



WERK und WIR
HOESCH AKTIENGESELLSCHAFT

5

1971

INHALT

- 122 Zur Hauptversammlung 1971: Hoesch ist gesund und leistungsfähig
- 127 Paul Schulte-Borberg aus dem Vorstand ausgeschieden
- 128 Wir stellen die Hoesch Handel AG vor:
Wer ist schneller als Hoesch?
- 131 Hoesch in São Paulo
- 132 Autobahn im Moor ruht auf mehr als 1000 Hoesch-Stahlpfählen
- 134 Dinesh hat mit »gut« bestanden
- 135 1871–1971: Vom Arbeiterquartier zur Bürgerwohnung
- 138 Die 3. Arbeitsschutz-Tagung der Hoesch AG:
Unfallzahlen geplant senken
- 141 El Hadjar lieferte die ersten 100 000 Tonnen Großrohre
- 142 Aufbruch nach Norden
- 144 Clemens Külpmann zum 60. Geburtstag
- 144 Aus Ghana zu Hoesch
- 144 Neue Drehmaschine für Riesen-Drehverbindungen
- 144 Schon 28 000 Mitglieder der Sterbegeld-Beihilfe
- 144 Studium »Informatik« an der Fachhochschule Dortmund
- 145 Unsere Jubilare
- 146 Die Gesellschaften der Hoesch AG
- 147 Der Fotowettbewerb

Hoesch stehe im hundertsten Jahr seines Bestehens gesund da und habe insbesondere durch die guten Ergebnisse der beiden letzten Geschäftsjahre eine weitere Stärkung erfahren, stellte Dr. Friedrich Harders, der Vorsitzende unseres Vorstandes, auf der diesjährigen Hauptversammlung fest. Damit seien auch die Voraussetzungen gegeben, der für die Stahlindustrie gegenwärtig schwierigen Lage durch betriebliche und organisatorische Maßnahmen wirkungsvoll zu begegnen.

Die Hauptversammlung 1971, die am 15. April in Dortmund stattfand, leitete zum erstenmal Hermann J. Abs, der seit dem 8. Januar 1971 den Vorsitz in unserem Aufsichtsrat führt. Er dankte allen Mitarbeitern für die im vergangenen Jahr geleistete Arbeit — vor allem seinem Vor-

Vier Forderungen an die Stahlindustrie heute

- »Die Situation unseres Unternehmens dürfte heute im wesentlichen der der gesamten deutschen Stahlindustrie entsprechen. Darüber hinaus gibt es aber auch viele Parallelen zu den Stahlunternehmen aller westlichen Industrieländer:
- Wir haben ein gutes Geschäftsjahr 1969/70 hinter uns.
 - Wir werden — langfristig gesehen — weiter wachsen,

noch in den 50er Jahren die Kostensteigerungen von den Erlösverbesserungen kompensiert oder teilweise sogar übertroffen worden sind. Auch war bei rückläufiger Inlandsnachfrage oftmals ein Ausgleich durch verstärkte Exportlieferungen möglich. Heute treffen wir hier auf völlig andere Bedingungen, und auf diese Entwicklung müssen wir reagieren, indem wir unsere Kosten herabdrücken, um trotz veränderter Bedingungen in der Gewinnzone zu verbleiben. Dazu müssen wir folgende Forde-

gebiete von Stahl ständig erweitert werden und damit die Produktpalette wächst.

DRITTENS:

Große und kostengünstige Anlagen erfordern erhebliche Investitionssummen, die einzelne Unternehmen in der Regel nicht allein aufbringen können.

VIERTENS:

Großanlagen müssen aus Kostengründen voll ausgelastet werden. Die dadurch hervorgerufene sprunghafte Erhöhung der Erzeugung muß auf größeren Märkten abgesetzt werden.

sion als neuartige Investitions-, Produktions- und Verkaufsgemeinschaften für fünf Jahre genehmigt.

Ihre Gründung war eine Maßnahme, um das Ungleichgewicht des Stahlmarktes mit allen seinen Wettbewerbsverzerrungen aufzufangen und auf die zunehmende Konzentration im Ausland zu reagieren. In der Zeit des Bestehens dieser Kontore wurden beträchtliche Rationalisierungserfolge erzielt. Zwei Fusionen (ATH—HOAG und Peine—Salzgitter) und ein be-

Drahtstraßen

1 Warmbreitbandstraße und 38 Flachstahlstraßen stillgelegt.

Hoesch und die Dortmund-Hörder Hüttenunion schlossen sich bereits vor Inkrafttreten der Kontorverträge zusammen. Über die großen wirtschaftlichen Auswirkungen dieser Fusion habe ich Ihnen an gleicher Stelle im vergangenen Jahr berichtet. Unsere guten Ergebnisse von heute beruhen zu einem großen Teil auf diesen gelungenen Verschmelzungen.

daß diese Rationalisierungsgruppen beitragen, unserer Industrie langfristig höhere Ertragskraft zu geben und die Arbeitsplätze zu sichern. Das Fernziel solcher Verträge sollten wenige gleichgewichtige Wettbewerber in der Bundesrepublik sein, die auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind.

Internationale Konkurrenz

Im Blick auf größere Wirtschaftsräume sieht es nicht anders aus. Für das Gebiet der EWG



gänger Dr. E. H. Willy Ochel, der sich — wie er sagte — »in den dreißig Jahren seines Wirkens für Hoesch unvergeßliche Verdienste erworben hat«, und Vorstandsmitglied Paul Schulte-Borberg, der nach 37 Arbeitsjahren bei Hoesch aus dem aktiven Dienst ausschied und dem er »zu seinem wohlverdienten Ruhestand ein herzliches Glückauf« zurief.

Dann übergab Hermann J. Abs das Wort Dr. Friedrich Harders, der zunächst die Ergebnisse des Berichtsjahres — über die wir in Heft 4 ausführlich berichteten — knapp zusammenfaßte und sich dann der augenblicklichen Lage der Stahlindustrie zuwandte. Dr. Harders sagte:

- aber wir stehen heute vor einem konjunkturbedingten Rückgang, der unsere Ertragslage erheblich beeinträchtigt. Noch muß jeder Boom mit einer Rezession bezahlt werden, die in der Stahlindustrie noch gesteigert wird durch die Auswirkungen des Lagerzyklus. So erleben wir heute, wie schon in den Jahren 1953, 1958, 1961–1964 und 1966/67 eine Zeit
 - geringerer Beschäftigung
 - zumindest stagnierender Erlöse
 - und erheblicher Kostensteigerungen auf allen Gebieten.
- Heute ist jedoch die Situation insofern besorgniserregender, als die Kosten insgesamt stärker ansteigen als die Erlöse, während

rungen erfüllen:

ERSTENS:

Für die Erzeugung von Massenschmelzstahl gilt für alle Produktionsstufen in einem Hüttenwerk, daß nur leistungsfähige Großanlagen wirtschaftlich sind. Die Kostenvorteile solcher Großanlagen sind aber nur zu erreichen, wenn man sie mit großen Losen und möglichst wenigen Qualitäten und Abmessungen beschäftigt.

ZWEITENS:

Dieser Tendenz zur Straffung der Programme nach Qualität und Abmessung steht die Tatsache entgegen, daß die Wünsche der Verbraucher immer differenzierter werden. Eine Entwicklung, die zur Arbeitsteilung drängt, zumal die Anwendungs-

Rationalisierung durch Kooperation und Konzentration

Alle Stahlunternehmen der westlichen Welt befinden sich hier in der gleichen Situation. Sie alle müssen dieser Entwicklung durch Rationalisierung begegnen. Weil aber Rationalisierungsmöglichkeiten großen Stils in den heute bestehenden deutschen Unternehmen im wesentlichen ausgeschöpft sind, muß die Rationalisierung durch Kooperation und Konzentration erfolgen.

Als erster Schritt wurden deshalb bereits im Jahre 1966 die sogenannten Walzstahlkontore von der Europäischen Kommis-

sion als Arbeitsteilungsvertrag (ATH—MW) sind die besonders sichtbaren Zeichen einer notwendigen und erfolgreichen Rationalisierung aufgrund des technischen Fortschritts im Rahmen der Kontore.

Darüber hinaus wurden zwischen den Gesellschaften unserer Industrie über 50 Lohnwilverträge abgeschlossen, die die Voraussetzung zur Stilllegung veralteter und unrentabler Anlagen schufen. Bei insgesamt wachsender Produktion wurden

18 Hochöfen
26 Thomaskonverter
über 40 SM-Öfen
mehr als 10 Block- und Brammenstraßen
fast 30 Profil- und

Damals lag das Schwergewicht auf dem gemeinsamen Verkauf. Rationalisierung der Produktion und damit der Investitionen gehörten zwar zur Konzeption, waren aber im Detail nicht festgelegt. Anders das Konzept, das am 1. Juli dieses Jahres die Kontore ablösen soll, wenn es die Genehmigung der EWG-Kommission findet. In dieser Konzeption geht es in erster Linie um die Rationalisierung der Rohstoffbeschaffung, der Investitionen und der Produktion. Der Verkauf ist bis auf eine Ausnahme — nämlich im Kontor Westfalen, zu dem auch Hoesch gehört — wieder in die einzelnen Unternehmen zurückverlagert.

Wir sind der festen Meinung,

könnte diese Entwicklung dazu führen, daß nur noch etwa zehn Wettbewerber im Markt verbleiben.

Gerade die exportorientierte europäische Stahlindustrie muß zu einer verstärkten Zusammenarbeit bereit sein, wenn sie am Wachstum des Stahlmarktes in der Welt voll teilnehmen will. Die Japaner haben diese Entwicklung längst erkannt. Mehrere integrierte Hüttenwerke in Japan haben den nach heutigen Vorstellungen und Erkenntnissen sich ergebenden Idealzustand in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht nahezu erreicht.

Für uns wie für unsere Konkurrenten gilt es, sich an diesen Wettbewerbsvorteilen zu orientieren.



▲ Hermann J. Abs, seit Januar 1971 Vorsitzter unseres Aufsichtsrates, leitete die Hauptversammlung

tieren. Denn kein noch so beachtlicher und begrüßenswerter Produktivitätsfortschritt kann zu friedensstellen, wenn der Abstand zu den Vorreitern bleibt oder sich womöglich noch vergrößert.

Der rasante Aufschwung, den die japanische Stahlindustrie genommen hat, braucht uns nicht zu erschrecken, wenn wir ähnliche Wege gehen. In Japan hat man lediglich alle die Faktoren, die in der Stahlindustrie der ganzen Welt bekannt sind, effektiver zusammengefügt als irgendwo sonst. Das heißt, daß die Anlagen wirtschaftlicher sind, weil sie größer, in ihrem technischen Zuschnitt innerhalb eines Werkskomplexes passender und für An- und Abtransport der Zu- und Ablaufstoffe günstiger gelegen sind.

Die Hoesch-Konzeption für die 70er Jahre

Unsere Antwort — die Hoesch-Konzeption für die 70er Jahre — sieht folgendermaßen aus:

Unsere Hüttenwerke sind mit 6 bis 7 Mill. Jahrestonnen Rohstahl in drei voneinander getrennten Werkskomplexen nicht groß genug, um langfristig mit den wirtschaftlichen Stahlkon-

zernen der Welt konkurrieren zu können. Für uns allein wäre es auch sehr schwierig, rechtzeitig eine optimale Struktur zu erreichen und in die notwendige Größenordnung von Stahlerzeugung und -verarbeitung hineinzuwachsen. Wir erreichen unser Ziel besser in einem größeren Verbund. Deshalb haben wir uns in unserer Nachbarschaft umgesehen. Als Ergebnis sind Aufsichtsrat und Vorstand von Hoesch einstimmig der Meinung, daß die Zusammenarbeit zwischen Hoesch und dem holländischen Hoogovens-Konzern vertieft werden soll. Diese Zusammenarbeit basiert auf der Zusammenfassung der holländischen Kapitalanteile an der deutschen Stahlindustrie bei der Dortmund-Hörder Hüttenunion im Jahre 1951 und dem zwischen Hoogovens und Hoesch im Jahre 1966 abgeschlossenen Rahmenvertrag. Bei den ersten angestellten Überlegungen zur Vertiefung der Zusammenarbeit im vergangenen Jahr blieben einige Fragen offen. Damals galt unter anderem die Sorge der Hoesch-Belegschaft vor allem der langfristigen Sicherung ihrer Arbeitsplätze, d. h. der Absicherung der Hoesch-Hüttenwerke gegen Aushöhlung.

Es ist selbstverständlich, daß alle diese Fragen von jeder Seite beleuchtet werden und daß für beide Partner zufriedenstellende Lösungen gefunden werden müs-

▲ Dr. Friedrich Harders, der Vorsitzter des Vorstandes, unterrichtete die Aktionäre in einem ausführlichen Vortrag über die Entwicklung unseres Unternehmens

sen. Hoesch kann solche Gespräche unter guten Voraussetzungen führen — mit einem in den letzten Jahren wesentlich gestärkten Konzern. Hierzu nur einige Zahlen: 1965/66 erzielten die 20 Gesellschaften des Hoesch-Konzerns ohne Bergbau mit 57 000 Beschäftigten einen Gesamtumsatz von 4,7 Mrd. DM. Das Jahresergebnis war jedoch unbefriedigend. 1969/70 haben wir mit rund 53 000 Beschäftigten einen Umsatz von 6,7 Mrd. DM und ein gutes Ergebnis erzielt, das Hoesch in die Lage versetzt, so mutige Investitionen anzufassen, wie sie im Augenblick im Dortmunder Raum verwirklicht werden.

Nach wie vor sind Aufsichtsrat und Vorstand darin völlig einig, daß der geeignetste Partner für uns der holländische Hoogovens-Konzern ist. Sie kön-

nen sich vorstellen, daß speziell bei einer engen Zusammenarbeit über Grenzen hinweg eine Fülle von Problemen auftritt. Bitte haben Sie heute auch Verständnis dafür, daß Vorstand und Aufsichtsrat noch keine ausführlichen Darstellungen bringen können, weil es in diesem Stadium der Gespräche nicht nützlich für beide Partner wäre, die Diskussion in die Öffentlichkeit zu tragen. Die Gespräche finden statt bei ständigem Kontakt mit unserem Aufsichtsrat, der grundsätzlich einer Vertiefung der Zusammenarbeit zugestimmt hat.

Investitionen im Dortmunder Raum

Im Juli 1969 ist der Aufsichtsrat dem Vorschlag des Vorstandes gefolgt, zunächst den Ausbau der Produktseite vorzunehmen. Das war damals und ist auch heute noch richtig, weil wir direkt mit Fertigprodukten in den Markt gehen können und uns dadurch Marktanteile sichern. Die in der Aufsichtsratssitzung im Juli 1969 beschlossenen Investitionen in einer Höhe von ca. 800 Mill. DM verbessern nachhaltig unsere Marktstellung und vermögen langfristig die Beschäftigung im hiesigen Raum zu sichern. Das unterstreichen die größten, bereits in Angriff genommenen Projekte, die ich Ihnen hier kurz vorstellen möchte:

- Mit einer Investitionssumme von 240 Mill. DM sind wir dabei, die Kapazität unserer **Warmbreitbandstraße** von heute 150 000 moto auf 270 000 moto zu erweitern. Wenn man davon ausgeht, daß ein Band eine durchschnittliche Dicke von 2,5 mm

und eine Breite von 1 m hat, so entspricht das 13 000 km Warmbreitband im Monat. Mit der Fertigstellung rechnen wir im Januar 1973.

- Der Neubau eines **Kaltwalzwerkes** geht gut voran. Die Kapazität soll in der 1. Ausbaustufe 75 000 moto betragen. Für diese Leistung müssen wir 310 Mill. DM investieren. Mit der Inbetriebnahme rechnen wir im 2. Quartal 1972. Später — in der 2. Stufe — ist dann eine Kapazität von 140 000 moto möglich.
- Zur Erhöhung der Kapazität unseres **Blasstahlwerkes** in Hörde investieren wir 55 Mill. DM in eine **Stranggüßanlage**. Sie hat eine Kapazität von 50 bis 60 000 moto und wird noch im Laufe dieses Geschäftsjahres in Betrieb genommen.
- Seit dem 1. Quartal 1970 ist im Hörder Blasstahlwerk eine **Stahlentgasungsanlage** in Betrieb. Hiermit erhöhen wir die Stahlqualität sehr wesentlich, weil der Stahl vom Gas befreit wird, d. h. Wasserstoff-flocken vermieden werden, die Analysentreffsicherheit erhöht wird und in großem Umfang Legierungsmittel eingespart werden können. Damit sind wir in der Lage, Spezialstähle für Elektrobleche und Sonderbaustähle zu erschmelzen.
- Darüber hinaus wird die Kapazität der **Brammenstraße** und der **Flämmerei** mit einem Investitionsaufwand von 35 Mill. DM um 40 000 moto erhöht. Diese Arbeiten werden im Juli 1971 abgeschlossen sein.
- Mit 51 Mill. DM wird bis zum Ende dieses Jahres die Kapazität des **Hochofens IV** auf der Westfalehütte verdoppelt und dann 110 000 moto betragen.

- Anfang 1972 geht eine neue **Zincallinie** mit 10 000 moto in Betrieb. Die Investitionssumme hierfür beträgt 21 Mill. DM.
- Unser Werksbereich Hohenlimburg-Schwerte nimmt ebenfalls zu Beginn des Jahres 1972 ein neues **Kaltwalzwerk** in Hagen-Kabel in Betrieb mit einer monatlichen Erzeugung von 15 000 t, die auf 20 bis 25 000 moto erweitert werden kann. Die Investitionssumme beträgt 31 Mill. DM.

Wir sind uns aber auch im klaren, daß auf der metallurgischen Seite investiert werden muß. Einmal muß die durch Ausbau der Verarbeitung zuwachsende Rohstahlkapazität gedeckt werden, zum anderen müssen unsere Siemens-Martin-Stahlwerke ersetzt werden, weil wir mit erheblichen Auflagen der Gewerbeaufsicht rechnen müssen. Deshalb werden wir auf der Westfalehütte ein neues **Blasstahlwerk** bauen. Damit wird die Rohstahlerzeugung im Dortmunder Raum mindestens in gleichem Umfang aufrechterhalten wie bisher.

Hoesch wie Hoogovens müssen aus Marktgründen ihre Weißblechkapazitäten erhöhen, weil der Markt speziell auf dem Verpackungssektor an Aufnahmefähigkeit stark zunimmt. Dabei erwartet Hoogovens einen noch größeren Marktzuwachs als Hoesch. Im Zuge der Vertiefung der Zusammenarbeit mit Hoogovens wurde deshalb auch überlegt, wie die Weißblechinteressen beider Gesellschaften koordiniert werden können.

Vorstand und Aufsichtsrat von

Hoogovens hatten bereits eine neue Weißblechlinie für Ijmuiden genehmigt. Inzwischen haben jedoch gemeinsam angestellte Wirtschaftlichkeitsrechnungen ergeben, daß der Standort Dortmund für eine neue Anlage aus vielen Gründen günstiger ist. Deshalb wird auf der Westfalehütte in Dortmund eine neue Weißblechlinie gebaut und von Hoesch und Hoogovens gemeinsam genutzt, nachdem die Aufsichtsräte beider Gesellschaften dieses Vorhaben bereits genehmigt haben. Wir sind der festen Überzeugung, daß dieser gemeinsame Entschluß ein deutliches Zeichen für die notwendige und gewünschte Vertiefung der Zusammenarbeit zum Nutzen beider Gesellschaften und für den kollegialen Geist der zwischen Hoesch und Hoogovens bestehenden Kontakte ist.

In diese neue Weißblechlinie werden 112 Mio. DM investiert. Die Kapazität von 25 000 moto beschäftigt zunächst nur eine Verzinnungslinie, die durch weitere Anlagen ergänzt werden kann. Die erste Linie ist ausreichend für eine Erzeugung von über 100 Mio. 1-kg-Dosen im Monat oder fast 1½ Mrd. Dosen im Jahr.

Projekt Maasvlakte

Zu den gemeinsamen Aktivitäten von Hoesch und Hoogovens gehört aber auch unser Ihnen bekannte Beschluß, Stahl an der Küste, d. h. auf der Maasvlakte bei Rotterdam zu erzeugen.

Durch zahlreiche Publikationen sind Sie — wie ich annehmen darf — über Fortgang bzw. Nichtfortgang bestens unterrichtet. Deshalb soll der augenblickliche Stand nur kurz gekennzeichnet

werden. Der Rat der Stadt Rotterdam hat am 18. Dezember 1969 mit großer Mehrheit seine grundsätzliche Zustimmung zum Bau eines Hüttenwerkes auf der Maasvlakte gegeben. Schon damals haben wir darauf hingewiesen, daß die Verhandlungen mit der Stadt Rotterdam wegen der Reinhaltung von Luft und Wasser sehr langwierig sein würden und deshalb mit einer endgültigen Zuteilung des Geländes nicht vor Sommer 1970 gerechnet werden könne. Was wir nicht voraussehen konnten, war das Ausmaß der Widerstände im Stadtgebiet von Rotterdam und in den umliegenden Ortschaften und Provinzen im Zusammenhang mit Fragen der Umwelthygiene. Inzwischen haben die in der Diskussion befindlichen Umweltfragen zu drei gutachtlichen Stellungnahmen geführt. Alle Gutachten liegen vor, weichen in ihrem Ergebnis jedoch zum Teil erheblich voneinander ab.

Aufgrund der ungeklärten Situation kann der weitere Zeitablauf nicht übersehen werden. Deshalb haben wir in unserer Planung eine Verzögerung von mindestens zwei Jahren angenommen. Langfristig halten wir jedoch an dem Ziel fest, gemeinsam mit Hoogovens den Stahl an einem kostengünstigen Standort zu erzeugen.

Ruhrkohle AG

In der jüngsten Vergangenheit hat die Ruhrkohle AG Schlagzeilen gemacht. Dabei wurden auch die Hüttenwerke — als Eigentümer der Altgesellschaften und als Vertragspartner, die ihren Koksbedarf langfristig bei der Ruhrkohle decken — in die Diskussion einbezogen...



► Aufsichtsrat und Vorstand während unserer Hauptversammlung am 15. April in der kleinen Westfalehütte: an den oberen Tischen von links nach rechts die Aufsichtsratsmitglieder Harry Esser, Dr. jur. Hans Leibkutsch, Hermann Josef Werhahn, Evert van Veelen, Dr. phil. Hermann Holzrichter, Drs. Poul L. Justman Jacob, Kurt Schoeller, Bernhard Weiss, Heinz Kühn, Dr. jur. Friedhelm Farthmann, Albert Pfeiffer, Olaf Radke, Alfred Simon, Franz Woschek, Walter Tebbe und Josef Brandl. An den vorderen Tischen (ebenfalls von links) die Vorstandsmitglieder Heinz Solbach und Dr. Franz-Josef Hufnagel, vom Aufsichtsrat Dr. Harald Koch, Vorstandsmitglied Josef Fischer, der Aufsichtsratsvorsitzter Hermann J. Abs, Vorstandsvorsitzter Dr. Friedrich Harders, Aufsichtsratsmitglied Karl-Heinz Troche, Notar Dr. Spieker und die Vorstandsmitglieder Paul Schulte-Borberg und Walter Hölkeskamp

Entgegen einigen Darstellungen in der jüngsten Vergangenheit weigern sich die Hüttenwerke nicht, Wettbewerbspreise für Kohle und Koks zu zahlen. Was man langfristig von uns nicht erwarten kann, ist die Bereitschaft, einen für die Ruhrkohle kostendeckenden Preis zu zahlen, wenn er über dem Wettbewerbspreis auf dem Weltmarkt liegt. Bei einem kosten deckenden Preis, der höher ist als der Wettbewerbspreis, gibt es nur die Antwort, daß für die deutsche Stahlindustrie die Möglichkeit zum Import von Koks kohle gegeben sein muß, um Benachteiligungen gegenüber ihren Konkurrenten im Ausland auszuschalten.

Bei den Betrachtungen zur Koks kohleversorgung unserer Industrie drängt sich ein Vergleich mit der Versorgung von Erz geradezu auf. Erinnern wir uns, daß nach dem Krieg 90 % der in Deutschland verhütteten Erze aus eigenen Gruben der Hüttenwerke kamen, nur 10 % wurden importiert. Heute dagegen werden nur noch 10 % deutsches Erz verhüttet, während 90 % unseres Erzbedarfs vom Ausland gedeckt werden müssen. Das hat damals ähnliche Fragen aufgeworfen, wie sie heute bei der Kohle anstehen. Fragen, die die Hüttenwerke als Eigentümer der Erzgruben auch in sozialer Hinsicht gelöst haben. Wenn die Preise für unsere heimischen Rohstoffe über den Wettbewerbspreisen auf dem Weltmarkt liegen, kann langfristig die Antwort nur Auslandsbezug sein. Wenn die billigsten deutschen Erze in Nordeuropa, Afrika oder Südamerika liegen und möglicherweise die billigste deutsche Koks kohle im Gebiet der großen amerikanischen Seen gefördert wird, ist gesamtwirtschaftlich nur vertretbar, unseren Bedarf aus diesen Vorräten zu decken.

Edelstahl-Pläne

Ich darf noch auf eine weitere Frage eingehen. Im Jahre 1968 erwarb Hoesch einen Anteil von 26 % an den Stahlwerken Südwestfalen. Der Grund dafür war die Absicht, einen nachhaltigen Strukturbeitrag in diesem Raum zu liefern, indem sich die Dortmunder Werke in zunehmendem Maße auf die Erzeugung und Verarbeitung höherwertiger Produkte verlegten. Darüber hinaus läßt der Edelstahl eine doppelt oder gar dreimal so hohe jährliche Zuwachsrate erwarten wie der Massenstein. Aber auch hier besteht der Zwang zur Größe. Aus wirtschaftlichen Überlegungen ist es deshalb vernünftig, daß Massensteinhütten mit Edel-

stahlwerken eng zusammen arbeiten, indem die Massensteinhütten als Rohstahl- oder Halbzug-Vorlieferant auftreten. Deshalb werden seit einiger Zeit Überlegungen über eine technisch und ökonomisch vernünftige Gruppenbildung angestellt. Da aber Lösungen solcher Art, insbesondere auch wegen der unterschiedlichen Interessenlage der Partner, vielfältige Probleme aufwerfen, sind die gemeinsamen Überlegungen noch zu keinem Abschluß gekommen.

Ausblick auf das Geschäftsjahr 1970/71

Über die Hälfte des laufenden Geschäftsjahres ist vorüber, und Sie werden einen ersten Überblick erwarten. Während im Geschäftsjahr 1969/70 die gesamtwirtschaftliche Lage charakterisiert werden kann mit

- voller Anlagenauslastung
- durchweg hohen Auftrags-eingängen und Auftragsbeständen in allen Bereichen
- steigendem Stahlverbrauch
- Produktionsrekorden
- Erlösverbesserungen im In- und Ausland,

zeigt jetzt das Konjunkturbarometer, daß unsere Wirtschaft in einen gewissen Gefährdungsbe reich geraten ist. Immer häufiger wird mit dem Hinweis auf die Gefahr von Arbeitslosigkeit die Aufgabe des restriktiven Kurses der Wirtschaftspolitik gefordert.

Die Preis- und Lohnentwicklung hat sich bisher noch nicht normalisiert. Ob die jüngste Diskontsenkung, die mit den hohen unerwünschten Devisenzuflüssen begründet wurde, auch eine Belebung der Wirtschaftstätigkeit hervorruft, läßt sich zur Zeit noch nicht übersehen. Die Wirtschaftspolitik der Bundesregierung und die Kreditpolitik der Bundesbank müssen auf jeden Fall vermeiden, daß eine zu stark nachlassende Investitionsneigung ein normales Wirtschaftswachstum gefährdet.

Die Abkühlung des Konjunkturklimas in der BRD spiegelt sich deutlich in der Situation und den mittelfristigen Aussichten auf dem Stahlsektor wider.

In den ersten Monaten dieses Geschäftsjahres ist die Entwicklung auf dem Stahlmarkt bestimmt durch

- Drosselung der Rohstahlproduktion
- niedrigere Auftragseingänge als im Durchschnitt des Vorjahres
- weiteren Abbau der Lagerbestände bei Händlern und Verbrauchern
- Rückgang der Auftragsbestände in der Stahlindustrie. Bei weiterhin über den Auf-

tragseingängen liegenden Lieferungen hat sich der Auftragsbestand für Walzstahlfertigerzeugnisse bei den Werken der deutschen Stahlindustrie vermindert. Der Stahlverbrauch in der Bundesrepublik ist seit Oktober 1970 permanent rückläufig. Die Marktversorgung mit Walzstahlfertigerzeugnissen liegt in der BRD im Januar/Februar dieses Jahres um 15 % unter dem Durchschnittswert des Vorjahres. Demgegenüber sind die Importmengen in den ersten beiden Monaten dieses Jahres gestiegen. Mit einem Anteil von 26 % an der Marktversorgung liegen sie um 2 % höher als im vierten Quartal 1970.

Ende August 1970 wurde mit einem Bestand von gut 10 Mill. Tonnen die normale Walzstahlbevorratung bei Händlern und Verbrauchern, also ohne Werksläger, um ca. 3,5 Mill. Tonnen überschritten. Erst im September begann der Lagerabbau. Die Bestände wurden inzwischen zwar um reichlich 2 Mill. Tonnen gesenkt, insgesamt sind jedoch noch etwa 1,5 Mill. Tonnen zu viel auf Lager. Deshalb werden die Bemühungen um eine weitere Reduzierung der Händler- und Verbraucherläger auch im zweiten Quartal dieses Kalenderjahres anhalten. Dabei ist aber nicht auszuschließen, daß bei guter Lieferbereitschaft der Stahlindustrie die Lager „unter Normalstand“ abgebaut werden.

In einigen Abnehmerbereichen macht sich jetzt auch eine Abschwächung der Nachfrage bemerkbar. Die Investitionsneigung ist rückläufig, und die Auftragsbestände in der Investitionsgüterindustrie nehmen deutlich ab. Diese Situation ist für uns im Moment jedoch noch nicht besorgniserregend, weil vorerst die Reichweite der Auftragsbestände unserer Kunden im Schnitt noch relativ hoch ist, wenn man die Auftragsreserven des Konjunkturbooms 1964/65 zum Vergleich heranzieht.

Die nachlassende Inlandskonjunktur durch verstärkte Exportanstrengungen auszugleichen, wird sicherlich angesichts einer weltweiten Stahlflaute nicht in vollem Umfang gelingen, zumal auch auf unseren wichtigsten Auslandsmärkten im Vergleich zum Vorjahr eine Wachstumsabschwächung deutlich festzustellen ist. Nach jüngsten Schätzungen steigt in diesem Jahr der Welthandel nur um 10 %, nachdem es im Vorjahr noch 14 % waren.

Impulse für den Stahlhandel gehen dagegen von den USA aus:

- Nach einem äußerst mäßigen Wirtschaftsjahr 1970 bahnt sich hier ein konjunktureller

Aufschwung an.

- Die Mitte des Jahres auslaufenden Tarifverträge in der Stahlindustrie und der bevorstehende Schlußtermin der Preisgarantien veranlassen die Stahlverbraucher zu vermehrten Vorratskäufen.

Dieses vermeintliche Exportventil vermag für die deutsche Stahlindustrie im Gegensatz zu vergleichbaren Situationen in früheren Jahren keine Entlastung zu bringen, weil die japanische Stahlindustrie mit allen Mitteln ihren Export zu steigern versucht. In den übrigen Montanunionländern stagniert die industrielle Produktion ebenfalls.

Im laufenden Geschäftsjahr, also von Oktober 1970 bis Februar 1971, ging der Umsatz des Hoesch-Konzerns gegenüber dem Monatsdurchschnitt 1969/70 fast gleichmäßig in allen Bereichen um 7 % zurück. Unsere Hüttenwerke erzeugten im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres mit 2,1 Mill. Tonnen Roheisen und 3,2 Mill. Tonnen Rohstahl rund 6 % weniger als im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 1969/70.

Wie bei allen Werken ist auch bei den Hoesch Hüttenwerken das Mengenaufkommen für Walzstahl zur Zeit unbefriedigend. Zufriedenstellend ist die Auftragslage bei Spundwand und Verpackungsblech. Bei unserem Werksbereich Hohenlimburg-Schwerte ist die Nachfrage der Automobilindustrie nach Federn weiterhin gut. Auch bei Bandstahl und im Kaltbandsektor befriedigt die Auftragslage.

Bei den Siegerlandwerken ist zwar die Stahlbaukapazität noch voll ausgelastet und der Auftragseingang bei Bauteilen zufriedenstellend; aber Sie wissen, daß die Hauptaktivität hier auf der Erzeugung hochwertiger Walzprodukte liegt. In diesem Bereich ist die Lage ebenfalls sehr unbefriedigend.

Kritisch wird die Situation, falls die Investitionen der Wirtschaft weiter nachlassen sollten. Die Auftragsbestände können sehr schnell zusammenschmelzen und unsere Abnehmerindustrien zu Produktionseinschränkungen zwingen.

Alle Anzeichen sprechen dafür, daß das immer noch hohe Stahlverbrauchs-niveau deshalb in diesem Jahr nicht gehalten werden kann. Die Stahlindustrie muß sich daher darauf einrichten, daß die im Sommer erwartete Normalisierung der Verbraucherläger keine nennenswerte Verbesserung des Inlandabsatzes nach sich zieht.

Alles in allem, sieht die nahe Zukunft nicht rosig aus, zumal wir weiterhin mit ganz erheb-

lichen Kostensteigerungen in allen Bereichen rechnen müssen. Bei Personalkosten, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Investitionsgütern und Frachten haben die Steigerungsraten bereits das wirtschaftlich vertretbare Maß überstiegen.

Auch werden aus heutiger Sicht die mit Sicherheit eintretenden Kostensteigerungen nur zum Teil von den von uns erwarteten Erlösverbesserungen kompensiert. Unter diesem Aspekt muß auch schon jetzt das Jahr 1972 mit großem Vorbehalt anvisiert werden.

Haben Sie bitte Verständnis dafür, daß wir aus diesen Gründen über die Höhe der zu erwartenden Dividende aus heutiger Sicht noch nichts sagen können.

Zum Schluß aber möchte ich feststellen, daß Hoesch, Ihr Unternehmen, in jeder Weise gesund ist und gerade durch die guten Ergebnisse der beiden letzten Geschäftsjahre eine weitere Stärkung erfahren hat. Damit sind aber auch die Voraussetzungen gegeben, der gegenwärtig schwierigen Lage, in der sich die gesamte Stahlindustrie befinden dürfte, durch betriebliche und organisatorische Maßnahmen wirkungsvoll zu begegnen. Dazu bedarf es allerdings

auch einer entsprechend sinnvoll und zielstrebig gestalteten allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Hoesch wird mit Sicherheit an dem auch langfristig zu erwartenden wachsenden Stahlverbrauch teilhaben und die sich bietenden Chancen zu nutzen wissen. So sind wir trotz aller Schwierigkeiten in der vor uns liegenden Zeit voller Zuversicht, aber auch voller Entschlossenheit, Hoesch — Ihr Unternehmen — auch im 2. Jahrhundert seines Bestehens gesund und lebensfähig zu erhalten. Und wie wir unseren Vorgängern im Amt und allen Mitarbeitern, die über ein Jahrhundert am Werden und an der Entwicklung unseres Unternehmens Anteil hatten, unseren Dank für ihre Leistungen sagen, gilt im Jubiläumsjahr unser Dank gleichermaßen Ihnen, den Aktionären, die in guten und schlechten Zeiten zu diesem Unternehmen gestanden haben und uns ihr Vertrauen geschenkt haben. «

Josef Fischer gab Überblick über den Jahresabschluß

Nach dieser Ansprache von Dr. Harders gab Vorstandsmitglied Josef Fischer einen Überblick über den Jahresabschluß,

in dem er zusammenfassend sagte: »Wo stehen wir an der Schwelle des 2. Jahrhunderts unserer Hoesch-Geschichte; sind wir für die großen vor uns liegenden Aufgaben ausreichend gerüstet? Unsere Bilanzstruktur ist gut, abgesehen von dem Schönheitsfehler der zu geringen Eigenkapitalausstattung. Dies ist — wie bei den meisten großen deutschen Gesellschaften — historisch begründet. Dazu gehört auch, daß die Steuergesetzgebung der Vergangenheit die Bildung von Eigenkapital nicht gerade begünstigt hat. Die Finanzierung unseres Vermögens ist solide. Morgen werden wir zur Teilfinanzierung unserer laufenden Investitionen eine Anleihe über DM 100 Mill. begeben. Wir hoffen, daß die zukünftigen Ergebnisse uns erlauben werden, angemessene Finanzrücklagen zu bilden. Wir glauben also insgesamt, daß wir für die zukünftigen Aufgaben gerüstet sind und mit einem sowohl von der Bilanz- wie auch von der Finanzseite aus gesehen guten Marschgepäck auf die Reise in das 2. Jahrhundert unseres Bestehens gehen. Wenn uns dann auch noch das immer nötige Glück zuteil wird, braucht uns vor der Zukunft nicht bange zu sein.«

Das Ergebnis der Abstimmung

Die Hauptversammlung, zu der fast zweitausend Aktionäre und Aktionärsvertreter erschienen waren, die 68 v. H. unseres Grundkapitals von 569 Millionen DM vertraten, beschloß nach der Aussprache mit den Aktionären entsprechend dem Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, eine Dividende von 12 v. H. und einen Bonus von 2 v. H. auszuschütten. Zu Punkt 3 der Tagesordnung erteilte die Hauptversammlung dem Vorstand und dem Aufsichtsrat Entlastung für das Geschäftsjahr 1969/70. Dem Vorschlag, Hermann J. Abs und Dr. Hans Leibkutsch in den Aufsichtsrat zu wählen — sie waren durch Beschluß des Amtsgerichts bereits zu Mitgliedern des Aufsichtsrates bestellt (siehe Heft 2/1971) —, stimmte die Hauptversammlung zu. Abschließend bestellten die Aktionäre und Aktionärsvertreter die Deutsche Treuhand-Gesellschaft, Düsseldorf, zum Abschlußprüfer auch für das neue Geschäftsjahr 1970/71. Allen Punkten stimmte die Hauptversammlung mit mehr als 99 v. H. der vertretenen Stimmen zu.



Paul Schulte-Borberg aus dem Vorstand ausgeschieden

in einer Zeit, die mit der Gründung der Ruhrkohle AG einschneidende strukturelle Veränderungen für den gesamten deutschen Steinkohlenbergbau notwendig machte.

Paul Schulte-Borberg wurde am 18. Februar 1907 als Sohn des Landgerichtsdirektors Schulte in Dortmund geboren. Er studierte Bergbauwissenschaften, erwarb 1930 an der Technischen Hochschule Charlottenburg das Bergingenieur-Diplom und legte 1934 in Berlin das Examen als Bergassessor ab. Noch im selben Jahr kam er zu Hoesch.

Vier Jahre später wurde er Betriebsdirektor auf Kaiserstuhl und übernahm dann in den Kriegsjahren Fürst Leopold-Baldur und damit die schwere Aufgabe, diese Zeche arbeitsfähig zu halten. Bei Kriegsende wurde ihm die Leitung der Schachanlage Radbod übertragen, die nach schweren Zerstörungen wieder aufgebaut werden mußte. 1948 würdigte der Vorstand seine Verdienste aus jener Zeit und er-

nannte ihn zum Bergwerksdirektor.

1952 berief der Aufsichtsrat der durch die Neuordnung von Hoesch getrennten und verselbstständigten Altenessener Bergwerks-AG Paul Schulte-Borberg in den Vorstand dieser Gesellschaft. Nachdem die Altenessener Bergwerks-Gesellschaft 1953 wieder in die Hoesch Werke AG eingegliedert war, wurde Paul Schulte-Borberg 1956 auch in den Vorstand der damaligen Hoesch Bergwerks AG berufen. Bei der Vereinigung dieser beiden Gesellschaften zur Hoesch AG Bergbau im Jahre 1959 wurde er Mitglied des neu gebildeten Direktoriums. 1961 berief ihn dann der Aufsichtsrat der Hoesch AG zum Stellvertretenden Vorstandsmitglied unserer Gesellschaft und nach dem Ausscheiden Hellmut Hansens im Jahre 1963 als dessen Nachfolger zum Ordentlichen Mitglied des Vorstandes. Von dieser Zeit an lenkte er die Geschicke des Hoesch Bergbaus, der unter seiner In-

itiative mit sichtbarem Erfolg alle nur denkbaren Anstrengungen unternahm, sich durch Rationalisierung der schlechten Absatzlage anzupassen. So gehörte Hoesch zu den Bergbaugesellschaften, die frühzeitig mit Hilfe eines langfristigen und umfassenden Rahmenplanes für die Konsolidierung des Bergbaus sehr hoch zu bewertende Vorleistungen erbrachten. Nach jahrelangen Vorarbeiten wechselten dann 1969/70 alle Hoesch Schachanlagen und 11 000 unserer Mitarbeiter in die Ruhrkohle AG über.

Paul Schulte-Borberg ist es sicher nicht leichtgefallen, sich von den Belegschaften, mit denen ihn stets ein warmes menschliches Verhältnis verband, und von den mit soviel Bemühen und Hingabe wieder aufgebauten Schachanlagen zu trennen. Hoffen wir mit ihm, daß die Neuordnung des Bergbaus in nicht allzu ferner Zukunft ihre Früchte trägt.

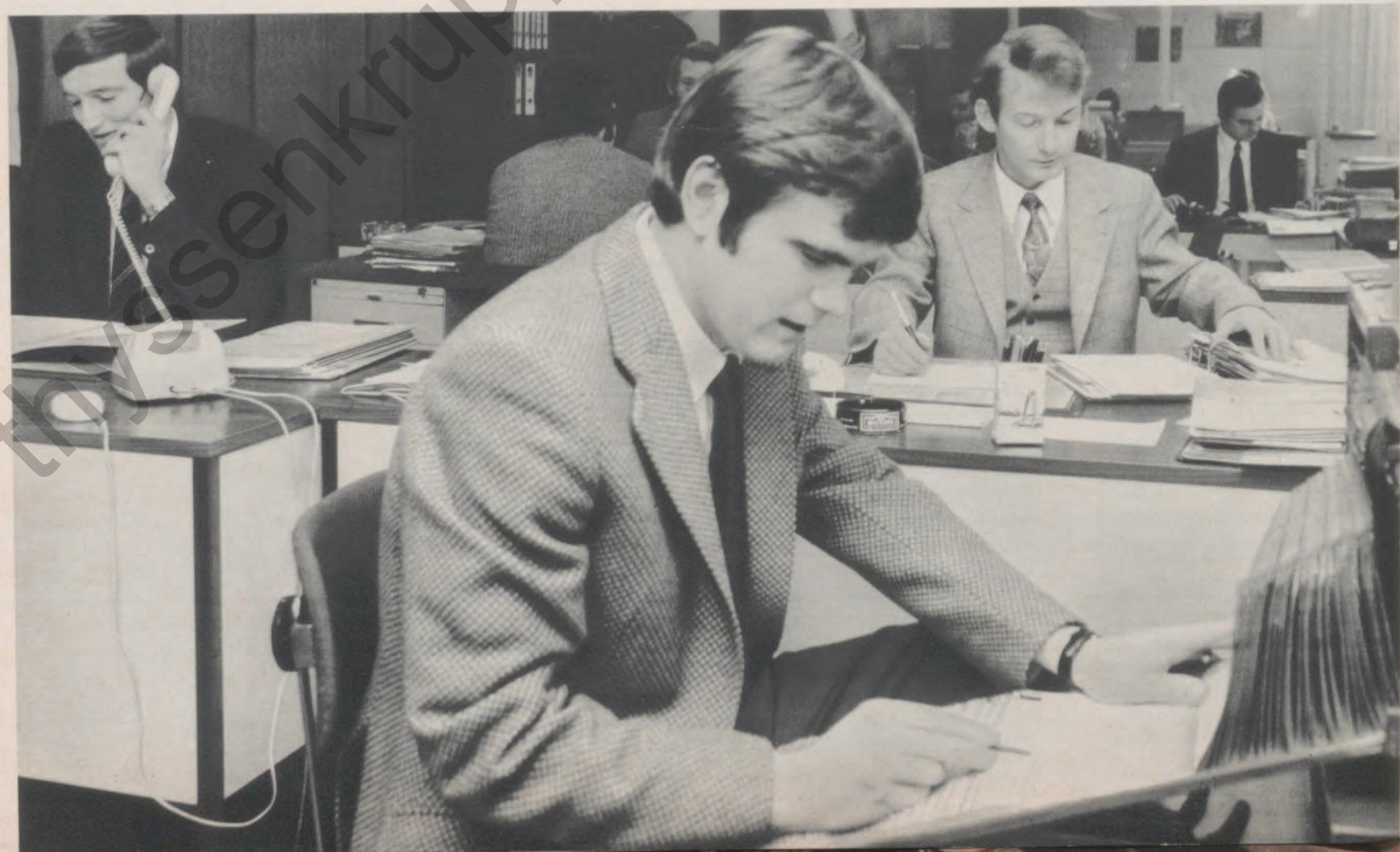
Nach dem Eintritt in den Ruhestand wird sich Paul Schulte-Borberg seinen weitgespannten Interessen — insbesondere der immer zu kurz gekommenen Liebe zur Natur — mehr als bisher widmen können. Wir wünschen ihm dazu Gesundheit und noch viele abwechslungsreiche, erfüllte Jahre.

Mit »einem herzlichen Glückauf zum wohlverdienten Ruhestand« schloß Hermann J. Abs, unser Aufsichtsratsvorsitzer, die Worte des Dankes, die er während der Hauptversammlung an Bergassessor a. D. Schulte-Borberg richtete, der mit diesem Tag aus dem Hoesch-Vorstand ausschied.

Bergassessor a. D. Schulte-Borberg, der seine ganze Lebensarbeit in den Dienst von Hoesch stellte und seit 1961 dem Vorstand der Hoesch AG angehörte, hat die Leitung des Hoesch Bergbaus in einer für die Kohle schweren Zeit getragen,



Wer ist schneller als Hoesch?

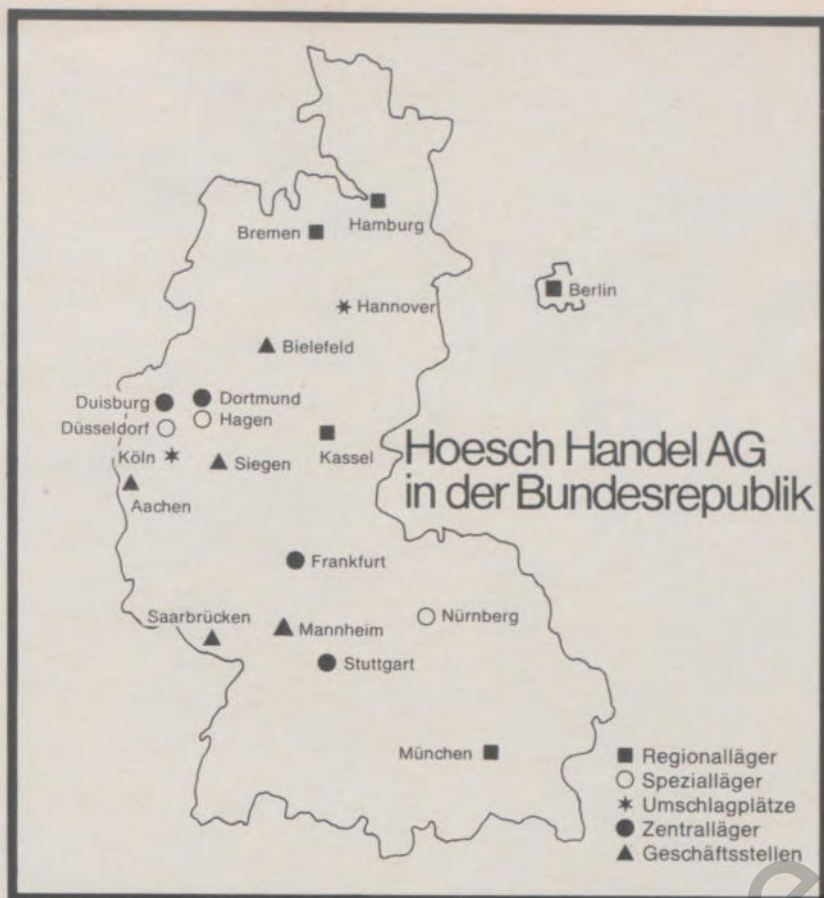


Dieser Bericht gibt einen Überblick über die am 1. Januar 1971 neugegründete Hoesch Handel AG, die bei einem Gesamtumsatz von 1,6 Milliarden DM im Geschäftsjahr 1969/70 den Versand von 2,8 Millionen Tonnen Stahlerzeugnissen meldete. Weitere Reportagen über die einzelnen Arbeitsgebiete innerhalb des Hoesch Handels werden folgen.

Immer mehr Stahlverarbeiter kaufen Stahl bei der Hoesch Handel AG. Warum? Hoesch bietet einen umfangreichen Stahlservice, der dem Kunden Zeit und Mühe — und damit Kosten — spart. Dieser Service beginnt mit der Vollständigkeit des Lieferprogramms: Hoesch liefert das komplette Erzeugnisprogramm aller europäischen Hütten- und Walzwerke. Zu diesem Service gehört weiterhin ein vielseitiger Maschinenpark: Hoesch fräst, sägt, schneidet, schweißt und biegt den Stahl so, wie ihn der Kunde braucht. Und Hoesch ist schnell. Wenn es sein muß, sind Posten ab Lager innerhalb von 23 Stunden bei jedem Kunden — gleich ob er im äußersten Norden oder Süden der Bundesrepublik zu Hause ist.

Diesen umfassenden Service schaffen 2100 Mitarbeiter — die Belegschaftsmitglieder der Hoesch Handel AG, ihrer Niederlassungen, Tochtergesellschaften und der Geschäftsstellen im In- und Ausland. Sie geben die Vorteile an den Kunden weiter, die sie nach dem Zusammenschluß von Hoesch Eisenhandel und Hoesch Export durch Straffung und Rationalisierung erzielten. Die Leistungsfähigkeit des größeren Unternehmens — bei einem Gesamtumsatz von 1,6 Milliarden DM betrug der Versand an Stahlerzeugnissen im Geschäftsjahr 1969/70 rund 2,8 Millionen Tonnen — stieg nach dem Zu-

◀ 12,50 Meter breit ist die dreispurige Ladestraße (oben), in der aus neun Hallen des Dortmunder Zentrallagers gleichzeitig verladen wird. Die beiden äußeren Spuren dienen der Be- und Entladung, während die mittlere Fahrbahn für den Durchgangsverkehr frei bleibt. An der Längsseite der Ladestraße liegen versandbereit die vorbereiteten Kommissionen. — Bild links: Auf sie kommt es an: Junge Kaufleute im Groß- und Außenhandel in einer Verkaufsabteilung der Hauptniederlassung Dortmund. Im Vordergrund Horst Claus, dahinter links: Hans Peter Rossen und Rolf Renninghoff



▼ Der Vorstand der Hoesch Handel AG (v.l.n.r.): Dieter Berger, Clemens Külpmann, Erich Niemeier, Trutz Dortzschy und Dr. Hermann Kappenhagen



◀ Versandbüro im Zentrallager Dortmund-Hafen. Im Bild rechts die Rohrpostanlage, die Aufträge innerhalb des Betriebs übermittelt

sammenschluß auch dadurch, daß das im internationalen Geschäft gewonnene »know how« für die Kunden im Inlandsbereich und die im Inland gesammelten Erfahrungen für unsere ausländischen Geschäftsfreunde wirksam wurden.

Nun genügt es aber nicht, aus eins und eins zwei zu machen und zu hoffen, daß mit der wachsenden Größe allein auch die Leistungsfähigkeit entsprechend ansteigt. Eine der wichtigsten Voraussetzungen ist vielmehr, daß Mitarbeiter da, willens und

in der Lage sind, diese Leistung zu bieten: gründlich ausgebildete und auf ihre Aufgaben gut vorbereitete Mitarbeiter.

Über diese Mitarbeiter verfügt der Hoesch Handel dank einer seit vielen Jahren geübten sorgfältigen Stellen- und Ausbildungsplanung. Schon Anfang der fünfziger Jahre wurden Schulungspläne entwickelt und verwirklicht, die jedem Mitarbeiter des Handels vielseitige Möglichkeiten der Weiterbildung erschlossen. Der Beweis sind viele leitende Mitarbeiter, die ihre Laufbahn als Lehrlinge beim Hoesch Handel begonnen haben.

Genauso früh wurde die Organisation des Arbeitsablaufs den sich anbahnenden Entwicklun-

gen angepaßt. Der Handel entwickelte im Inlandgeschäft ein Zentrallagersystem, das heute seine Früchte trägt. Diese Schwerpunkt-Zentrallager haben die Aufgabe, das eigene vorgelagerte Absatzgebiet zu versorgen, zum anderen, die ihnen zugeteilten übrigen Regionallager durch das größere Sortiment zu unterstützen. So gehört unser Dortmunder Zentrallager sowohl in seinen Ausmaßen, seiner Sortierung als auch im Service zu den leistungsfähigsten Lagern des deutschen und internationalen Stahlhandels. Inzwischen ist das durch die Eingliederung der Hansa-Stahl GmbH übernommene Lager in Duisburg-Meiderich zu einem zweiten Zentrallager aus-

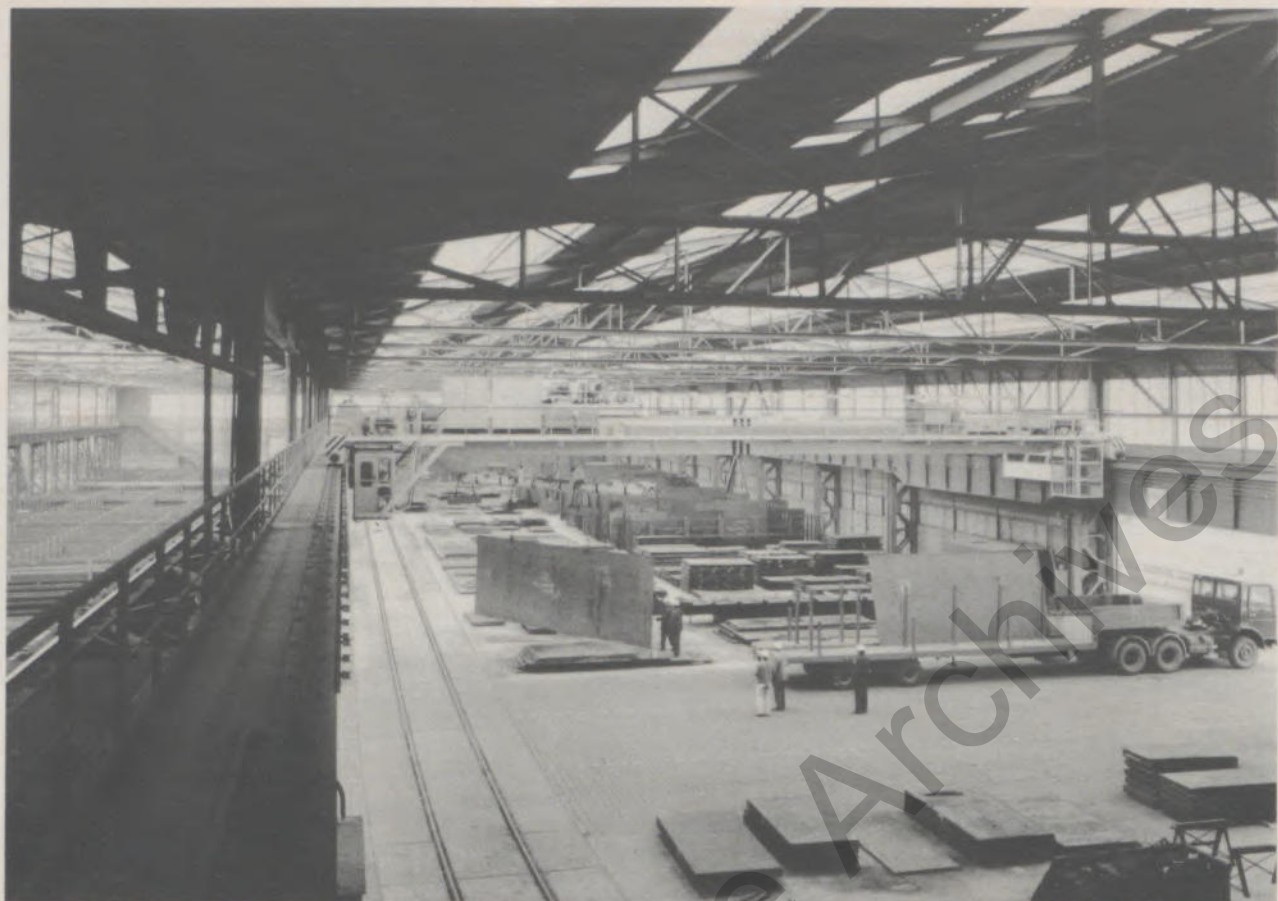
gebaut worden, das im Verbund mit dem Dortmunder Großbetrieb steht. Beide Lager haben zusammen ein Fassungsvermögen für etwa 120 000 Tonnen Stahlerzeugnisse.

Da unsere Inlandsplanung eine Aufteilung in vier Schwerpunkträume innerhalb des Bundesgebietes vorsieht, deren Mittelpunkt Zentrallager mit einem Fassungsvermögen von 40 000 bis 50 000 Tonnen sein werden, bestehen entsprechende und bereits weitgehend verwirklichte Ausbaupläne für den Ballungsraum Frankfurt mit Ausstrahlung in den südbadischen Raum und ins Saargebiet. Die Voraussetzungen für einen entsprechenden Ausbau in den übrigen Gebieten werden zügig weiterverfolgt. Dabei wird das Lagerabsatznetz und sein weiterer Ausbau auf das Geschäft mit dem freien und befreundeten Handel zugeschnitten, das weiterhin besonders gepflegt werden soll.

Die Lager des Hoesch-Handels sind aber nicht nur überlegt verteilt und gut sortiert, sondern auch für die Bearbeitung von Stahlerzeugnissen vielseitig ausgerüstet. Auf modernen Anlagen werden Betonstähle geschnitten und gebogen, Profilstähle gesägt und gebohrt, warmgewalzte Flacherzeugnisse geschnitten und gebrannt und kaltgewalzte Flacherzeugnisse auf die gewünschten Maße zugeschnitten.

Über den vielen Aufgaben der Gegenwart lassen unsere Mitarbeiter vom Handel die Zukunft nicht aus den Augen. Die weitere Entwicklung in der Stahlindustrie mit ihrem stetigen Strukturwandel — der Entwicklung zu immer größeren Losen und Abmessungen — wird von einer besonderen Mitarbeitergruppe der Unternehmensplanung ständig beobachtet, so daß mögliche und notwendige Anpassungen in der Organisation frühzeitig eingeleitet werden können.

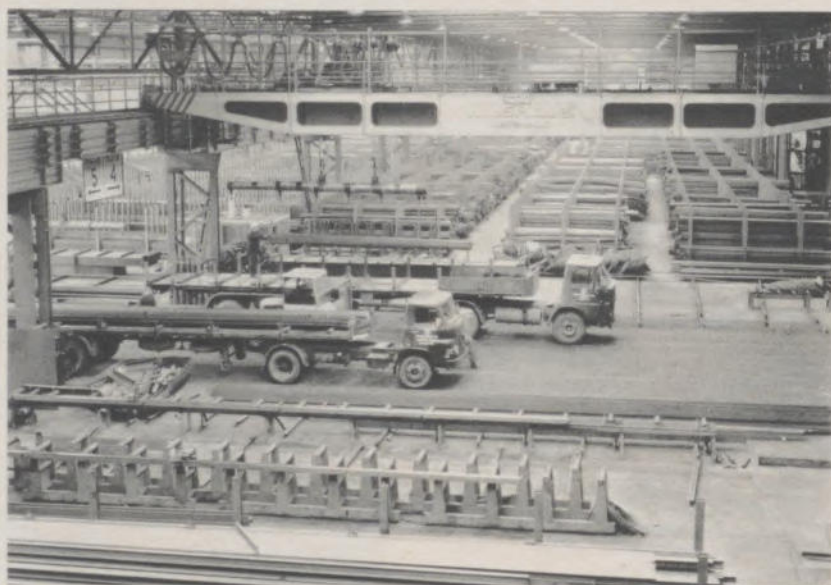
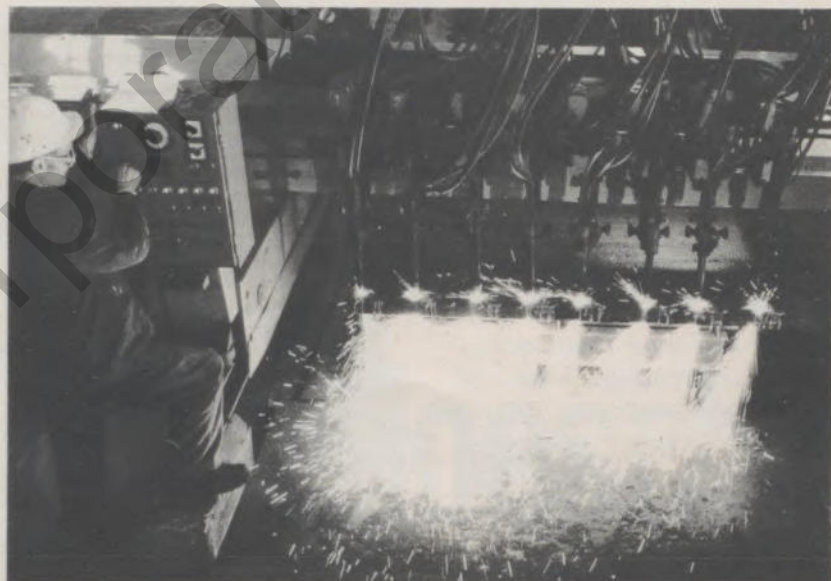
Die Hoesch Handel AG ist aber nicht nur eine der größten Stahlhandelsfirmen für die Versorgung der Stahlverbraucher in der Bundesrepublik, sondern auch eine der ersten Exporthandelsfirmen auf dem Gebiet der Stahlausfuhr. Der Hoesch Handel exportiert nicht nur Stahl in praktisch alle Länder unserer Erde, sondern hat im Laufe der Jahre auch die Ausfuhr verarbeiteter Stahlerzeugnisse, Maschinen und Anlagen in viele Gebiete gesteigert. Angesichts der wachsenden Stahlerzeugungskapazitäten bei Hoesch und anderen deutschen und europäischen Stahlproduzenten, wächst die Bedeutung eines guten Absatzsystems im



▲ Blick in die Grobblech-Halle des Zentrallagers Duisburg-Meiderich. Im Vordergrund werden überbreite Bleche auf einen von der Hoesch Handel AG entwickelten Spezialtieflader verladen

Ausland von Jahr zu Jahr. Die Hoesch Handel AG bedient sich beim Export ihrer Produkte eigener Niederlassungen in Großbritannien, in der Schweiz, in Spanien, in den USA sowie der Niederlassungen der Hoesch AG in Belgien, Frankreich, Holland und Italien. Über die Arbeit der Hoesch Handel AG im Ausland werden wir in einem eigenen Aufsatz ausführlich berichten.

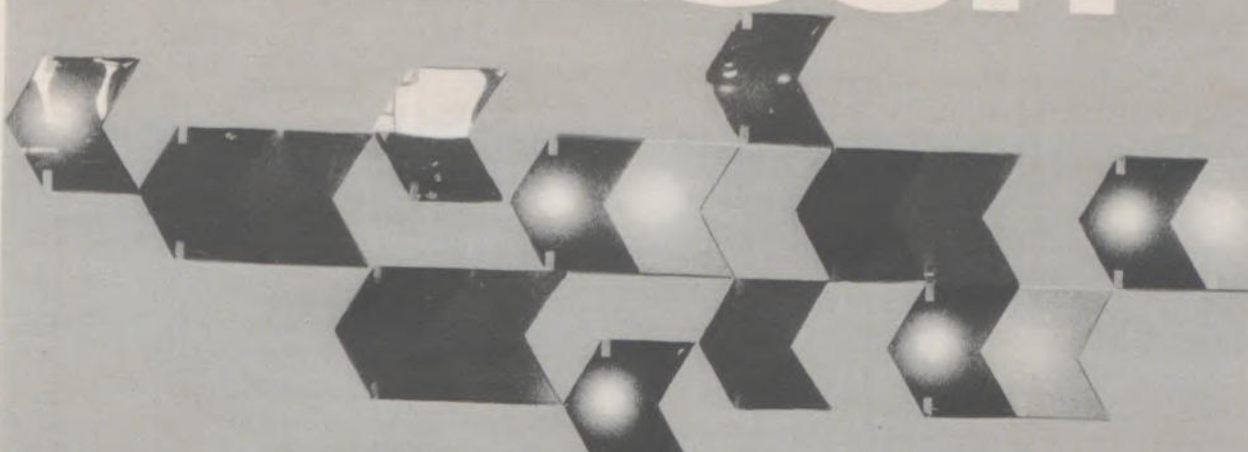
Fassen wir heute mit den Worten einer Anzeige, die den Hoesch Handel der Öffentlichkeit vorstellt, die charakteristischen Kennzeichen dieses Unternehmens noch einmal zusammen: »Die Hoesch Handel AG verkauft nicht einfach Stahl. Hoesch ist ein Dienstleistungsbetrieb, der sich auf Stahl spezialisiert hat. Auf seine Lagerung, Bearbeitung und Lieferung... Warum also sollten Sie Ihr Geld in Lagerhallen, Lagerbestände (Stahl), Transporteinrichtungen, Paletten, Regale, Personal, Heizungs-, Lager- und Materialgemeinkosten stecken? Investieren Sie es in Ihr nächstes Projekt. Doch rufen Sie vorher Hoesch Handel AG an. In Aachen, Berlin, Bielefeld, Bremen, Dortmund, Düsseldorf, Duisburg, Frankfurt, Hagen, Hamburg, Hannover, Kassel, Köln, Mannheim, München, Nürnberg, Saarbrücken, Siegen, Stuttgart.«



▲▲ Eine der modernen, vollautomatischen Brenn-Schneidemaschinen in unserem Lager Dortmund. Auf dieser Anlage können Bleche bis 300 Millimeter Stärke, 4000 Millimeter Breite und 12 000 Millimeter Länge bearbeitet werden

▲ Ausschnitt aus den Lagerhallen für Stabstahl im Zentrallager Dortmund. Im Vordergrund sind die Rollgänge für die Kalt-Kreissägen zu erkennen, dahinter die dreispurige Ladestraße

HOESCH



IN SAO PAULO

Insgesamt waren 574 deutsche Aussteller in São Paulo vertreten, davon 403 auf Einzel- und 171 auf Gemeinschaftsständen.

Unter den Unternehmen der deutschen Stahlindustrie, die fast vollzählig vertreten war, fand der künstlerisch eigenwillig gestaltete Ausstellungsstand der Hoesch AG große Aufmerksamkeit. An vier aus Hoesch-Isowänden bestehenden Säulen wurde das Thema Stahl an den Beispielen Blech, Federn, Profile und Rohre in künstlerischer Form abgewandelt. Farblichteffekte, musikalische Untermalungen und zu jedem Thema passende technische Informationen in portugiesischer Sprache formten sich zu einer Einheit.

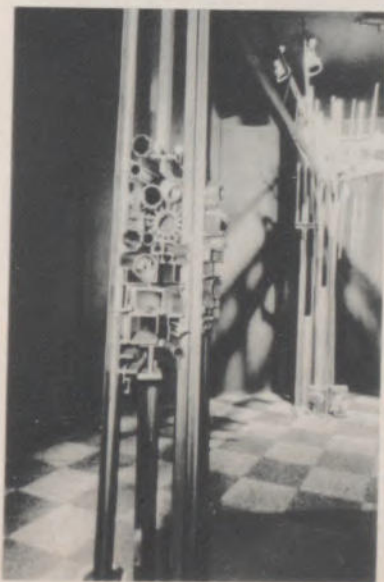
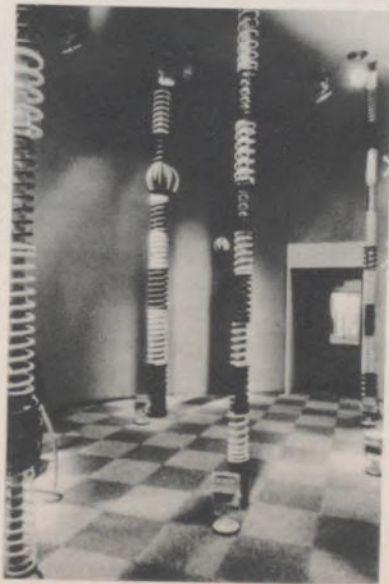
Zu den prominentesten Besuchern des Hoesch-Ausstellungsstandes gehörten Bundesverkehrsminister Georg Leber und eine Delegation des Deutschen Bundestages, der brasilianische Vizepräsident Augusto Rademaker, der brasilianische Minister für Industrie und Handel, Marcos Vinicius Pratini de Moras, und Prof. Dr. h. c. Kurt Lotz.

Auf einer Pressekonferenz stellte Vorstandsmitglied Heinz Solbach unsere Gesellschaft vor, ging besonders auf die Aktivitäten von Hoesch in Südamerika ein und berichtete, daß die in São Paulo ansässige Hoesch Scripelliti SA Industria de Molas als größtes Federnwerk Lateinamerikas 60 v. H. der Erstausrüstung für alle in Brasilien hergestellten Automobile liefert. Im Rahmen eines umfangreichen Investitionsprogramms wird noch im Jahre 1971 die bestehende Blattfedernfertigung modernisiert. In wenigen Wochen geht eine neue Fertigungslinie für Schraubenfedern und Stabilisatoren in Betrieb. Brasiliens Automobilindustrie, seit Jahren dem Umsatz nach an der Spitze aller Wirtschaftsbereiche, expandiert weiter, und an dieser Expansion ist auch die Hoesch Scripelliti SA beteiligt.

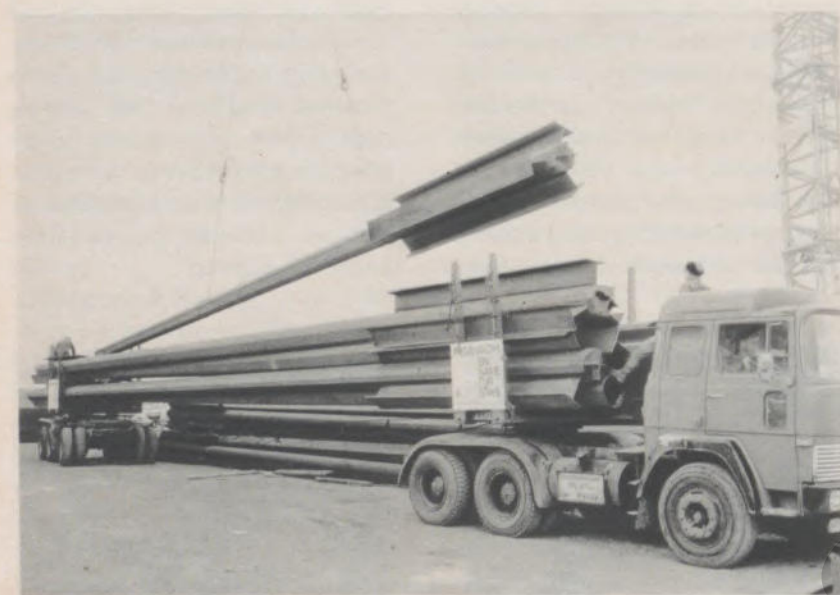
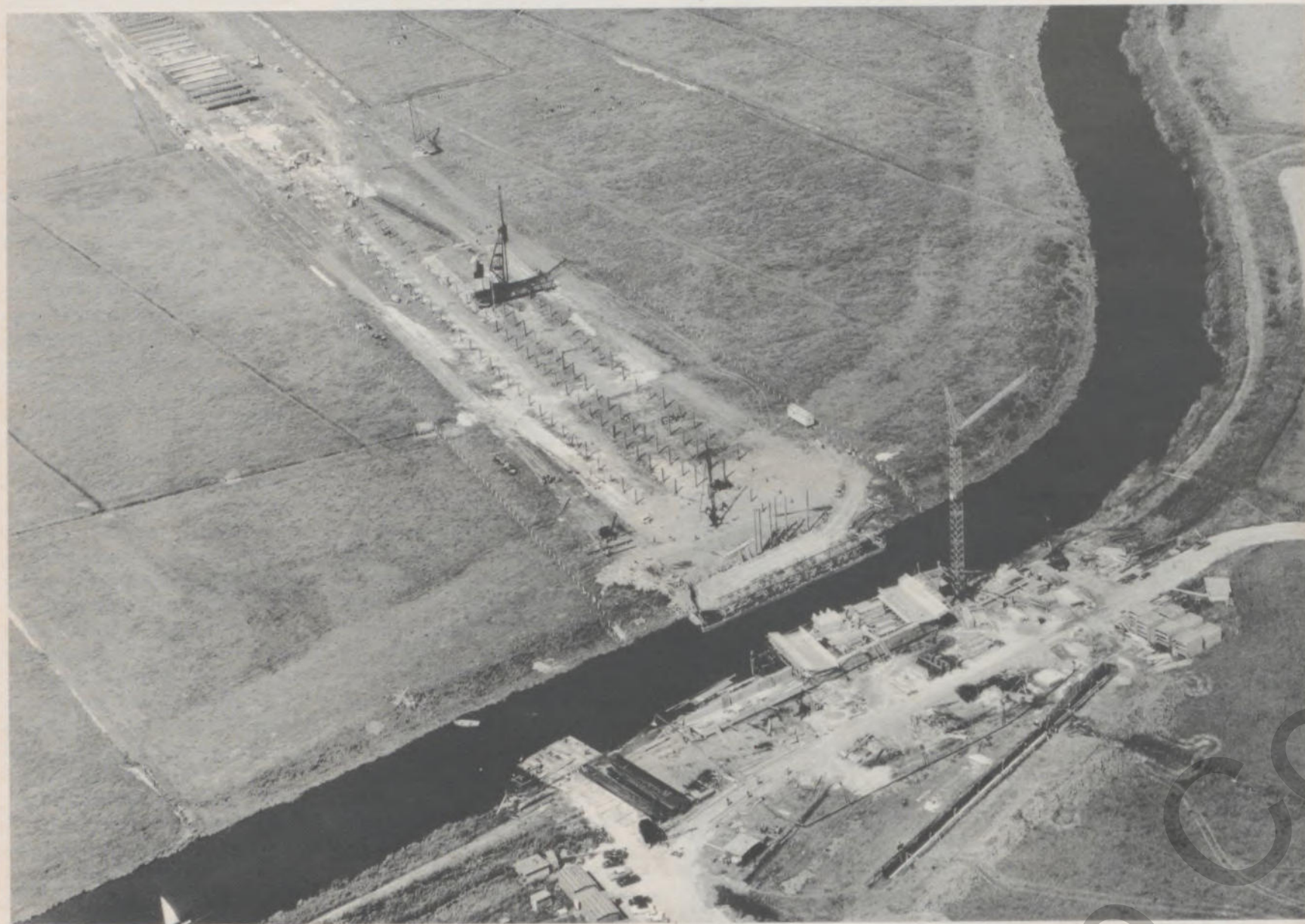


Zwölf Tage lang gab es in der brasilianischen Sieben-Millionen-Stadt São Paulo ein Tagesgespräch: die Exposição »Alemanha e sua Industria«, die Deutsche Industrieausstellung São Paulo vom 24. März bis 4. April 1971. In den ersten vier Tagen zählte man bereits mehr als 120 000 Besucher und registrierte damit einen Besucherrekord.

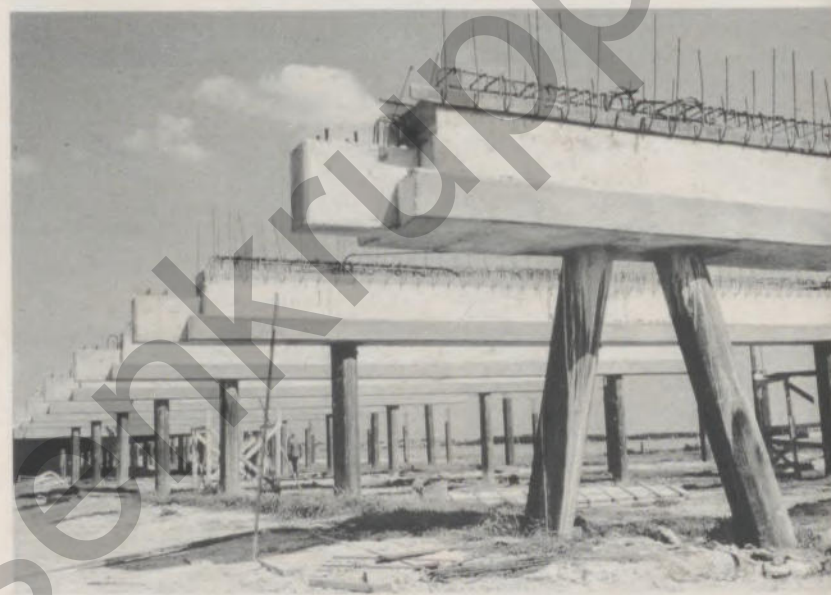
◀ Bundesminister Georg Leber auf dem Hoesch-Messestand während der Deutschen Industrie-Ausstellung in São Paulo. Von links nach rechts: Vorstandsmitglied Walter Hölkeskamp, Horst Rüdiger Hinrich von der Hoesch-Werbung, Vorstandsmitglied Dr. Franz Josef Hufnagel, Markus von Busse, stellv. Vorsitz des Ausstellungskomitees, Bundesminister Georg Leber, Prof. Dr. h. c. Kurt Lotz, VW-Chef und Vorsitz des Ausstellungskomitees



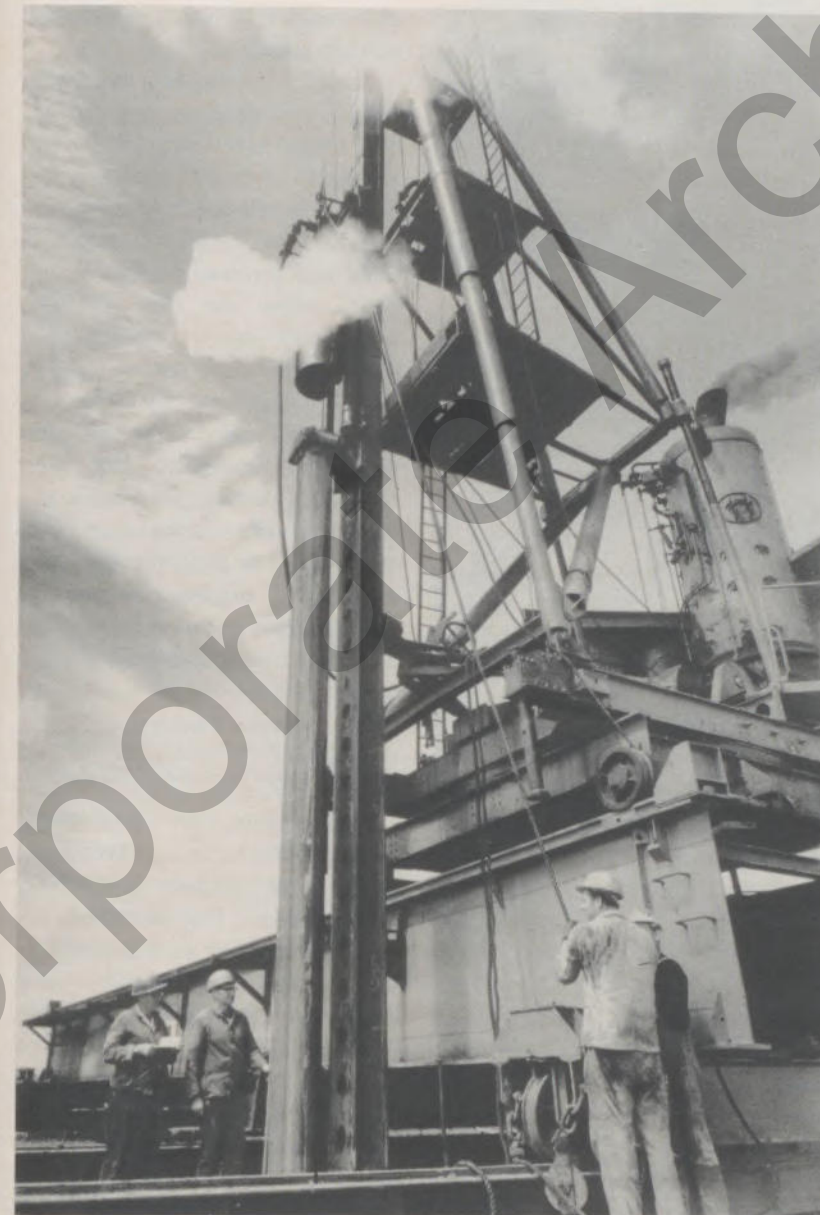
Autobahn im Moor ruht auf mehr als 1000 Hoesch-Stahlpfählen



▲ Am unteren Ende der Pfähle sind je drei vier Meter lange Flügel angeschweißt, die für eine besonders gute Standfestigkeit im Moorboden sorgen



▲ Querträger auf den Stahlpfählen tragen die Fahrbahnplatten



▲ Aus Stahlbeton stellte der größte »Straßenfertiger« der Bundesrepublik die Fahrbahn her

« So entsteht eine Straßenbrücke durchs Moor: Rammen schlagen lange Reihen von Hoesch-Stahlpfählen in den Boden, auf denen später ein fast 1,5 Kilometer langes Autobahnteilstück über das Moor führt. Im Vordergrund des Luftbildes die Geeste und ein Teil der neuen Geestebrücke, die ebenfalls auf Hoesch-Stahlspundwänden und Hoesch-Stahlpfählen gegründet ist

Nicht nur Häuser müssen auf festem Grund erbaut werden, sondern auch Straßen. Die Erbauer der neuen Autobahn Walsrode — Bremen — Cuxhaven standen vor diesem Problem, als sie feststellten, daß der neue Verkehrsweg, um ihn möglichst dicht an die Stadt Bremerhaven heranzuführen, ein Moorgebiet überqueren muß. Die Techniker fanden schließlich die Lösung des Problems. Das Ing.-Büro Preuß, das die Planung von der Stadt Bremerhaven in Auftrag erhalten hatte, schlug vor, 1012 Hoesch-Stahlpfähle durch die Moorschichten hindurchzurammen und darauf eine 1462 Meter lange Straßenbrücke über das Moor zu gründen. Oberbaurat Meier, Leiter der Brückenbauabteilung der Straßenbauverwaltung Bremen, der auch für den Autobahnbrückenbau auf bremischem und Bremerhavener Gebiet zuständig ist, schilderte WERK UND WIR, warum und wie die Moorbrücke bei Bremerhaven entstand.

Wer eine Straße durch ein Moorgebiet bauen will, muß zuerst für festen Untergrund sorgen. Er kann das auf zweierlei Weise tun: Entweder spült er mit viel Wasser den weichen Moorboden fort und ersetzt ihn durch Sand (Bodenaustausch), oder er rammt lange Stahlpfähle durch die Moorschicht tief in den tragfähigen Boden (tiefgegründete Fahrbahn). Eine »Bodenverbesserung durch Beseitigung der nicht tragfähigen Schichten und deren Ersatz durch Sand« ist jedoch nur dann wirtschaftlich, wenn die Dicke der Moorschicht

nicht mehr als fünf bis sieben Meter beträgt. Bei stärkeren Moorschichten ergibt sich beim Bodenaustausch wegen der erforderlichen Böschungen ein derart großer Querschnitt für den auszutauschenden Boden, daß diese Methode unwirtschaftlich wird. Eine genaue Untersuchung des Bodens im Moorstreifen bei Bremerhaven ergab jedoch, daß die Torf- und Kleischichten 5,6 bis 18 Meter dick sind. Deshalb entschied sich die Bremer Straßenbaudirektion für den Vorschlag des Ing.-Büros Preuß, das Autobahnteilstück über dem Moorgebiet als Tiefgründung auf Pfählen auszuführen.

Gewählt wurden rund 3000 Tonnen Hoesch-Stahlpfähle Profil UP 103 in einer Länge bis zu 28 Meter. Jeder Pfahl wurde durch eine aufgeschweißte Bodenplatte am unteren Ende abgedichtet. Drei vier Meter lange ebenfalls angeschweißte Flügel gewährleisteten eine besonders gute Standfestigkeit im Boden. Auf der Baustelle wurden die Pfähle ca. acht Meter tief in den festen Sandboden unter der Moorschicht eingerammt und anschließend innen mit Beton verfüllt. Nach dem Rammen und Ausbetonieren wurden 574 Querträger auf die Stahlpfähle aufbetoniert. Um danach die Fahrbahn aus Stahlbeton herzustellen, wurde der mit 14,60 Meter Spurweite und 14,30 Meter Arbeitsweite breiteste Straßenfertiger in der Bundesrepublik angeschafft.

Die insgesamt 28,65 Meter breite Brücke verläuft nun etwa 2 bis 2,50 Meter über dem Moor. Kraftfahrer, die die neue Autobahn demnächst benutzen werden, merken jedoch nicht, daß sie über eine fast anderthalb Kilometer lange Brücke fahren. Sie müssen annehmen, daß dieses Autobahnteilstück auf einem niedrigen Damm liegt, denn die Brücke wurde inzwischen von beiden Seiten her mit Erdschutt angeschüttet. In der Bundesrepublik wurde auf diese Weise zum erstenmal eine Straße durch nicht tragfähiges Gelände geführt; doch sicher nicht zum letztenmal, denn auf derselben Autobahn zwischen Bremen, Ihlhohl und Bremerhaven werden wegen ähnlich schlechter Bodenverhältnisse bald noch weitere Moorbrücken folgen.

DINESH HAT MIT »GUT« BESTAN- DEN



▲ Dinesh Patel, ein junger Inder aus dem afrikanischen Staat Uganda, hat bei Hoesch jetzt die kaufmännische Lehre durchlaufen und seine Abschlußprüfung mit »gut« bestanden

◀ Aus dem Familienalbum von Dinesh: Bruder Bhupendra, der selbst an der Dortmunder Ingenieurschule studiert hat, heiratet eine junge Inderin (links). Das Foto unten zeigt Dinesh mit Schwestern und Anverwandten bei einem Besuch in Kampala, der Hauptstadt Ugandas



Ob er bisher der einzige Inder in Deutschland ist, der die Prüfung zum Industriekaufmann abgelegt hat, würden wir nur erfahren, wenn wir alle 81 Industrie- und Handelskammern der Bundesrepublik einzeln befragten. Verzichten wir also auf den Ruhm des Rekordes und stellen nur fest, daß zumindest sehr selten ist, daß ein junger Inder aus Afrika kommt und hier so gut Deutsch lernt, daß er nach einem Praktikum (1968) die kaufmännische Lehre aufnehmen kann (1969) und bereits nach zweijähriger Ausbildung zum Industriekaufmann die Abschlußprüfung mit »gut« besteht.

Jinja in Uganda ist seine Heimat

Der Wunderknabe ist aber gar kein Wunderknabe, sondern nur ein intelligenter junger Mann, der genau weiß, was er will. Er ist Kaufmann aus Neigung und wird seine Ausbildung auf der



Höheren Wirtschaftsfachschule in Mainz weiter vertiefen. Dann denkt er an ein paar Jahre Praxis in aller Welt, und schließlich will er in seine Heimat nach Afrika zurück.

Dinesh Patel stammt nämlich aus der Stadt Jinja in Uganda, der »Schweiz Afrikas«, einem

Land in Ostafrika am Victoriasee, das klimatisch günstig auf einer Hochfläche in 1000 bis 1200 Meter Höhe gelegen ist. Fast genauso groß wie die Bundesrepublik, zählt es nur neun Millionen Einwohner, unter ihnen 70 000 Inder, die vor allem als Kaufleute in dem Baumwolle

und Kaffee erzeugenden Land tätig sind.

Wie man aus Jinja in Uganda zu Hoesch nach Dortmund kommt, ist leicht zu erklären, wenn man — wie Dinesh — einen älteren Bruder hat, der 1968 sein Studium als Elektroingenieur an der Staatlichen Ingenieurschule zu Dortmund abschloß und danach und während der Ferien bei Hoesch gearbeitet hat.

Der eigene Ehrgeiz, die Erzählungen des Bruders und der immer noch lebendige Ruf vom fleißigen und besonders qualitativ arbeitenden Deutschen veranlaßten Dinesh, seine sonnige und schöne Heimat für etliche Jahre mit dem rauen, aber nicht wenig interessanten Deutschland zu tauschen. Er hat diesen Tausch nicht bereut — aber doch manche seiner Vorstellungen korrigiert. Daß man hierzulande fleißiger ist als anderswo glaubt er eigentlich nicht mehr, aber er spricht nicht gern von dieser Erkenntnis, weil er meint, daß man einen Deutschen mit nichts mehr verletzen könne, als wenn man an seinem legendären »Fleiß« zweifelt.

Um Dauerbräune beneidet

Wie nahezu allen Ausländern, die aus wärmeren Ländern kommen und engere zwischenmenschliche Beziehungen gewohnt sind, war es ihm anfangs recht schwer geworden, Kontakt zu uns Deutschen zu finden. »Das macht einen betrübt und man bekommt Heimweh«, sagt er. »Aber meine Lage besserte sich, je mehr ich deutsch lernte. Ich begann die Leute freundlicher und hilfsbereit zu finden bis ...« — und auch das gibt er nur auf unser Drängen zu — »... bis auf die, die nie Zeit haben oder grundsätzlich keinem Ausländer trauen.«

Die Einführung in die deutsche Lebensweise wurde Dinesh sehr erleichtert durch den an unserer Kaufmännischen Werkschule allen Anfängern erteilten Unterricht in Umgangsformen. So wurde ihm der ständige Handschlag bei Begrüßung und Abschied bald ebenso vertraut wie die vielen anderen Höflichkeitsfloskeln, die uns selbstverständlich sind. Auch an das Fleischessen gewöhnte er sich, obgleich er als Hindu vegetarisch aufgewachsen ist — Hindus töten keine Tiere zur Nahrung.

Mit dem Klima hat sich Dinesh noch nicht ganz abgefunden, und er ist sehr erleichtert, daß der Frühling endlich da ist, obwohl seine »Dauerbräune« nun nicht mehr so auffällt, um die ihn, wie er amüsiert berichtet, viele sonnenhungrige Deutsche beneiden.

Vom Arbeiter- quartier zur Bürger- wohnung

Wir setzen voraus, unsere Leser wissen, daß in den zivilisiertesten Ländern der Christenheit Hunderttausende von Familien auf Wohnungen angewiesen sind, worin ein halbwegs gewissenhafter oder auch nur seinen eigenen Vorteil verstehender Viehbesitzer sein Vieh nicht halten möchte – Wohnungen, worin die Pflege der ersten sittlichen und leiblichen Grundlagen würdiger, gesunder, wohlthuender, menschlicher, geschweige denn christlicher Lebenshaltung kaum möglich ohne Wunder oder Heroismus der Heiligkeit.

Unsere Leser, und nun meinen wir wirklich alle Mitarbeiter und Freunde des Hauses Hoesch, mögen verzeihen, daß wir bei der Wiedergabe dieses Satzes ein bißchen gemogelt haben. Zunächst sollte die nüchterne Aussage wirken – ohne Zeitbezug. Und der wäre natürlich sofort gegeben gewesen, wenn wir quellengetreu »civilisirtesten«, »Vortheil« und »wohlthuender« geschrieben und das Zitat in Anführungszeichen gesetzt hätten. So aber verraten wir erst jetzt, daß es aus der Feder eines Professors Dr. Huber stammt, der 1865 den Auftrag erhalten hatte, auf dem Kongreß deutscher Volkswirthe »über die geeignetsten Maßregeln zur Abhülfe der Wohnungsnoth« zu berichten. Sein Bericht ließ an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig:

»In der That ist in den Kreisen, die wir hier vorzüglich im Auge haben müssen, schon oft genug in Wort und Schrift nachgewiesen worden, daß die . . . so allgemein verbreitete Noth schlechter und oft noch durch ungenügende Zahl oder Wucher nach Verhältniß theurer Wohnungen eine Hauptursache der sittlichen, geistigen,

100
JAHRE
HOESCH

Bilder
aus der
Arbeitswelt
zwischen
1871 und 1971

von Karlheinz Graudenz

leiblichen, wirtschaftlichen und sozialen Verkommenheit, des Elends eines großen Theils der arbeitenden Klassen bis zur hilflosen Armuth hinunter ist . . .

Wenn man heute die »allgemeinen Gesichtspunkte« betrachtet, unter denen jener mutige Professor »eine ersprießliche praktische Wohnungsreform zum Besten der arbeitenden Klassen hauptsächlich« durchgeführt sehen wollte, so wird deutlich, in welch erschreckendem Ausmaß der »vierte Stand« noch vor einem Jahrhundert gesellschafts- und sozialpolitisch vernachlässigt wurde. Daran mag der Autor gedacht haben, als er seinen Reformvorschlägen die wenig zimperliche Feststellung vorausschickte, man dürfe nicht vergessen, »daß es nicht bloß gute und schlechte Miether, sondern auch gute und schlechte, sehr schlechte Vermiether und Hausbesitzer giebt, deren Schuld für die Schlechtigkeit der ersteren und für die Verschlechterung auch guter

Wohnungen oft bei Weitem die schwerste ist . . .

Luft, Wärme, Licht, Wasser

Die durch Neu-, Um- oder Ausbau herzustellenden Wohnungen der »arbeitenden Klasse« hätten den »sich am einfachsten aus den Anforderungen, welche eine ihres Berufs nicht unwürdige Gesundheits-Polizei zu machen berechtigt und verpflichtet ist«, zu entsprechen. Auch seien mit dem Ziel der Sicherung »einer nicht gerädezu unbehaglichen häuslichen Existenz« die ebenso dringenden Forderungen der Sittenpolizei und des »besseren, sittlichen Bewußtseins des Volkes« zu gewährleisten. »Vor Allem die elementarischen Bedingungen leiblichen Wohls: Luft, Wärme, Licht, Wasser.«

Als »geringste, erste und unerläßlichste Forderung der Wohnungsreform« nannte der Bericht »geeignete Dimensionen der Räume: je Bewohner »400 Kubikfuß (Luft), mit einem Zu- und Abfluß von 200 Kubikfuß auf die Stunde«. Physiologen und medizinische Autoritäten hätten diese Werte »als geringstes Maß zur leiblichen Gesundheit« ermittelt.

Und weiter hieß es: »Es handelt sich . . . nicht bloß um so und so viel Kubikfuß Luft auf die Person, es muß auch gute Luft sein . . . Die »gehörige Erneuerung derselben« sei unerläßliche Bedingung – »also Ventilation und Alles, was die Technik der Baukunst in dieser Beziehung zu leisten vermag«. Undichten Wänden und schlecht schließenden Türen wurde ebenso der Kampf angesagt wie mangelnder »Zweckmäßigkeit der Heizungsapparate:«. . . Möchte doch namentlich auch dazu gethan werden, dem

Kachelofen (mit möglichster Verbesserung) wieder zum Sieg über den eisernen Ofen zu verhelfen! Abgesehen von wirtschaftlichen und gesundheitlichen Vorzügen, bietet jener auch eine so treffliche Gelegenheit, durch Bild und Spruch in täglicher Anschauung geistige und sittliche Einwirkungen zu geben. . .

1872 begann Hoesch mit dem Wohnungsbau

Dervierundzwanzigjährige Albert Hoesch hatte in England nicht nur das Bessemer-Verfahren kennengelernt. Ihm waren auch die Bemühungen einzelner Unternehmer auf dem Gebiete der Arbeiterfürsorge nicht verborgen geblieben, und er hatte von der Tätigkeit einer 1863 gegründeten Gesellschaft zur Verbesserung der Lage der Arbeiterklasse gehört, die mit beachtlichem Erfolg gleiche Ziele anstrebte wie der deutsche »Central-Verein für das Wohl der arbeitenden Klassen«. So hatte er denn, als er im Januar des Jahres 1871 das Gelände des Oesterholz abschritt, nicht nur die Vision des künftigen Eisen- und Stahlwerkes, dessen Leiter er werden sollte – er sah im Geiste auch Häuser wachsen, Häuser für seine künftigen Stahlwerker. Es verdient festgehalten zu werden, daß mit dem Wohnungsbau bereits 1872 begonnen wurde – noch ehe der erste Stahl floß. 1875 war aus den Wohnungen bereits eine Wohnungskolonie geworden. Und ein Jahr später, noch keine fünf Jahre nach der Werksgründung, betrug die Zahl der Wohnungsneubauten mehr als 60 Stück – bei einer Belegschaft von 445 Mann.

Wenn man in den Protokollen der Vorstandssitzungen jener Jahre blättert, dann fällt auf, daß alle fünf Hoeschs dem Wohnungsbau mehr Aufmerksamkeit geschenkt haben, als die



Die ältesten noch bewohnten Häuser für Hoesch-Mitarbeiter stehen in der Schlosserstraße vor der Hauptverwaltung. Sie entstanden vor der Jahrhundertwende und sind noch ohne Flur und Bad. Da ihre Modernisierung zu aufwendig wäre, werden sie demnächst abgerissen

Beschäftigten von ihnen erwarteten. Erstaunlicherweise zog der größere Teil der Belegschaft die teureren »Stadtwohnungen« vor, was sich wohl nur so erklären läßt, daß vor einhundert Jahren nachbarlicher Kontakt so ziemlich die einzige Abwechslung vom arbeitsreichen Alltag bot und die Entfernung zwischen Oesterholz und Reinoldikirche noch nicht in Minuten-schnelle zu überwinden war. Bemerkenswert ist nicht zuletzt, daß der unmittelbar nach Firmen-gründung aufgenommene Bau von Wohnungen — gleichzeitig entstand übrigens auch die erste Fabrikkrankenkasse — kontinuierlich fortgesetzt wurde, obwohl das junge Unternehmen, wie andere auch, die Folgen des Wiener Börsenkrachs zu spüren bekam, seine Jahreskapazität von 36 000 Tonnen Stahl anfänglich nur zu einem Drittel nutzen und zehn Jahre lang keine Dividende erwirtschaften konnte.

1884/85 weisen die Urkunden einen für damalige Verhältnisse beachtlichen Wohnungsbauaufwand aus — 385 977 Mark.

»Dreifaches Meisterhaus« für 39 000 Mark

Zu Beginn der neunziger Jahre arbeiteten bei Hoesch bereits mehr als 1500 Menschen. Die Rohstahlerzeugung betrug 133 000 Tonnen. Man brauchte mehr Platz, gar nicht so sehr für neue Anlagen wie vielmehr für den Bau weiterer Wohnungen. 1890/91 wurden in der Albertstraße Grundstücke von insgesamt 12 171 »Quadrat-

ruthen« (rund 172 000 Quadratmeter) erworben. Der Kaufpreis: 291 000 Mark. Fünf Jahre später folgten Bauplätze in der Eberhard- und der Oesterholzstraße — abermals 193 000 Quadratmeter. In demselben Jahr entstand in Eving ein »dreifaches Meisterhaus«. Damals konnte man ein Gebäude dieser Art noch für 39 000 Mark bauen. Bis zur Jahrhundertwende waren 134 Häuser mit annähernd 500 Wohnungen entstanden. Das »Hoesch-Viertel« begann sich abzuzeichnen. Seine Konturen wurden deutlich, als der Wohnungsbau anläßlich des Erwerbs der Zechen Kaiserstuhl I und II im Jahre 1899 abermals erweitert werden mußte: in der Schlosserstraße, im Quadrat zwischen Oesterholz-, Schlosser- und Eberhardstraße, in der Hirten-, der Flur- und der Eberhardstraße ließ man bis 1910 weitere 260 Wohnungen bauen.

Damals machte sich in dem stetig wachsenden Dortmund erstmals Wohnungsmangel bemerkbar. Kein Wunder, daß froh war, wer »auf Hoesch« arbeitete.

Bei Hoesch oder — im Süden der Stadt, wo ein anderes Unternehmen bereits fünfundzwanzig Jahre zuvor mit einem für damalige Verhältnisse vorbildlichen Wohnungsbau begonnen hatte, bei der 1841 gegründeten Piepenstock'schen Hermannshütte, Keimzelle der späteren Dortmund-Hörder Hüttenunion. Die ersten 160 Wohnungen hatten zwei oder drei Zimmer, Keller, Boden, Stall, Waschküche und Garten. Aus

heutiger Sicht mögen uns diese Behausungen, in denen Familien mit drei, vier und mehr Kindern wohnten, bescheiden anmuten. Doch — es war die Zeit der beginnenden Industrialisierung, wie wir sie in der letzten Folge unserer Berichtsreihe (WERK UND WIR 3/71: Vom Geheimtreffen zur Belegschaftsversammlung) kennengelernt haben, eine Zeit, in der nur ein sehr kleiner Teil der Arbeiter »die allernotwendigsten Lebensbedürfnisse einigermaßen befriedigen konnte«. Und zu diesem kleinen Teil gehörten jene, die bereits vor der 1848er Revolution Wohn- und Schlafstube, Kinderzimmer, Vorratskeller, Stall und Garten hatten — und dafür nur ein bis zwei Taler monatlich zu zahlen brauchten.

Niedrige Mieten — gute Ausstattung

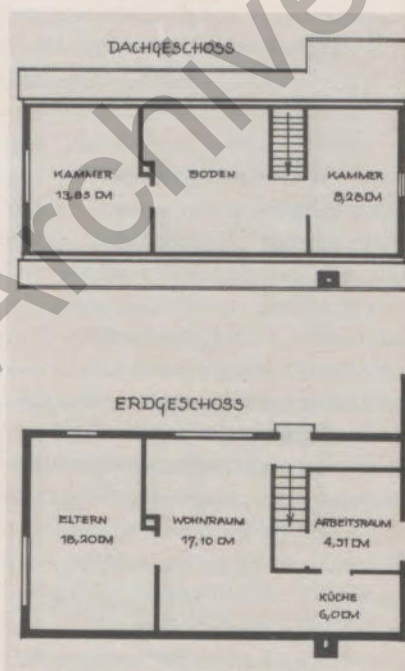
Bis zum Jahre 1914 galt Wohnraumbeschaffung als rein privatwirtschaftliche Aufgabe des jeweiligen Bauherrn. Wohnungen für die Beschäftigten großer Unternehmen mußten also überwiegend firmenseitig finanziert werden, einmal, weil der Werk-tätige nur selten genügend Mittel für ein Eigenheim aufbringen konnte, zum anderen, weil der wachsende Bedarf an Arbeitskräften die Unternehmen in steigendem Maße dazu veranlaßte, Werkwohnungen zu errichten, deren Ausstattung — damals jedenfalls — trotz niedriger Mieten weit über dem lag, was sich der Arbeiter mit eigenem Gelde hätte erstellen können.

Nach dem 1. Weltkrieg betrug der Fehlbestand an Wohnungen eine Million. Und er wuchs ständig, nicht zuletzt übrigens infolge der zunehmenden Zahl an Eheschließungen. Die durch wirtschaftlichen Niedergang ohnehin stark geminderte finanzielle Kraft der Unternehmen wurde durch Wiederaufbauaufgaben voll in Anspruch genommen. Um so beachtlicher, was nach 1918 im Hoesch-Bereich auf diesem Gebiet geleistet worden ist.

1919 beteiligte sich Hoesch an der »Gemeinnützigen Baugesellschaft«. 316 Wohnungseinheiten in der Hildastraße und im Morksort erforderten 3,3 Millionen Mark. 1920 betrug der Aufwand für Grundstückskäufe und Wohnungsbeschaffung nicht weniger als 19,1 Millionen. Zusätzlich zahlte Hoesch eine Million Mark an die Dortmunder Baugesellschaft für Arbeiterwohnungen. Weitere Beteiligungen an gemeinnützigen Bau- und Siedlungsgesellschaften verbesserten die Möglich-

keiten der Wohnraumbeschaffung abermals.

Die Frage des Mietzinses ist grundsätzlich sehr großzügig behandelt worden. Auch in der wirtschaftlich schlechten Zeit zwischen 1930 und 1934 wurden die Werksmieten nicht erhöht, nicht einmal bei jenen Wohnungsinhabern, die ihren Arbeitsplatz aufgegeben hatten und nicht mehr bei Hoesch tätig waren.



1935 erschien in der Werkszeitung Hoesch-Köln-Neuessen ein Bericht über das »Siedlungswerk bei Hoesch«. Damals begann man die Kleinsiedlung — als »beste Siedlungsform für die werktätige, minderbemittelte Bevölkerung« — bevorzugt zu fördern. Und so stellte man sich Kleinsiedlungen vor:

1. Jede Siedlerstelle soll mindestens 1000 Quadratmeter betragen. Davon müssen 600 Quadratmeter am Hause liegen; das restliche Land kann Pachtland sein.
2. Sparsam ausgeführter, möglichst erweiterungsfähiger Siedlungsbau mit Kleintierstall.

Als zweite Grundform der Siedlung galt das »kleine Eigenheim« ohne besonders festgelegte Grundstücksgröße. Während der Vorteil von Siedlerstellen in der Möglichkeit gesehen wurde, Gartenwirtschaft, Kartoffel- und Gemüseanbau zu betreiben und mit Kleintierhaltung zu verbinden, sah man die Vorzüge des Eigenheimes in den Mieteinnahmen, die »bei schlechteren Zeiten« aus der Einliegerwohnung zu erzielen seien. Grundsätzlich galt jedoch die Kleinsiedlung im Hinblick auf ihre landwirtschaftlichen Nutzungsmöglichkeiten als die krisenfestere der beiden Siedlungsformen.

In Dortmund wurde damals das für eine Kleinsiedlerstelle aufzubringende Kapital auf 1500 Reichsmark geschätzt. Hoesch stellte Darlehen von 800 bis 1000 Reichsmark zur Verfügung, so daß ein Werksangehöriger schon mit geringsten Eigenmitteln siedeln konnte, zumal die Belastung denkbar gering war — zwei Prozent Zinsen und ein Prozent Amortisation, insgesamt also drei Prozent.

In jener Zeit entstand die Siedlung in Kirchderne, die vereinzelter Kritik begegnete, was den verantwortlichen Architekten zu folgendem Hinweis veranlaßte: »Mitunter hört man die Äußerung, unsere Häuser wären zu klein. Um diese Bedenken zu zerstreuen, möchte ich auch eine Siedlung in Eving zum Vergleich heranziehen. Hier hat eine Drei-Zimmer-Wohnung mit Mansarde insgesamt eine nutzbare Fläche von 52,75 Quadratmeter, d. i. die Fläche ohne Mauern, Flure und WC, . . . die als Wohn-, Arbeits- oder Schlafraum anzusehen ist. Dagegen hat unser Typ A eine nutzbare Fläche von 67,85 Quadratmeter, der Typ B sogar eine solche von 70,70 Quadratmeter. Im letzteren Falle ist der Stall nicht mitgerechnet, der auch noch knapp neun Quadratmeter groß ist und in der gleichen Größe darüber noch einen Futterboden hat . . .«

1945 waren 56 v.H. aller Wohnungen in Dortmund zerstört

Wie katastrophal die Wohnungsnot in Deutschland nach dem 2. Weltkrieg war, ist vielen unserer Leser aus eigener Anschauung bekannt. Hatte das Wohnungsdefizit bereits bei

Kriegsausbruch eine Million betragen, so führte die Einstellung jeder Bautätigkeit während des Krieges zu einem Fehlbstand von abermals einer Million Wohnungen. In Dortmund beispielsweise wurden 56 v.H. des Wohnungsbestandes zerstört.

Das Einströmen von Millionen Ausgewiesener und Flüchtlinge in das Bundesgebiet und die Wohnungsbeschlagnahme durch die Besatzungsmächte ließen den Wohnungsfehlbedarf bis 1948 auf vier Millionen ansteigen! Ein Notstand, gekennzeichnet durch Unsummen menschlichen Leids, das gefährliche Spannungen erzeugte und den Bestand des sozialen Gefüges in Frage stellte. Erst das Jahr 1949 brachte mit dem Beginn einer systematischen Förderung des öffentlichen Wohnungsbaus die grundlegende Wende. Hoesch, vom ersten Tag an im »Wohnungsausschuß der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie« vertreten, ergriff unverzüglich alle sich bietenden Möglichkeiten der Beschaffung neuen, besseren Wohnraumes, und zwar im gesamten Unternehmensbereich.

Ein 1951 erlassenes Gesetz zur Förderung des Wohnungsbaus für Bergarbeiter wurde ebenso genutzt wie die wenig später gewährten »Stahlarbeitermittel« und die von der Hohen Behörde der europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl bereitgestellten zinsbegünstigten Gelder für erststellte Finanzierungen. Damit war Hoesch in der Lage, nicht nur den Wohnungsbau erheblich zu erweitern, sondern auch seinen Grundbesitz zu vergrößern — eine Maßnahme, die vielen bauwilligen Belegschaftsmitgliedern zugute gekommen ist,

konnten sie nun doch als unabhängige Bauherren auf Grundstücken bauen, die ihnen im Wege des Erbbaurechtes überlassen wurden. Und nicht wenige schließlich haben von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, Grundstücke für Eigenbauzwecke aus dem Hoesch-Besitz zu erwerben — zu Preisen, die wesentlich unter denen des Marktes lagen.

So wurde ein zweites Mal dem Eigentumsgedanken Rechnung getragen, der erstmals 1933 stark in den Vordergrund getreten war und zur Entstehung der Springorum-Siedlung mit zunächst 32 und später 54 Einfamilienhäusern geführt hatte.

Zwei Quadratkilometer für Hoesch-Wohnungen

Vor genau 99 Jahren ließ Albert Hoesch, Betriebsleiter des im Aufbau begriffenen Eisen- und Stahlwerkes, im Oesterholz die ersten 12 Werkwohnungen bauen, aus »Ringofensteinen, die gut festgebrannt sein« sollten, für die ersten der 320 Mitarbeiter. Heute arbeiten im Hoesch-Bereich 52 000 Menschen. Wie wohnen sie?

Nennen wir, stellvertretend für viele, die Namen der bekanntesten Bauvorhaben aus den letzten Jahren:

Die Franz-Zimmer-Siedlung in Dortmund-Kirchderne, die Wilhelm-Hansmann-Siedlung in Dortmund-Wambel, dazu die Dortmunder Siedlungen in Kleinholthausen, Kurl, Brackel, Kirchderne (Woldenmey) und An der Westfalenburg. Außerhalb Dortmunds entstanden die Siedlung in Hohenlimburg, die Siedlungen in Hagen-Vorhalle, Hagen-Böhlerheide und Hagen/Malmkestraße,

und schließlich die Siedlungsvorhaben in Werdohl, Letmathe, Wuppertal-Langerfeld, Gevelsberg und Dorsten. Man könnte das auch in Zahlen darstellen: 115 Einzelhäuser, 2593 Mietwohnungen, 583 Eigenheime, 88 Altenwohnungen. Doch — es sind dies nur einige wenige Beispiele.

Insgesamt hat Hoesch in den vergangenen zwanzig Jahren einen Bestand von 9514 werkeigenen und 26 058 werksgebundenen Wohnungen aufgebaut und zusätzlich in 2011 Fällen den Bau von Eigenheimen ermöglicht. Für den werkeigenen Wohnungsbau wurden 50 Millionen DM, für werksgebundene Wohnungen mehr als 150 Millionen aufgewandt. Die für Baudarlehen an Hoesch-Mitarbeiter ausgezahlte Summe betrug 24 Millionen DM.

Und noch eine aufschlußreiche Zahl: Die im Wege des Erbbaurechtes für Wohnungsbauzwecke überlassenen Grundstücksflächen sind insgesamt 190 Hektar, also fast zwei Quadratkilometer groß. Unsere Leser wissen, wie sie wohnen. Vielleicht aber möchten sie, in der gemütlichsten Ecke ihres Heimes sitzend, ihre Gedanken noch einmal auf ein paar Zeilen richten, die ebenfalls aus der Feder jenes Professors stammen, mit dessen Überlegungen wir unsere Betrachtungen begannen:

»Die Befriedigung des ästhetischen Bedürfnisses hat auf diesem niedrigsten sozialen Gebiet, bei der geringsten Klasse der Kunden, bei den »Hütten der Armuth« keine geringere Berechtigung, als bei den »Palästen der Großen«. Er hielt es für eine »Versündigung«, dem Volke »Häßliches« zu bieten. Und er forderte »bequeme, zweckmäßige Einrichtung und Disposition der Räume, der Zugänge . . .«. Denn: »Wie oft sind solche Dinge von entscheidendem Einfluß für das materielle und sittliche Wohlergehen der Bewohner — wie z.B. der Zugang zu einer für Aftermieter, Schlafstellen bestimmten Kammer: ob derselbe durch die Schlafkammer der Familie, der Töchter führt oder einen eigenen Eingang hat.«

Eines der jüngsten Wohnbauvorhaben von Hoesch ist die Siedlung Woldenmey mit ihren ringförmig angeordneten vierzehn Wohnhochhäusern, die insgesamt 408 Familien modern eingerichtete Wohnungen bieten





Unfallzahlen geplant senken

Zur 3. Arbeitsschutz-Tagung der Hoesch AG hatte Arbeitsdirektor Walter Hölkeskamp am 26. Februar 1971 die technischen Vorstandsmitglieder der Betriebsführungsgesellschaften, die Arbeitsdirektoren der Hüttenwerke und der Siegerlandwerke, die Betriebsratsvorsitzenden und die leitenden Sicherheitsingenieure nach Dortmund eingeladen. Auch Dr. Friedrich Harders, der Vorsitz unseres Vorstandes, nahm an dieser Tagung teil, um in einem kurzen Referat zu unterstreichen, welches Gewicht der Hoesch-Vorstand den Fragen des Arbeitsschutzes beimißt.

Dr. Harders: Arbeitsschutz verlangt planmäßiges und zielgerechtes Handeln

Einleitend stellte Dr. Harders fest, daß es gelte »die Dinge auf dem Gebiet Arbeitsschutz voranzutreiben und unsere gemeinsamen Aufgaben und Pflichten für die Sicherung der Gesundheit und Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter zu präzisieren«. Auch an diesem Tag käme es wieder darauf an, alle an den verbindlichen, ja geradezu zwingenden Charakter dieser Aufgaben zu erinnern. Dr. Harders wiederholte die von ihm bei der vergangenen Arbeitsschutz-Tagung formulierten Grundsätze:

1. Arbeitsschutz gehört zu den wesentlichen Aufgaben unserer Führungskräfte,
2. Arbeitsschutz ist integrierter Bestandteil unseres technischen und wirtschaftlichen

- Handelns im Unternehmen,
3. Arbeitsschutz verlangt stetiges, planmäßiges und zielgerechtes Handeln,
4. Ergebnisse auf dem Gebiet des Arbeitsschutzes sind Qualitätsmerkmal des zuständigen und verantwortlichen Vorgesetzten.

Dr. Harders betonte, daß diese Grundsätze nach wie vor und ohne Einschränkung gültig seien. Auch die Adressaten dieser Prinzipien seien unverändert die gleichen, nämlich der Vorstand Hoesch, die Vorstände der Betriebsführungsgesellschaften und die ihnen nachgeordneten Vorgesetzten.

Mit Bedauern müsse er jedoch feststellen, welch spürbare Differenz hier und da zwischen den tatsächlich erreichten Ergebnissen und dem »mit Worten bekundeten Ernst des Einsatzes und der Verpflichtung« bestehe: »Daraufhin angesprochen, bekomme ich zur Erklärung dieses Unterschiedes immer noch gängige Münzen in die Hand, die zudem trotz ihrer häufigen Wiederholung nichts an Wahrheit dazugewonnen haben. Zum Beispiel: die Rolle der Ärzte, die Auswirkungen des Lohnfortzahlungsgesetzes, der Einfluß der Überstunden und überhaupt die wechselnden Kapazitätsbeurteilungen, die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer und was es solcher Floskeln noch mehr geben mag. Vergessen wir doch nicht — in unseren Betrieben, an den Arbeitsplätzen, in den Produktionsabläufen liegen die Ursachen der Unfälle! Dort müssen wir sie suchen und identifizieren, dort müssen wir bestrebt sein, sie

kompromißlos auszuschalten! Die Minderung der Leistungsfähigkeit, durch Verletzungen etwa, geht in der überwältigenden Mehrzahl der Fälle auf ganz eindeutige und faßbare Ursachen technischer, organisatorischer und medizinisch-psychologischer Natur zurück. Sie lassen sich durch ebensolch konkrete technische oder organisatorische Maßnahmen ausschalten. Nutzen wir doch unsere technische Intelligenz, auf die wir mit Recht so stolz sind; solche Maßnahmen zu entwickeln und auszubauen, sehen wir doch endlich im unfallfreien Betriebsablauf den Beweis unseres Ingenieurwissens und -könnens, den Beleg wirtschaftlicher Betriebsführung.«

Bei neuen Anlagen muß Arbeitssicherheit gewährleistet sein

Dr. Harders kennzeichnete Betriebsunfälle als »betriebliche Mißstände«, die den vorgeplanten Arbeitsablauf störten. Seiner Überzeugung nach seien Vorkehrungen im Interesse des Arbeitsschutzes gleichzeitig Aufwendungen zur Störungsfreiheit des Betriebsablaufes. Und das bedeute nichts anderes, als daß bei der Planung neuer Anlagen diese Vorkehrungen für die Funktionsfähigkeit der Anlage die gleiche Bedeutung hätten wie andere Gesichtspunkte. »Anders ausgedrückt: wir wollen betriebs-taugliche Anlagen bauen.« Die Betriebstauglichkeit sei aber nur dann gegeben, wenn auch die Notwendigkeiten des Arbeits-

schutzes berücksichtigt sind. Finanzielle Aufwendungen für die Arbeitssicherheit seien ebenso unumgänglich, legitimer Bestandteil der Investitionssumme, wie etwa diejenigen für das Fundament der Anlage. Die Auffassung des Vorstandes der Hoesch AG sei also auch bei der Kostenfrage klar und eindeutig: welche Vorhaben wir auch immer im Rahmen der Investitionsplanung verwirklichten, die Arbeitssicherheit müsse gewährleistet sein. »Sie darf nicht nachträglich, nach der Inbetriebnahme oder nach eingetretenen Unfällen, gewissermaßen angeflickt werden.«

»Das Sicherheitsbewußtsein der Belegschaft stärken«

Sodann richtete Dr. Harders seine Worte insbesondere an die Vorsitz der Betriebsräte unserer Gesellschaften. Obwohl, wie er sagte, vom Gesetz her wie auch aus der Logik der Sache Arbeitsschutz eine gemeinsame Aufgabe des Arbeitgebers und der Betriebsvertretung sei, werde es immer wieder einmal Differenzen geben über das Vordringlichste, über das Zweckmäßigste oder über das Tempo des Vorgehens. »Das schadet meiner Ansicht nach dann nicht, wenn es uns zusammen gelingt, akzeptable und brauchbare Lösungen zu finden. Wir erkennen Ihre Stellung als Fordernde, als mahnende Wächter an und erwarten Ihre Anregungen und Hinweise. So bin ich gewiß, daß auch Sie die Rechtmäßigkeit und Notwendigkeit dessen anerkennen, was ich

Ihnen als unsere Bitte nun vortragen möchte: soweit Arbeitsschutz durch das Verhalten der Mitarbeiter beeinflusst oder überhaupt erst verwirklicht werden kann, ist er eine Führungsaufgabe der Vorgesetzten. Sie haben die sicherheitsbewußte Einstellung Ihrer Mitarbeiter zu formen und zu fördern. Gerade in diesem Punkt aber haben Sie als Vertreter der Belegschaft mindestens ebenso große Einwirkungsmöglichkeiten auf die Mitarbeiter, wie die betriebliche Hierarchie. Meine Bitte ist, nutzen Sie diese Möglichkeiten, lassen Sie keine Gelegenheit vorbeigehen, das Sicherheitsbewußtsein der Belegschaften zu fördern, zu formen und zu stärken.»

Walter Hölkeskamp:
»Arbeitsschutz offen und selbstkritisch auf Zweckmäßigkeit und Systematik überprüfen«

Nach diesen eindringlichen Worten von Dr. Harders gab Walter Hölkeskamp einen Überblick über die Situation des Arbeitsschutzes bei den einzelnen Hoesch-Gesellschaften, aus dem klar hervorging, wie berechtigt die Mahnungen von Dr. Harders sind.

Walter Hölkeskamp legte zunächst die wichtigsten statistischen Ergebnisse des Geschäftsjahres 1969/70 dar. Danach habe sich die Unfallhäufigkeit — das heißt, die Zahl der anzeigepflichtigen Betriebsunfälle je eine Million verfahrens Arbeitsstunden — gegenüber dem Vorjahr um 4,5 v.H. auf 74,4 erhöht. Walter Hölkeskamp erklärte dazu: »Ich halte diesen Anstieg zwar nicht gerade für alarmierend, aber auch auf keinen Fall für erfreulich. Zumal, wenn Sie berücksichtigen, daß auch das Geschäftsjahr 1968/69 mit einer Erhöhung um 2,2 v.H. abschloß. Im gesamten Hoesch-Bereich ist es also während zweier Jahre nicht gelungen, einen Rückgang oder doch wenigstens einen Stillstand zu erzielen.«

Zu der Entwicklung der Werte, die erkennen lassen, wie stark die einzelnen Gesellschaften an der Gesamtunfallhäufigkeit beteiligt sind, sagte Walter Hölkeskamp, daß Differenzen in der Unfallhäufigkeit vergleichbarer Betriebe in der Größenordnung von 10 bis 15 v.H. wohl niemanden überraschen würden. Differenzen aber von 50 v.H. und mehr, wie er sie habe feststellen müssen, zwängen doch unausweichlich zu der kritischen Frage: warum ist dem einen Betriebsbereich nicht möglich oder wenigstens annähernd möglich, was andere als

durchaus erreichbar demonstrieren?

»Wo fehlt es, was wurde versäumt oder unterlassen? Ich stelle diese Fragen hier in aller Deutlichkeit. Nicht um zu kritisieren, sondern um die dringende Notwendigkeit zu demonstrieren, daß die betrieblichen Aktivitäten offen und selbstkritisch auf ihren Wirkungsgrad, auf ihre Zweckmäßigkeit und Systematik überprüft werden müssen.«

Dreizehn Mitarbeiter verunglückten tödlich

Danach nannte Walter Hölkeskamp die Zahl, die wohl am nachhaltigsten die Notwendigkeit

Erstmals seit drei Jahren seien auch zwei Gesellschaften der Weiterverarbeitung, die Röhrenwerke AG und Rothe Erdschmiedag AG, betroffen, ein Mitarbeiter einer Geschäftsstelle der Hoesch AG verunglückte bei einer Geschäftsfahrt. Besonders bedauerlich sei die wiederum hohe Zahl tödlicher Betriebsunfälle bei den Hüttenwerken, die gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben sei. Sie habe im ersten Jahr nach der Fusion bei vier gelegen und sei 1967/68 sprunghaft auf acht tödlich Verunglückte gestiegen. »Dreizehn Mitarbeiter in einem Jahr — eine wahrlich erschreckende Bilanz. Wenn sie überhaupt einen Sinn haben kann, dann meine ich nur

jahr zu senken oder doch wenigstens einigermaßen konstant zu halten.« Bedauerlicherweise sei es jedoch bei der Schwinn, den Hüttenwerken und der Maschinenfabrik Deutschland zu beträchtlichen Erhöhungen der Unfallhäufigkeit gekommen, die im wesentlichen auch den Anstieg für den gesamten Hoesch-Bereich herbeiführten.

In diesem Zusammenhang stellte Walter Hölkeskamp weitere, schon im Laufe des letzten Jahres gegründete Einrichtungen vor:

1. die Konferenz der leitenden Sicherheits-Ingenieure, die je nach Bedarf vornehmlich zum Informationsaustausch zusammentritt,

◀ **Walter Hölkeskamp vom Vorstand der Hoesch AG (rechts) eröffnete die 3. Arbeitsschutztagung des Konzerns, bei der Vorstandsvorsitzer Dr. Friedrich Harders (links) in einem kurzen Referat an den »zwingenden Charakter« der Aufgaben des Arbeitsschutzes erinnerte. Walter Hölkeskamp selbst gab einen Überblick über die Lage des Arbeitsschutzes. Rechtsanwalt Günther Nordhues (Mitte) sprach abschließend zum Thema »Arbeits-sicherheit — aus rechtlicher Sicht«**



▲ **Dr. Helmut Karl, der Leiter der Abteilung Arbeitsschutz bei der Hoesch AG, erläutert das Planungssystem »Arbeits-sicherheit«**

wirksamerer Anstrengungen des Arbeitsschutzes fordert: »Ich meine die Zahl der tödlichen Unfälle. Dreizehn Mitarbeiter haben im vergangenen Geschäftsjahr durch Betriebsunfälle ihr Leben verloren. Vier Mitarbeiter verstarben bei Wegeunfällen. Das ist die höchste Zahl tödlicher Betriebsunfälle seit 1966/67.«

den des Appells, des Aufrüttelns und der Warnung.«

Zur prozentualen Veränderung der Unfallhäufigkeit einer Gesellschaft in aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren, die besonders aussagekräftig ist, da dabei ja jede Gesellschaft mit sich selbst verglichen wird, konnte Walter Hölkeskamp mit Genugtuung feststellen: »Es ist erfreulich und anerkennenswert, daß es der überwiegenden Zahl unserer Gesellschaften gelungen ist, im abgelaufenen Geschäftsjahr die Unfallhäufigkeit gegenüber dem Vor-

2. eine Arbeitsgruppe »Arbeitsschutzmittel« als ständige Einrichtung. Sie soll die Abt. Arbeitsschutz der Hoesch AG bei der Erfüllung des ihr vom Vorstand erteilten Auftrages unterstützen, konzerneinheitliche und verbindliche Normen zu entwickeln für die Qualitäten, Prüfbedingungen und Prüfmethode der in den Konzernwerken einheitlich zu beschaffenden und einzusetzenden Arbeitsschutzmittel, worunter Körperschutzausrüstung (Helme, Brillen usw.) zu verstehen sind,
3. eine Arbeitsgruppe, die es sich zur Aufgabe machte, ein Planungssystem für die Arbeitssicherheit zu konzipieren.

Das neue Planungssystem soll klären, wann, was, wo und wie getan werden muß

Nach diesem statistischen Teil seines Berichtes wandte sich Walter Hölkeskamp den Zukunftsaufgaben des Arbeitsschutzes zu. So sei er sich im klaren darüber, daß die jetzige Methode der Ergebnissbewertung aus mehreren Gründen weiterentwickelt werden müsse. »Wir brauchen vor allem einen Ausdruck für den Stand

der Arbeitssicherheit in einer Betriebsführungsgesellschaft insgesamt, der sich nicht nur aus dem Vergleich einzelner Geschäftsjahre ableitet. « Vorarbeiten für die Entwicklung einer solchen Bewertungsmethode seien angelaufen. Soweit es sich im Augenblick sagen lasse, werden wahrscheinlich folgende Kriterien in diese angestrebte Gesamtbewertung eingehen: an erster Stelle und mit besonderem Gewicht: der Trend der Entwicklung einer Gesellschaft über mehrere Geschäftsjahre hinweg; dann: die relative Unfallhäufigkeit im Vergleich zum Hoesch-Durchschnitt, die Zahl der Ausfalltage je Unfall, die Höhe der durch Betriebsunfälle verursachten Unfall-Einzelkosten und die Einsparung bzw. Erhöhung der Beiträge an die Berufsgenossenschaft. Zu gegebener Zeit werde aus dem Kreis der leitenden Sicherheits-Ingenieure der Betriebsführungsgesellschaften ein Arbeitskreis gebildet, der über die endgültige Form einer solchen Bewertungsmethode beraten solle.

Das Ergebnis der Arbeiten dieser letzten Gruppe, das allen Tagungsteilnehmern als Entwurf vorlag, würdigte Walter Hölkeskamp mit den Worten: »Im dritten unserer Unternehmensgrundsätze, die Dr. Harders hier vorgestellt hat, wird planmäßiges und zielgerechtes Handeln zur Förderung der Arbeitssicherheit gefordert. Genau das soll durch das vorgelegte Planungssystem erreicht werden. In unseren Betrieben kranken wir doch immer noch daran, daß die Aufgaben im Rahmen der Arbeitssicherheit zu allgemein, zu wenig präzisiert gestellt werden. Es bleibt oft mehr oder weniger dem Zufall überlassen, ob die richtigen Ansatzpunkte gefunden und die zweckmäßigen Methoden angewandt werden. Hier soll durch das Planungssystem Abhilfe geschaffen werden. Es stellt nichts anderes als die Zusammenfassung konkret formulierter Aufgaben, der anzuwendenden Methoden, der personellen Zuständigkeitsverteilung und des organisatorischen Ablaufes dar. Für jeden Beteiligten, dazu gehört ganz selbstverständlich auch der Vorstand der Hoesch AG, werden exakte Informationen gegeben, wann er was, wo und wie zu tun hat.«

Nach dieser grundsätzlichen Vorstellung von Zweck und Ziel des einzuführenden Planungssystems übergab Walter Hölkeskamp Dr. Helmut Karl, dem Leiter der Abteilung Arbeitsschutz bei der Hoesch AG, das Wort zu eingehenderer Erläuterung des neuen Systems.

Dr. Karl erläutert die Methodik, die das »Unternehmensziel Arbeitssicherheit« verwirklichen helfen soll

Dr. Karl griff zunächst auf Bekanntes zurück. Er sagte, für die Verwirklichung anderer Unternehmensziele, Qualität z. B., sei es der Unternehmens- und Betriebsführung längst selbstverständlich, die erforderlichen Aktivitäten möglichst eng in den täglichen Arbeitsablauf einzubauen. Auf diese Weise werde ausreichendes Zielbewußtsein gesichert und zugleich verhindert, daß notwendige Maßnahmen dem Zufall anheimfallen oder den Charakter des »das muß ich gelegentlich auch mal tun« annehmen. Nun sei es an der Zeit, sich auch bei der Verwirklichung des »Unternehmenszieles Arbeitssicherheit« dieser bewährten

ren vielleicht wach gewordene Besorgnis, daß die bereits bestehende Papierflut nun noch verstärkt werde, versuchte Dr. Karl auszuräumen. Das sei nicht der Fall, denn die einzigen schriftlich geforderten Formalitäten seien die Situationsanalyse und der sich aus dieser Ist-Aufnahme ergebende Durchführungsplan.

Die Situationsanalyse müsse Auskunft geben:

- über alle in der Betriebsführungsgesellschaft für die Arbeitssicherheit bedeutsamen und wirksamen, sachlichen und personellen Faktoren, positiver und negativer Art,
- über erfolversprechende und daher auszubauende Maßnahmen,
- über die Verbesserung bisher unbefriedigender Maßnahmen,
- über bisher noch nicht genutzte Möglichkeiten,
- über positive oder negative

ihrer Untereinheiten seien daraufhin zu beurteilen, ob sie als aussichtsreich, zufriedenstellend, fehlerhaft oder unvollständig zu gelten haben. Aus dieser Bewertung ergäben sich das Teilziel, das die Betriebsführungsgesellschaft in der vorgegebenen Frist zu erreichen habe, und die Aufgaben, die von den organisatorischen Untereinheiten der Gesellschaft in vorgegebener Zeit zur Verwirklichung des Teilzieles zu lösen seien.

Teilziele und Aufgaben müßten in eindeutig verständlichen Größen ausgedrückt werden. Sie sollten möglichst meßbar, müßten aber mindestens überprüfbar sein. Die auf Realisierbarkeit hin überprüften Teilziele und Aufgaben seien in einem Durchführungsplan schriftlich niederzulegen.

Der Durchführungsplan soll wiedergeben:

- die gestellten Aufgaben,
- die einzusetzenden Mittel oder Arbeitsmethoden,
- die personelle Zuständigkeit und Verantwortlichkeit,
- die gesetzten Fristen,
- die Art und die Form der Berichterstattung über den Fortschritt des Programms,
- die Art und die Termine der Ergebniskontrolle.

Nach Ablauf der Planungsperiode seien die erreichten Resultate der Gesellschaft und ihrer Untereinheiten zu sammeln und zu bewerten. Die Gründe, warum einzelne Aufgaben nicht gelöst oder Teilziele nicht erreicht worden seien, müßten von der Betriebsführungsgesellschaft umfassend und nachprüfbar angeführt werden. Sie lieferten zusätzliches Material für die Anpassung und Neuformulierung der in der anschließenden Planungsperiode zu verfolgenden Ziele und Aufgaben.

Zusammenfassend sei also Gegenstand des — jeweils von der Hoesch AG zu genehmigenden — Planungssystems die Sammlung und verbindliche Formulierung von zu lösenden Aufgaben und damit von technischen, organisatorischen und medizinisch-psychologischen Maßnahmen zur Beseitigung von Gefahrenstellen.

Nach einer offenen und freimütig geführten Diskussion über das neue Planungssystem ging die 3. Arbeitsschutz-Tagung der Hoesch AG mit einem Referat von Rechtsanwalt Günther Nordhues zu Ende, der zunächst über die Rechtsgrundlagen der Arbeitssicherheit und danach über »Rechtsfolgen von Verstößen gegen die der Arbeitssicherheit dienenden gesetzlichen Bestimmungen und Unfallverhütungsvorschriften« sprach.



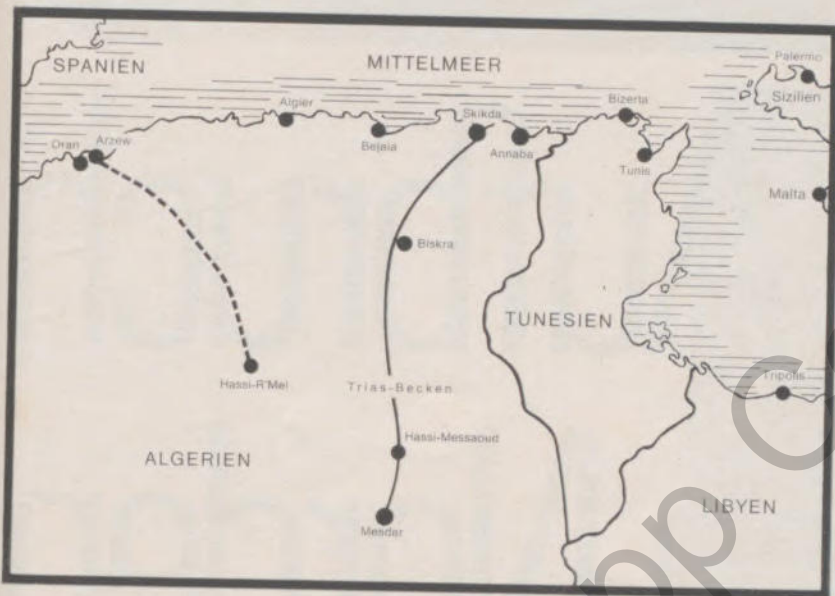
Methodik zu bedienen. So gesehen, sei das vorliegende Planungssystem der Weg, Arbeitssicherheit im Unternehmen und in den Betriebsführungsgesellschaften verbindlicher als bisher zu institutionalisieren.

Die bei dem einen oder ande-

Entwicklungen, die in der nächsten Zukunft erwartet werden müssen (z. B. vermehrter Einsatz von Neulingen, grundlegende Änderungen des Produktionsablaufes).

Die Ergebnisse der Situationsanalyse der Gesellschaften und

El Hadjar lieferte die ersten 100 000 Tonnen Großrohre



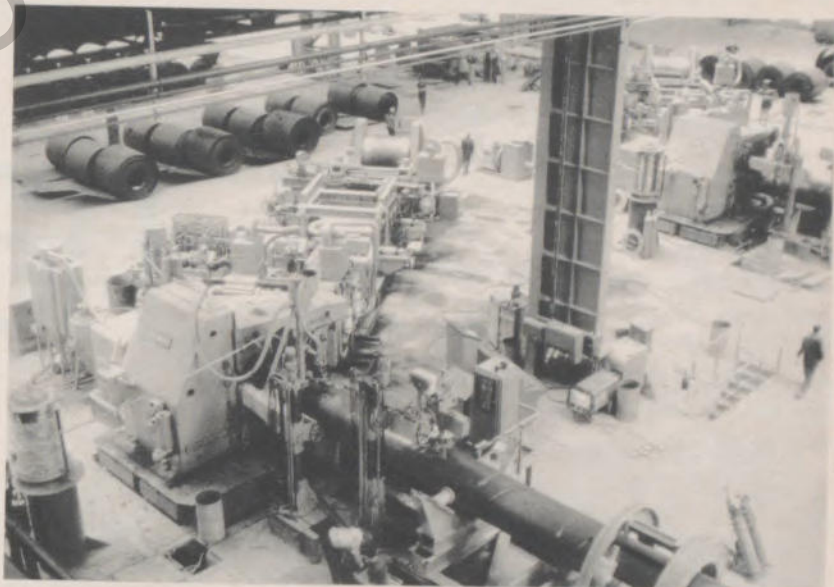
Fast noch wichtiger als Automobile, Flugzeuge und Schiffe sind für die Wirtschaft Algeriens die Rohrleitungen, die Erdgas und Erdöl aus dem Landesinnern zu den Hafenstädten Oran, Arzew, Algier, Bejaia, Skikda und Annaba im Norden des Landes befördern. Früher wurden die Rohre für den Bau von Pipelines von verschiedenen Industrienationen importiert. Mit der Herstellung von Großrohren in dem modernen Spiralrohrwerk, das Hoesch nach El Hadjar, nahe der am Mittelmeer gelegenen Hafenstadt Annaba, lieferte, ist die Société Nationale de Sidérurgie, die Nationale Gesellschaft der Eisen- und Stahlindustrie in Algerien, weitgehend von Importen unabhängig.

Das Spiralrohrwerk El Hadjar nahm im Juni 1969 die Produktion auf (siehe Heft 8/1969) und führte bis Anfang dieses Jahres den ersten Großauftrag über 100 000 Tonnen durch. Die Fertigstellung des letzten Stahlrohres aus diesem Großauftrag gab Anlaß zu einem Festakt, zu dem Generaldirektor Mohamed Liassine von der Société de Sidérurgie am 29. Januar 1971 eingeladen hatte. Die rund siebzig Gäste aus der Bundesrepublik Deutschland, aus Frankreich, England, Belgien, Italien,

eine neue Pipeline, die Rohöl über eine Strecke von 510 Kilometer von Mesdar im Ölquellengebiet Hassi-Messaoud (Trias-Becken) bis zu der etwa 100 Kilometer westlich von Annaba gelegenen Hafenstadt Skikda transportieren wird.

Die für diese Pipeline erforderlichen 100 000 Tonnen Großrohre bestehen in der technischen Ausführung aus dem vom American Petroleum Institute festgelegten Werkstoff X 52. Wie vertrauensvoll die SNS mit Hoesch zusammenarbeitet, zeigt auch die Tatsache, daß von den für die Rohre notwendigen 100 000 Tonnen Warmbreitband allein 32 000 Tonnen durch den Hoesch Handel geliefert wurden, und zwar 10 000 Tonnen von Granite City (USA), 7500 Tonnen von Kaiser Steel (USA) und 14 500 Tonnen von der Westfalenhütte aus Dortmund.

Die Fertigstellung des letzten Rohres aus dem ersten Großauftrag würdigte auch die algerische Presse. Auf ihrer Titelseite brachte die Zeitung »El Moudjahid« ein großes Foto aus dem Spiralrohrwerk mit der Schlagzeile: »El Hadjar feiert die Fertigstellung der Rohre für die Ölpipeline Mesdar-Skikda.« Und an den ausführlichen Bericht im Innenteil der Zeitung, in dem



aus der Sowjetunion, der Volksrepublik China, aus Libyen und Tunesien sowie die leitenden Persönlichkeiten der algerischen Wirtschaft und Verwaltung zeigten sich bei einer Besichtigung sehr beeindruckt von den technischen Leistungen des von Hoesch gebauten Spiralrohrwerkes.

Algerien ist reich an Bodenschätzen. Besonders im Süden des Landes ist man unter der Oberfläche der Sahara auf große Gas- und Ölvorkommen gestoßen. Die algerische Gesellschaft Sonatrach baut zur Zeit mit den von El Hadjar gelieferten Rohren

Hoesch als Lieferant des Spiralrohrwerkes genannt wird, schließt sich ein Kommentar von SNS-Generaldirektor Mohamed Liassine zum Thema »Eisen und Stahl in der wirtschaftlichen Entwicklung Algeriens« an.

In der Zwischenzeit hat das Spiralrohrwerk in El Hadjar mit der Arbeit am nächsten Großauftrag begonnen: Stahlrohre für die neue Erdgas-Pipeline Hassi R'Mel-Arzew mit einem Durchmesser von 40 Zoll aus Werkstoff API X 60. Für das erforderliche Warmbreitband ist Hoesch wieder einer der Hauptlieferanten.



▲ Das Spiralrohrwerk der Société Nationale Sidérurgie feierte die erfolgreiche Beendigung des ersten Großauftrages: 100 000 Tonnen Stahlrohre für eine Rohöl-Pipeline sind fertiggestellt worden. In angeregtem Gespräch: SNS-Generaldirek-

tor Mohamed Liassine (2. von rechts), der kaufmännische Direktor der SNS, Abdelkader Guerroudj (2. von links), Erich Niemeier vom Vorstand der Hoesch Handel AG (links) und Hoesch-Delegierter Raymond Koch (rechts)



Der Dortmunder
Norden
verändert sein
Gesicht

Aufbruch nach Norden

Dortmunds berühmter Oberbürger, der »rote Becker«, liberaler Reichstagsabgeordneter und Berater Bismarcks, soll am Ende seiner langen Amtszeit gesagt haben, daß er nie die Dortmunder Bahnlinie überschritten und den Dortmunder Norden betreten habe. Es dürfte auch heute noch Bürger der Dortmunder »Südstadt« geben, die das von sich behaupten können — sie würden es allerdings kaum öffentlich aussprechen. — Und wenn etwa noch vor fünfzehn Jahren neuverpflichteten Künstlern, die zu den städtischen Bühnen Dortmund kamen, der Rat gegeben wurde, ja nicht in den Norden zu ziehen, weil »man« dort eben nicht wohne, so wohnt heute der Intendant des Dortmunder Schauspiels ganz unbefangen und offenbar unbeschadet in seinem Ruf im Nor-

den: Freilich in einem jener freundlichen Randbezirke, welche auch das Jahrhundert der Industrialisierung nie bezwang. — Spricht man in Dortmund vom »Norden«, meint man auch nicht jene grünen Randfelder, sondern die dichtgeballte, dichtbesiedelte Stadtmasse nördlich der Bahnlinie, die sich um das Straßenkreuz der Münsterstraße und der Mallinckrodtstraße schließt, im Westen durch das weite Hafengebiet, im Nordosten durch den großen Industriekomplex der Westfalahütte, dem Hoesch-Viertel, wie die Dortmunder es nennen, begrenzt. In der Sprache der Planer wird dieses Gebiet die nördliche Innenstadt genannt, als feinere Bezeichnung taucht die Bezeichnung Nord-City auf, es besteht aber kaum Anlaß, daß dieses Wort vom Volk angenommen wird.

Fastein Jahrhundert, nachdem jener oben zitierte »rote Becker« sein Amt antrat, wird von diesem Gebiet einer der Verantwortlichen für die Dortmunder Stadtplanung, Stadtrat Siegfried Drupp, zuversichtlich sagen: »In fünf bis zehn Jahren wird der Dortmunder Norden als Wohngebiet attraktiver sein als der Süden!« Und schon wird diese Vision sichtbar, mag auch heute noch der Stadtfremde, der versucht, durch einen der beiden düsteren Tunnelschlünde in den Norden vorzudringen, sich Dantes Wort erinnern: »Die ihr hier eintretet, laßt alle Hoffnung fahren.« Silberne Wohntürme ragen an der Bornstraße in den Himmel, die Bewohner jener Häuser schauen einfach über die Dortmunder »Mauer«, die Bahnlinie, hinweg, andere Objekte dieser Art sind schon in der Planung

und Ausführung, die Evangelische Kirche von Dortmund errichtet ihr neues Zentrum in diesem Gebiet. Das Image des Dortmunder Nordens ist hier schon aufgehoben, ebenso wie in jenem breiten Grünstreifen, der sich schon seit Jahren von der Bahnlinie bis zum alten Erholungsgebiet der Dortmunder, den Anlagen am Fredenbaum (dort stand einst der Schlagbaum der alten Reichs- und Hansestadt), zieht. Neue Wohnmöglichkeiten werden auch die Gewohnheiten verändern, der gesellschaftlichen, der sozialen Emanzipation der Nordstädter ganz selbstverständlich dienen. Und schon klagte vor kurzem ein Reporter des Rundfunks darüber, daß diese wachsende neue Nordstadt das verdrängen könne, was dem Dortmunder Norden seinen Charakter gibt: seine unbefangene

◀ **Blick von der Stadtmitte, über die Bahnlinie, die Dortmunder »Mauer«, auf die neuen Hochhäuser des Nordens**

Vitalität, seine urbane Wärme, die Kontaktfreude der Menschen. Doch erinnern solche Klagen etwas an jene »Arbeiterdichtung«, die unablässig die in allen Farben schimmernden Rauchschwaden der Industrie besang, anstatt sie, um der Menschen willen, zu bekämpfen. Hier ist »dem Menschen erhobenen Hauptes« zu dienen — und mit dem kühlen Wort der »Sanierung« der nördlichen Innenstadt hat Dortmund die größte gesellschaftsformende Aufgabe der Nachkriegszeit in Angriff genommen.

Aber noch gibt es viele »weiße Flecken«, die wir hier besser »schwarze Flecken« nennen würden. Die seit langem in der Diskussion stehende Frage nach einer Verlegung der Dirnenstraße mit allen einschlägigen »Anhängseln« wird durch die Emanzipation der Nordstadt auto-

matistisch eine endgültige Antwort verlangen: Mit Prüderie hat das nichts zu tun, es ist eher eine Forderung gesamtbürgerlicher Fairneß. — Ein Jahrhundert lang hat das »feinere« Dortmund seine Sünden frohgemut über die Bahnlinie in den Norden verlegt, und die Bewohner der Nordstadt haben diese Form bürgerlicher Heuchelei ziemlich satt — denn der Norden ist eigentlich sehr solide. Die meisten Bewohner der Nordstadt helfen sich seit langem dadurch, daß sie diese »schwarzen Flecken« einfach übersehen. — Die schwerste städtebauliche Hypothek des Nordens aber bleibt das Schlachthof-Viertel, das heute noch eine ideale, dem Zentrum sehr nahe, mögliche Wohngegend beherrscht. Die »Operation« dieser Krankheitsstelle wird von der Stadt ein außergewöhnliches finanzielles Opfer erfordern — aber der »Patient« Norden wird nur vegetieren, nicht weiterleben können, wenn diese Operation nicht gelingt. Der »Kaiserschnitt« ist dem zu vergleichen, den

Dortmund mit der Öffnung der industriell gebundenen Stadt in den Süden wagte. Noch ist der Schlachthof-Raum, städtebaulich betrachtet, totes und unfruchtbares Land.

Während aber überall Pläne reifen und Gestalt annehmen, lebt der Norden gegen die Pläne munter sein eigenes Leben fort. Alte Straßenzüge des Nordens, offiziell schon preisgegeben und auf den Reißbrettern zum Abbruch bestimmt, füllen sich mit jungem Leben: Sie sind, wie sie einst Wohnort der Einwanderer waren, heute die erste »Heimat« der Gastarbeiter. Wie in New York, wenn auch in verkleinertem Umfang, kann im Dortmunder Norden heute deutlich ein italienisches und ein spanisches Viertel ziemlich genau bezeichnet werden; wer gut italienisch essen will, muß in den Norden gehen; und die Situation wurde vor kurzem durch eine sehr informative Meldung belegt: In einer der Pfarreien des Dortmunder Nordens wurden im vergangenen Jahr mehr portugiesische als deutsche Kinder getauft. Glücklicherweise ist in den Plänen bisher nicht von einer »Umsiedlung« dieser Neubürger die Rede, aber sie sind in den Plan einzurechnen. — Einzurechnen ist auch, ähnlich wie in Berlin, die große Zahl alter Menschen, deren Bevölkerungsanteil dem Zustand der alten Wohngebiete etwa entspricht: Auch sie haben keinerlei Lust, umgesiedelt zu werden, das Angebot an Nachbarschaft ersetzt hier künstlich konstruierte Altenheime und Altentreffpunkte. Die Gruppen spazierengehender Rentner, übrigens argwöhnisch auf die Sauberkeit und den Schutz der Grünanlagen achtend, gehören zum freundlichen Menschenbild des Nordens. Wo sie »herrschen«, haben sich übrigens nie Rowdy-Gruppen breitmachen können. Diese Männer, die noch aus der heroischen Zeit der Industrie stammen, die einst in den Teams der Walzenstraßen vor dem Feuersdrachen kämpften, die durch die harte Lebensschule des Bergmanns-Berufs gegangen sind, haben kaum Angst vor Flegeln. Es ist ein Erbe gesunder Autorität, das sie weiterzugeben haben. Sie haben ihre »Kultur« im Sinne des Wortes, das Frau Jeanne Hersch einmal bei den Ruhrfestspielen aussprach, sie verhalten sich konsequent und richtig in der ihnen gegebenen Umwelt. An die offizielle Dortmunder Stadt-Kultur sind sie freilich kaum angebunden. Und gehen wir von diesem offiziellen Kulturbild aus, ist die nördliche Innenstadt immer noch unterversorgt. Natürlich gibt es Ab-

leger der Volkshochschule — eine der schönsten Kulturstätten des Dortmunder Nordens ist die Gehörlosen-Schule, zu der die Kinder von weit her kommen: Aber es ist bisher nicht gelungen, einen dem Dortmunder Norden gemäßen kulturellen Schwerpunkt zu schaffen. Der Widerstand gegen den Plan, am Rande des Fredenbaums ein modernes naturwissenschaftliches Museum zu errichten (übrigens liegt das berühmte New Yorker Museum of natural history auch am Rande eines sogenannten einfachen Viertels), entspricht genau dem herkömmlichen Mißtrauen gegen den Norden und projiziert Vorbehalte einer großbürgerlichen Kultur in eine neue Zeit. Und es gehört zu diesen Denkwürdigkeiten, daß die Idee, etwa die neue Universität in den Nordraum der Stadt zu verlegen — abgesehen von dem frühen Capenberg-Projekt —, eigentlich niemals geprüft worden ist. Wird in Dortmund das Wort »Kultur« ausgesprochen, assoziiert es sich immer noch automatisch mit dem Begriff »Süden«. — Dabei wird der stark zersiedelte Süden der Stadt mehr und mehr zum Problem. Zwar wohnt man schön »im Grünen« und etwas über der Dunstglocke der Industrie, aber heute schon sind die Anfahrtswege zur Innenstadt, zur Arbeitsstelle und die Wege einer sehr fragwürdig gewordenen »Heimkehr« für die vermeintlich Bevorzugten Marterwege; geladen mit Zorn, Nervosität und Abgasgiften beginnt der »Südländer« seinen Arbeitstag.

Das »Unternehmen Nord« der Stadt Dortmund stellt sich damit letztlich als das entscheidende Unternehmen gegen die Zersiedelung der Stadt dar. Der Bewohner dieser Nordstadt von morgen wird freier leben können als viele seiner Mitbürger. Er wird von seinen Wohntürmen aus die Stadt, in der er lebt, vor Augen haben und sie mühelos, auch zu Fuß, erreichen können. Damit wird auch die Frage nach künstlichen Kultur-Filialen beantwortet. — Nach einem Jahrhundert der Zerstreuung in viele Stadt-Dörfer geht der Dortmunder wieder gerne in seine Stadt. — Die Vitalität, der Realismus und die so typische Gabe der »gelernten Städter«, mit allen Übeln fertig zu werden, wird dafür sorgen, daß im Plan die Freiheit nicht verlorengeht. Wenn der Schreiber dieser Zeilen den Dortmunder Norden liebt, so liebt er ihn zuerst wegen dieser Furchtlosigkeit, die auch die Gestirne kommandiert: »Im Norden geht die Sonne auf!« heißt ein Spruch des Dortmunder Nordens.

Otto Königsberger



Clemens Külpmann zum 60. Geburtstag

Am 22. April 1971 begibt sich Clemens Külpmann, Vorstandsmitglied der Hoesch AG, in den Diensten von Hoesch, seinen 60. Geburtstag.

Am 22. April 1911 in Hagen geboren, besuchte Clemens Külpmann die Handelsschule und absolvierte danach die kaufmännische Lehre beim Krupp Eisenhandel in Hagen. 1933 wechselte er zu Klöckner, wo er nach der Rückkehr aus der Gefangenschaft zum Leiter für den Verkauf Bleche ernannt wurde.

1949 trat Clemens Külpmann als Leiter der Abteilung Profilstähle beim Hoesch Eisenhandel in Dortmund ein. 1950 erhielt er Prokura und übernahm als Abteilungsleiter die Verkaufsgruppe Rohre, Draht, Profilstähle und Lager. Sechs Jahre später wurde er zum stellvertretenden Geschäftsführer und 1966 zum ordentlichen Geschäftsführer des

Hoesch Eisenhandels berufen. Seit der Gründung der Hoesch Handel AG am 1. Januar 1971 gehört er dem Vorstand des aus Hoesch Eisenhandel und Hoesch Export vereinigten Unternehmens an. Clemens Külpmann war einer der ersten, der — im technischen Bereich — das Zentrallagersystem entwickelte und — im menschlichen Bereich — die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter durch vielseitige Schulungspläne förderte.



Aus Ghana zu Hoesch

Am 15. März 1971 besuchte der Botschafter von Ghana Francis Bartels die Hoesch AG und besprach mit Walter Hölkeskamp vom Vorstand der Hoesch AG und Günter Sieber vom Vorstand der Hoesch Hüttenwerke AG Ausbildungsmöglichkeiten für

junge Ghanaer in Hoesch-Werken. Unser Bild zeigt den Botschafter (links), den Generalkonsul Manfred O. Schröder (zweiter von rechts) und Wolfgang Tripp, den Leiter der Abteilung Berufsbildung, begleitet wurde, im Gespräch mit seinem Landsmann Iwan Victor Attram, der zum Starkstromelektriker ausgebildet wird.



Schon 28 000 Mitglieder der Sterbegeld-Beihilfe

Walter Hölkeskamp, 1. Vorsitzender der Sterbegeld-Beihilfe der Belegschaft der Hoesch AG Dortmund (VVG), konnte den Mitgliedervertretern den Jahresbericht 1970 über das erfolg-

reichste Jahr seit Bestehen der Kasse im Jahre 1923 vorlegen: Die Mitgliederzahl stieg von 15 000 auf über 28 000. Durch Abschluß der Erst-, Zweit- und Kindermittelversicherung bestehen über 58 000 Versicherungsverhältnisse. Aufgrund der augenblicklich laufenden Werbeaktion, insbesondere für die Belegschaftsmitglieder im Alter von

Neue Drehmaschine für Riesen-Drehverbindungen

Die Durchmesser der Rothe-Erde-Großwäzlager, die in unserem Lippstädter Werk gefertigt werden, nehmen immer mehr zu. Die jüngste Anschaffung unserer Lippstädter ist deshalb eine Karusselldrehmaschine, auf der Kugel- und Rollenlager mit einem Durchmesser bis zu acht Meter und einem Gewicht bis zu vierzig Tonnen gedreht und geschliffen werden. Die gesamte Maschine wiegt rund neunzig



Unser Bild zeigt Werner Rieck am Steueraggregat

Studium »Informatik« an der Fachhochschule Dortmund

Ein neuer Studiengang »Informatik« wird am 1. August 1971 erstmals in Nordrhein-Westfalen als hochschulmäßige Ausbildung an der Fachhochschule in Dortmund eingerichtet. Die Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, die sich seit Jahren um die Errichtung einer Ausbildungs-

stätte für Fachleute der elektronischen Datenverarbeitung bemüht, rechnet damit, daß der Studiengang »Informatik« eine selbständige Abteilung innerhalb der Fachhochschule Dortmund wird. Ein Arbeitskreis, dem von Hoesch Dr. Günter Obelode, der Leiter unserer Zentralen Datenverarbeitung, angehört, hat unter Leitung des Mathematischen Beratungsdienstes Dortmund inzwischen detaillierte Pläne für die Struktur des neuen Studiengangs entwickelt.

DM. Damit beträgt der Überschuß für 1970 497 067,44 DM. Dieser Überschuß wird durch die ab 1. Januar 1971 gültigen Leistungsverbesserungen an die Mitglieder unmittelbar weitergegeben. Die Sterbegeld-Beihilfe hofft, durch den Zugang neuer Mitglieder auch weiterhin verbesserte Leistungen zahlen zu können.

50 bis 64 Jahre, die in der Zeit vom 1. April bis 30. Juni 1971 die Möglichkeit haben, der Sterbegeld-Beihilfe beizutreten, wird die Mitgliederzahl weiter ansteigen. Die Einnahmen (Beiträge, Zinsen, Aufnahmegebühren) betrugen 1970 666 054,33 DM. Die Ausgaben (Sterbegeld, Gewinnzuschlag, Rückzahlung, Kosten) beliefen sich auf 168 986,89

50

Fritz Spill Hoesch Hüttenwerke AG



Fritz Spill, der am 29. Juni 1971 sein fünfzigjähriges Arbeitsjubiläum bei den Hoesch Hüttenwerken feiert, nahm am 1. April 1921 bei der damaligen Phoenix AG für Bergbau- und Hüttenbetriebe in der Abteilung Hochofen die Arbeit auf. In seiner fünfzigjährigen Tätigkeit im Hochofenbetrieb Phoenix — schon sein Vater war hier Schmelzer gewesen — durchlief er alle Positionen vom Reserve-Schmelzer bis zum 1. Schmelzer und Oberschmelzer. Nach 1945 war Fritz Spill als Möllerschleifer und Wieger tätig. Als die Handmöllerschleiferei überflüssig wurde, kam er zur Erz-Brech- und Siebanlage. Hier war er bis 1963 tätig. Heute arbeitet er als Pfannenkontrollleur im Schmelzbetrieb. Fritz Spill, der in der ehemaligen alten Werksiedlung Felizitas wohnt — im gleichen Haus, in dem schon sein Großvater lebte —, sieht von seinem Fenster aus die Hochofensilhouette des Hörder Betriebes.

Carl Schrei Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG Werk Schwerte



Am 13. Juni 1971 feiert Carl Schrei sein fünfzigjähriges Arbeitsjubiläum bei der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG in Schwerte. Carl Schrei begann sein Berufsleben mit der Schlosserlehre in der damaligen Eisenindustrie zu Menden und Schwerte. Nach Abschluß der Lehre war er als Betriebsschlosser im Walzwerk tätig, wo er mit Wartungs- und Reparaturarbeiten betraut wurde. Er überwachte mehrere Walzenstraßen und die gesamte Wasserversorgungsanlage. Außerdem führte er Reparaturen in der Zurihterei aus. Heute arbeitet Carl Schrei im Magazin der Abteilung Allgemeiner Dienst. Der Jubilar ist die dritte Generation seiner Familie im Schwerter Betrieb. Sein Vater war 48 Jahre Schmelzer im ehemaligen Mar-

tinwerk, wo auch sein Großvater väterlicherseits gearbeitet hat, während der Großvater von Muters Seite als Schreiner beschäftigt war. Heute arbeiten neben Carl Schrei seine drei Söhne im Schwerter Werk.

40

Hoesch Hüttenwerke AG

10. 6. 1971
Karl Schneider · Obermeister
Werk Westfalenhütte
13. 6. 1971
Bruno Krone · Techn. Angestellter
Werk Phoenix
22. 6. 1971
Karl-Heinz Kretzer · Rechnungsführer
Werk Union

26. 6. 1971
Erwin Falk · Elektriker
Werk Westfalenhütte

Hoesch Siegerlandwerke AG

1. 6. 1971
Paul Nilius · 1. Rep.-Schlosser
Werk Wissen
5. 6. 1971
Julius Mankel · Feger
Werk Eichen

Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG

2. 6. 1971
Albert Brinkmann · Packer
Kaltwalzwerk Hlbg.

25

Hoesch Hüttenwerke AG

5. 6. 1971
Paul Gudat · Sortierer
Werk Phoenix
5. 6. 1971
Heinrich Pamp · Former
Werk Phoenix
11. 6. 1971
Kurt Swennen · Schlosser
Werk Phoenix
12. 6. 1971
Franz Stezaly · Schlosser-Kolonnenführer
Werk Westfalenhütte

14. 6. 1971
Wilhelm Plass · Gleiswerker
Werk Phoenix

14. 6. 1971
Alfred Hessler · Maler
Werk Phoenix

15. 6. 1971
Gerhard Postler · Schlosser
Werk Phoenix

16. 6. 1971
Bernhard Walkowiak · Hilfsschlosser
Werk Westfalenhütte

17. 6. 1971
Bernhard Tönnissen · Kranfahrer
Werk Westfalenhütte

17. 6. 1971
Franz Sträter · Kolonnenführer
Werk Phoenix

18. 6. 1971
Norbert Rentzing · 2. Schmelzer
Werk Phoenix

20. 6. 1971
Heinrich Hans · Lokführer
Werk Phoenix

21. 6. 1971
Ernst Jahnsen · Handschuhmacher
Werk Westfalenhütte

24. 6. 1971
Ewald Klein · Übergabebeihilfe
Werk Westfalenhütte

26. 6. 1971
Anneliese Kirschner · Sachbearbeiterin
Werk Phoenix

26. 6. 1971
Franz Blasak · Schlosser
Werk Westfalenhütte

28. 6. 1971
Lothar Haxter · Ausbilder
Werk Phoenix

Hoesch Siegerlandwerke AG

3. 6. 1971
Heinz Ganseuer · 2. Meß- und Regelmechaniker
Werk Eichen

4. 6. 1971
Helmut Schäl · Scherenmesserschleifer
Werk Eichen

15. 6. 1971
Herbert Mast · Wärter
Werk Wissen

30. 6. 1971
Richard Demmer · 1. Gatterführer
Werk Wissen

Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG

11. 6. 1971
Johann Bless · Vorarbeiter
Warmwalzwerk Hlbg.

12. 6. 1971
Walter Hülsmann · Pförtner
Warmwalzwerk Altenvoerde

17. 6. 1971
Theodor Radix · Sachbearbeiter
Verfrachtung Schwerte

17. 6. 1971
Max Schulte · Magazinverwalter
Warmwalzwerk Altenvoerde

Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG

11. 6. 1971
Werner Wess · Elektriker
Werk Werdohl

Schwinn AG

3. 6. 1971
Werner Blum · Reckschmied

Hoesch Maschinenfabrik Deutschland AG

1. 6. 1971
Marie-Luise Kenngott · Kontoristin

Dittman & Neuhaus AG

11. 6. 1971
Siegfried Wilimzik · Betriebsratsvorsitzender

BLEFA AG

27. 6. 1971
Helmut Lütz · Gleiskranfahrer
Werk Kreuztal

DIE GESELLSCHAFTEN DER HOESCH AG

INLAND

Hütten- und Walzwerke

Hoesch Hüttenwerke AG Dortmund

Hoesch Siegerlandwerke AG Siegen

Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG Hohenlimburg

Hoesch Trierer Walzwerk AG Wuppertal-Langerfeld

Döhner AG Letmathe

Weiterverarbeitung

Hoesch Röhrenwerke AG Hamm

Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG Dortmund

Schwinn AG Homburg/Saar

Hoesch Maschinenfabrik Deutschland AG Dortmund

Dittmann & Neuhaus AG Herbede/Ruhr

BLEFA AG Kreuztal Kr. Siegen

Titan Verpackungssysteme GmbH Schwelm

Handel und Export

Hoesch Handel AG Dortmund

Dortmunder Eisenhandel GmbH Dortmund

Schulte & Schemmann Hamburg

Schrottverwertung Celler GmbH Dortmund

Hoesch Reederei und Kohlenhandel GmbH Essen

Verwaltungsgesellschaft

Industriewerte AG Dortmund

Sonstige Beteiligungsgesellschaften

Orenstein & Koppel AG Berlin/Dortmund

Rheinisch-Westfälische Kalkwerke AG Dornap

Dolomitwerke GmbH Wülfrath

Vereinigte Drahtseilwerke GmbH Dortmund

Gesellschaft für Metall Praecis-Formung mbH Westhofen

Vereinigte Achsenwerke GmbH Dortmund

Hydropneumatik Federungselemente GmbH München

VACMETAL Gesellschaft für Vakuum-Metallurgie mbH Dortmund

Industriewerte Versicherungskontor GmbH Dortmund

AUSLAND

Weiterverarbeitung

Schwinn Sàrl Hénin-Liétard (Pas de Calais/Frankreich)

Hoesch Argentina SAlYC Buenos Aires

Hoesch Scripelliti SA Industria de Molas São Paulo

Forjaria São Bernardo SA São Bernardo do Campo (Brasilien)

Suspensiones Automotrices SA Tlalnepantla (Mexiko)

Rotek Incorporated Ravenna (Ohio, USA)

Nippon Roballo Comp. Ltd. Tokio

Handel

American Hoesch Inc. New York

Hoesch Belgique SA — Hoesch Belgie NV Brüssel

Hoesch France Sàrl Paris

Hoesch Italiana SpA Milano

Hoesch Limited London

Hoesch Nederland NV Den Haag

Hoesch SA Madrid

Hoesch Zürich AG Zürich

Roballo Engineering Company Ltd. London

Roballo France Sàrl Paris

Rothe Erde Italiana SpA Milano

FOTO WETT BEWERB

SPIEGELUNGEN

- 1 Walter Ackermann
Hoesch Hüttenwerke AG
- 2 Paul Gloria
Vereinigte Achsenwerke GmbH
- 3 Heinz Lachmuth
Hoesch Röhrenwerke AG
- 4 Rudolf Brüggemann
Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG
- 5 Franz Behler
Hoesch Hüttenwerke AG
- 6 Lisel Strzys
Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG

Das Thema »Spiegelungen« brachte uns so viele gute Einsendungen, daß wir zwölf Aufnahmen prämierten; die nächsten sechs bringen wir im Fotowettbewerb Heft 6/1971. Bis 3. Juli können unsere Belegschaftsmitglieder und Pensionäre Fotos zu dem Thema »Das Steckenpferd« einreichen.

WERK UND WIR- FOTOWETTBEWERB '71

Januar	Regen
Februar	Reklame überall
März	Das Gruppenbild
April	Winter hier und anderswo
Mai	■ Spiegelungen
Juni	Straßen, Mauern, Häuser
Juli	Das Steckenpferd
August	Landschaft
September	Tiere
Oktober	Mensch und Arbeit
November	Aus dem Urlaub
Dezember	Unsere Kinder

Für jedes veröffentlichte Bild erhält der Einsender eine Prämie von dreißig Mark. Die eingereichten Bilder sollen — um eine gute Wiedergabe im Druck zu ermöglichen — möglichst nicht zu klein und auf weißem Hochglanzpapier vergrößert sein. Bitte vergessen Sie nicht, auf jedem Bild Ihren Namen, Ihre Anschrift und das Werk, in dem Sie beschäftigt sind, anzugeben. Unsere Anschrift lautet: Fotowettbewerb WERK UND WIR, Hoesch AG, 46 Dortmund, Eberhardstraße 12.

WERK und WIR

Eine Zeitschrift für die Mitarbeiter der Hoesch Aktiengesellschaft. Herausgeber: Hoesch Aktiengesellschaft, Dortmund ■ Verantwortlich für WERK UND WIR Hoesch Aktiengesellschaft: Walter Hölkeskamp ■ Verantwortlicher Redakteur: Erhard

Jahn. Redaktion: Wolfgang Zöller und Annemarie Stenderhoff ■ Grafische Gestaltung: Jutta von Wolff ■ Anschrift der Redaktion: Dortmund, Bornstraße 166, Telefon 8441, Fernschreiber 0822294/0822123 ■ Druck: bauer druck köln KG ■ Verantwortlich für WERK UND WIR Hoesch Aktiengesellschaft Ausgabe HÜTTENWERKE, Seiten 65 bis 80 Dr. Günter Sieber ■ Redaktion: Dipl.-Kfm. Josef Lüftner (verantwortlich) und Ingeborg Wintermeier ■ Anschrift der Redaktion: Dortmund, Eber-

hardstraße 12. Telefon 8441, Fernschreiber 0822123/0822294 ■ Druck: Westfalendruck, Dortmund ■ WERK UND WIR erscheint monatlich und wird kostenlos an alle Belegschaftsmitglieder abgegeben.

Bildnachweis: Titel- und Rückseite: Hamburger Aero-Lloyd, Köln (freigegeb. durch Reg.-Präs. Düsseldorf Nr. 30A2419 und Nr. 30B327). Schwarzweißaufnahmen: Erich Kreuzner, Günter Steininger, Helmut Hering, Emil Ahring, Lotte Hertling, Manfred Kampmann, Erhard Pankau, Anni Wölk und Gustav Adolf Wüstenfeld, alle Dortmund; Hans Engler, Bremerhaven; und Werk- und Privatfotos. Zeichnungen: Ulrik Schramm, Feldafing, und Hans Geisen, Basel.

