sup>(2)</sup> die Ernennung der in Zukunft führenden Personen zu entziehen, um sie selbst vornehmen zu können.

A. Bureau

(1) Ein Organvertrag ist ein Vertrag, mit dem eine Tochtergesellschaft sich verpflichtet, ausschließlich auf Anweisung und auf Rechnung des Mutterunternehmens zu arbeiten, die die Gewinne und Verluste übernimmt.

(2) Neue deutsche Einrichtung, die mit der Ausführung des Gesetzes Nr. 27 betraut ist.