

# Wirtschaftswunders

fand in Dortmund statt. Dr. Hanns Hefendehl, Vorsitzender des Verbandes, und sein Geschäftsführer, Erich Bachmann, hielten die Reden. Eine Woche später gab's im Emsland bereits einen neuen Preis und in Nordrhein-Westfalen bekamen Kohlenhändler von ihrem Verband diese Preisempfehlungen:

„Wir appellieren an Ihr Verantwortungsbewußtsein und Ihre wirtschaftliche Einsicht und empfehlen Ihnen, sich durch den Aushang der beiliegenden Liste (neue Preise) vor dem immer fortschreitenden Verfall Ihres Geschäftes zu schützen . . . Aus verständlichen Gründen bitten wir Sie, sich aus eventuellen Auseinandersetzungen mit der Presse, dem Rundfunk usw. herauszuhalten. Sollten Sie angesprochen werden, bitten wir Sie, an die Geschäftsleitung zu verweisen.“

Dieses Schreiben reizte den Bundeswirtschaftsminister Erhard. Er bat seinen Kollegen aus Nordrhein-Westfalen, Minister Dr. Hans Lauscher, das Landeskartellamt möge prüfen, ob der Kohlenhandel an Rhein und Ruhr eine unerlaubte Preisabsprache getroffen habe. Die Prüfung läuft.

## EIN LOCH FÜR DIE PREISE

Der Brief aus Bonn hat aber den Kohlenhändler-Verband nicht erschreckt. Er wartet sogar auf eine Untersuchung und hofft, durch die Grundsatzenscheidung eines Gerichtes die Rechtfertigung für seine Aktion zu bekommen. Die Funktionäre sind der Meinung, daß ihre Preisempfehlung den Wettbewerb fördere und nicht verboten sei. Das haben ihnen ihre Hausjuristen gesagt. Diese behaupten ein Loch gefunden zu haben, durch das zunächst einmal die Kohlenhändler in Nordrhein-Westfalen und später in der ganzen Bundesrepublik hindurchschlüpfen könnten. Und zwar haben sie den Paragraphen 38, Absatz 2, Satz 3, des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen ausgegraben. Danach sind Preisempfehlungen nicht unbedingt ordnungswidrig, wenn wettbewerbsfördernde Bedingungen gegenüber Großbetrieben geschaffen werden sollen.

An diese Klausel sind allerdings eine ganze Reihe von Bedingungen geknüpft. Zum Beispiel: die Preisempfehlungen müssen ausdrücklich als unverbindlich gekennzeichnet sein; oder zu ihrer Durchsetzung darf kein wirtschaftlicher oder sonstiger Druck angewandt werden. Die Kohlenhändler haben keine dieser Forderungen erfüllt. Von der „Unverbindlichkeit der

Empfehlung“ ist in den Rundschreiben keine Rede. Wirtschaftlicher Druck wird keiner angedroht, die Richtlinien an die Händler sind aber so gehalten, daß es kaum einen geben wird, der sich den Weisungen des Verbandes nicht beugt. Die großen Kohlenfirmen kommen genauso in den Genuß höherer Preise wie die kleinen.

## SIE VERKAUFEN AUCH ÖL

Allerdings scheinen nicht alle Kohlenhändler von der Studentenarbeit überzeugt zu sein, denn:

□ Die 140 Händler, die nach Angabe von Kohlenhändler Günter aus Stuttgart in Köln getestet wurden, sind sicher kein repräsentativer Querschnitt der 14000 westdeutschen Kohlenhändler. Außerdem wird ein großer Teil des Heizöles, das die Kohle verdrängt hat, auch von Kohlenhändlern verkauft.

□ Sogar der Bundesverband der Händler gibt zu, daß seine Mitglieder außer ihrem Reingewinn zwischen 0,8 und 3,5 Prozent auch noch in die Personalkosten einen Unternehmerlohn von etwa 2,9 Prozent einplanen.

□ Die Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft und das Statistische Bundesamt haben für 1960 und 1961 viel höhere Gewinnspannen errechnet als die Kölner Studenten.

□ Die Untersuchung des Kölner Instituts beruht auf Zahlen aus dem Jahre 1959 und ist durch die Preiserhöhungen der letzten Jahre lange überholt.

## AUF EIGENE RECHNUNG

Dr. Dürr, Geschäftsführer der Kohlenhändler in Baden-Württemberg, kommentiert den Betriebsvergleich der rheinischen Universität so: „Das Papier trägt den Vermerk „vertraulich“, darum können wir es nicht aus der Hand geben. Aber es bleibt trotzdem ein Beweis dafür, daß wir am Rande des Ruins stehen! Wer will es uns verdenken, daß wir nun endlich auch unseren Anteil am Wirtschaftswunder haben möchten?“

Verschwiegen wurde bisher dies: Die Kohlenhändler haben die Untersuchung über ihre schlechte Geschäftslage selbst beim Institut für Handelsforschung in Köln bestellt und bezahlt.

**Regelmäßig sind die Kohlen-Preise in den letzten zehn Jahren gestiegen. Für die Erhöhung haben die Händler diese Erklärung: Weil wir weniger Kohle verkaufen, müssen wir mehr verdienen, damit wir die alten Gewinne erzielen.**



1961:	?
1960:	7,80 DM
1959:	7,30 DM
1958:	7,08 DM
1957:	6,75 DM
1956:	6,38 DM
1955:	6,25 DM
1954:	5,91 DM
1953:	4,98 DM
1952:	4,94 DM
1951:	4,61 DM
1950:	3,86 DM