

Kurier für die Uckermark

Nr. 6 / März 1961

Daten über Herrn Werner Otto und die Entwicklung des OTTO-VERSANDES



Werner Otto wurde am 13. August 1909 als Sohn einer Kaufmannsfamilie in Prenzlau in der Uckermark geboren. Er besuchte das humanistische Gymnasium bis zur mittleren Reife und absolvierte dann eine kaufmännische Lehre.

Der Kriegseinsatz führte Werner Otto an die Ostfront, wo er schwer verwundet wurde.

1945 kam Werner Otto nach Hamburg. Hier baute er in einer gemieteten Baracke in Schnelsen eine Schuhfabrikation auf. Die Zahl der Beschäftigten stieg auf 120 an. Nach der Währungsreform ging der Betrieb zurück. Es fanden sich im Hamburger Raum keine Fachkräfte, so daß das Unternehmen der süddeutschen Konkurrenz (Pirmasens und Kaiserslautern) unterlegen war. Werner Otto erkannte das rechtzeitig, gab die Schuhfabrikation auf und begann 1950 den Aufbau eines Versandunternehmens mit vier Angestellten.

Obleich Werner Otto überwiegend mit eigenen Mitteln arbeitete, wuchs das Unternehmen sehr schnell. Die Belegschaft vergrößerte sich wie folgt:

1951 = 154 Beschäftigte,
1955 = 450 Beschäftigte,
1958 = 810 Beschäftigte.

Heute wird zeitweilig in mehreren Schichten gearbeitet mit einer Belegschaft von fast 1000 Personen.

Die rasche Ausdehnung des Unternehmens machte es erforderlich, daß der Betrieb 1956 in Hamburg-Hamm einen Neubau mit rund 10 000 qm Nutzfläche errichtete. Bald nach dem Einzug der Firma wurde auch dieser Neubau wieder zu klein. Der Betrieb unterhält heute an sieben verschiedenen Stellen in Hamburg Arbeitsstätten mit einer Nutzfläche von zusammen rund 20 000 qm. Um die verschiedenen Betriebsstätten zusammenzufassen, hat der OTTO-Versand ein großes Neubauvorhaben begonnen. Der Neubau soll in vier Bauabschnitten auf einem Gelände von rund 100 000 qm in Hamburg-Bramfeld errichtet werden. Die Grundsteinlegung fand am 15. August 1959 statt. Sie fiel mit dem 50. Geburtstag des Firmengründers und -inhabers zusammen. An der Grundsteinlegung nahm die ganze Belegschaft teil.

Die Firma OTTO-Versand GmbH. steht heute mit an der Spitze der deutschen Versandhäuser und gilt als einer der größten Steuerzahler der Hansestadt. Die Gebühren, die der Bundespost zufließen, überstiegen 1960 die 2-Millionen-Grenze.

Aufmarsch zur Ölschlacht

Erdölkombinat Schwedt

Das einzige Produkt, bei dem das russische Plansoll 1960 stark übererfüllt wurde, ist Erdöl. Es wurden 148 (i. V. 129) Millionen Tonnen gefördert, um 13 Millionen Tonnen mehr als vorgesehen. Stahl hingegen blieb mit 65 (60) Millionen Tonnen um 3 Millionen Tonnen hinter dem Soll zurück. Weniger Stahl bedeutet; für die Verteilung des Öls zu Lande wachsen die Materialschwierigkeiten. In der Tat besagen englische Berichte aus Moskau, daß der begonnene Bau der Ostseepipeline nach Memel unterbrochen werden mußte, weil keine Röhren in absehbarer Zeit zur Verfügung stehen. So mußte vorläufig auf die Eroberung des skandinavischen Marktes, den die nördliche Pipeline erschließen sollte, verzichtet werden. Für die mittlere Pipeline von Kuibyschew nach Schwedt an der Oder (6000 Kilometer) und später weiter bis zur Elbe wurden die Verhandlungen abgeschlossen. Die Polen haben sich finanziell an dem Projekt nicht beteiligt. Die Zone trägt für den Abschnitt von der russisch-polnischen Grenze bis Schwedt die gesamten Baukosten, die Russen stellen nur die Hälfte der für den Abschnitt von ihrer Grenze bis Plock (nordwestlich von Warschau) benötigten Röhren zur Verfügung, alle übrigen soll die Zone liefern. Die südliche Pipeline nach Preßburg an der Donau (wo sie Anschluß an die von den Deutschen 1940 verlegte Leitung an die Elbe bei Kralup findet) ist angeblich zügig im Bau. Sie soll bis Jahresende fertig sein.

Wie ungeheure Fangarme zielen diese drei Pipelines auf den westeuropäischen Markt. Es besteht kaum mehr ein Zweifel, daß die Russen das Plansoll der Ölförderung von 1965 (250 Millionen Tonnen) erreichen werden. Sie werden dann für die freien Märkte je nach Planerfüllung im petrochemischen Verarbeitungsbereich 60 bis 90 Millionen Tonnen zur Verfügung haben. Nach dem kürzlich geschlossenen Vertrag sollen wir 1965 den Russen 1,9 Millionen Tonnen Rohöl abnehmen; angesichts ihrer Exportnotwendigkeiten eine Bagatelle. Die Russen werden beim nächsten Vertrag -- nach Fertigstellung der Pipelines -- ein Vielfaches dieser Absatzmenge

beanspruchen. Bis dahin ist Moskau bei der Verwertung seiner Ölflut auf den Weg über das Schwarze Meer angewiesen. Wegbereiter ist der italienische Staatskonzern ENI.

Der Erbfeind westlicher Konzerne

Ob die Russen es waren, die Enrico Mattei als Sturmbock erkoren, um den einst von den drei großen Konzernen beherrschten europäischen Ölmarkt zu erobern; ob es Mattei war, der die Aufmerksamkeit der Russen auf die Möglichkeit lenkte, die Ölfestung Europa von Süden her aufzubrechen -- es tut wenig zur Sache. Man erzählt verschiedene Histörchen, um den Haß gegen die Konzerne zu erklären, der die geschäftlichen Maximen des Chefs der staatlichen italienischen Ölgesellschaft ENI seit Jahren beherrscht. Da Mattei über die ENI mit ihren mehr als 60 Tochtergesellschaften uneingeschränkt gebietet (das italienische Ministerium für Staatsbeteiligungen begnügt sich, die Bilanzen der ENI samt Gewinnanteil in Empfang zu nehmen und die Anleihen zu garantieren), braucht er auf Verteidigungserwägungen der NATO nicht Rücksicht zu nehmen. Ob die Russen Pipelines bauen, um ihre Panzer an Elbe und Donau beguemer mit Treibstoff versorgen zu können oder ob sie nur den europäischen Energiemarkt mit diesen Polypenarmen in die Zange nehmen wollen, um mit dem Finger am Ölhaub eines Tages beguemer erpressen zu können; das alles interessiert Enrico Mattei kaum. Er ist ebensowenig Kommunistenfreund wie etwa Berthold Beitz, der Generalbevollmächtigte Krupps, mit dem er in geschäftlichen Beziehungen steht. Enrico Mattei ist wahrscheinlich im Innern ein glühender italienischer Patriot, der es der Shell nicht verzeiht, seine Regierung vor 15 Jahren ohne gebührenden Respekt behandelt zu haben. Sein Haß gegen die anglo-amerikanischen Konzerne mußte ihn mit den Russen zusammenführen. So wurde er das Haupt der europäischen Russen-Lobby und für den Krenl ein wichtigerer Verbündeter als Togliatti, der Führer der italienischen Kommunisten.

Der Ölüberschuß der Sowjets, im letzten Jahr mindestens 15 Millionen Tonnen, drängt mit Macht auf den westlichen Markt. Hier beherrschen bisher die großen Konzerne das Feld. Nun haben die Russen eine Hintertür gefunden, durch die ihr Öl ungehindert nach Westeuropa hereinfließen kann, eine Tür, die ihnen der italienische Oligarch Mattei bereitwillig aufgestoßen hat. Über dessen gigantische Projekte in Europa, Afrika und Vorderasien berichten wir in diesem Artikel.



Als erst zu nehmender Feind der Konzerne erwies sich Mattei bereits, als er mit mittelöstlichen und afrikanischen Regierungen das Prinzip der Gewinnteilung 50 zu 50 brach. Er riskiert die Kosten der Ölsuche für einen Gewinnanteil von nur 25 Prozent. Zudem verpflichtete er sich in Marokko, im Sudan, in Tunesien, in Ghana, zuletzt auch in Pakistan, Raffinerien zu errichten. Auch die kleinste Raffinerie kostet heute 100 Millionen DM.

Der zweite Schlag gegen die Konzerne erfolgte mit dem beabsichtigten Einbruch auf dem süddeutschen und dem schweizerischen Markt im Wege der transalpinen Röhrenleitungen, von denen die erste von Genua nach Aigle (Schweiz) im Bau, die zweite von Mailand nach Ingolstadt über Vorarlberg vertraglich gesichert ist.

Der dritte und entscheidende Schlag war der Abschluß für 12 Millionen Tonnen Russenöl in den nächsten vier Jahren. Man will wissen, daß zusätzliche Verhandlungen eine Gesamtmenge von 40 Millionen Tonnen betreffen. Es ist klar, daß dieser Abschluß den transalpinen Pipelines erst ihren Sinn gibt.

Über die russischen Pläne mit ihrer Offensive via Schwarzes Meer geben die Tankerkäufe den besten Aufschluß. In Japan wurden von den Russen kürzlich sechs Großtanker von zusammen 220 000 tdw in Auftrag gegeben, vier sollen bis Juli nächsten Jahres fertig sein. Weitere Bestellungen wurden in Aussicht gestellt, falls die Preise günstiger sein sollten als die der Konkurrenz. Mit deutschen Werften sollen ebenfalls Verhandlungen schweben. Drei Tanker werden in der Sowjetunion selbst gebaut. Bisher haben italienische Tanker das russische Rohöl für ENI herangezogen. Das wird auch weiterhin der Fall sein. Die gewaltige zusätzliche Förderkapazität und die große Tankerflotte, die den Russen in den nächsten Jahren zur Verfügung stehen werden, lassen den Schluß zu, daß die neuen in Italien entstehenden Raffineriekapazitäten weitgehend mit Russenöl gespeist werden sollen. Darüber hinaus wird die Kapazität der transalpinen Pipelines ausreichen, jährlich mehrere Millionen Tonnen Russenöl, das nicht in Italien raffiniert wird, nach Süddeutschland, in die Schweiz und nach Österreich zu schleusen.

Man weiß nicht, wie billig Mattei das Russenöl kauft. Es steht angesichts der russischen Verkaufspraxis fest, daß dieses Öl so billig sein wird, als es zur Erreichung der vorgesehenen Absatzmengen notwendig erscheint. Die andern Ölfirmen stehen heute preispolitisch mit dem Rücken an der Wand. Es steckt nur mehr eine geringe Gewinnmarge zwischen den Rohölkosten (samt Amortisation vergeblicher Schürfkosten) und dem Benzinpreis an der Tankstelle. Mattei hat kürzlich seine Tankstellenpreise in Italien sogar unter den von der Regierung empfohlenen Stand gesenkt. Er kann dies, weil sein Rohöl nur zum geringen Teil im eigenen Konzern gefördert wird. Wie immer in einer strukturellen Überproduktion erweist sich auch in der Mineralölbranche der vertikale Konzernaufbau vom Ölfeld bis zur Tankstelle als Mühlenstein am Hals. Wußte man einst nicht, wie man die Gewinne zwischen Förder-, Transport- und Verteilungsgesellschaften verschieben soll, so plagt die Konzernleitungen jetzt das Problem der Verschiebung der Verluste dorthin, wo sie steuertechisch am günstigsten wirken. Von diesem Problem ist Mattei unbeschwert. Er kann seine Verkaufspreise herabsetzen, wenn anders eine Absatzexpansion nicht zu erzielen ist. Die Kosten trägt der Russe oder die kleine Fördergesellschaft, die gegenüber den Russen Konkurrenzpreise machen muß.

Röhreneinkäufe für die Russen

Ausgerüstet mit einem derartigen Preisvorteil kann gar kein Zweifel bestehen, daß Mattei den süddeutschen Markt erobern wird. Auch Duttweiler mit seiner Endener Raffinerie wird es schwer haben, gegen die italienisch-russische Konkurrenz zu bestehen, es sei denn, er nützt den deutsch-russischen Handelsvertrag, entschließt seinen anderweitigen Abnahmeverpflichtungen und besorgt sich Russenöl.

Der dramatische Kampf der Ölkonzerne mit den Russen spitzt sich zu. Diese verlieren eben eine Schlacht auf Ceylon (wo die Russen die Regierung mit billigem Rohöl zur Verstaatlichung der Raffinerien verlockte), nachdem sie noch kaum die Niederlage auf Kuba verwunden haben. Nahezu verloren

ist die Schlacht in Japan, das sich für seine Tanker-, Röhren- und Maschinenlieferungen zur Abnahme russischen Öls in sprunghaft steigenden Mengen verpflichtete. Nun entbrennt die Schlacht um Europa unter einem denkbar ungünstigen Stern, Mattei ist als Gegner ebenso zäh wie kühn. Er hatte die Idee, den Kampf gegen die Konzerne nicht nur als Ölverarbeiter zu führen, sondern auch als Chemikalien-, Röhren- und Maschinenhändler. Er baut den Russen nicht nur die Pipeline über den Alpenpaß, der in der Geschichte durch den Namen Suworow berühmt geworden ist. Er liefert ihnen Kunstkauschuk und 240 000 Tonnen Röhren, er hilft mit „Know-how“ und Ingenieuren bei den Pipelines, die das Russenöl hart an den Eisernen Vorhang in Mitteleuropa heranbringen werden. Er kann große Aufträge an Material und Maschinen geben oder vermitteln, weit mehr, als die italienische Schwerindustrie in den gewünschten Lieferfristen bewältigen kann. Das brachte Mattei in eine geschäftliche Front mit den am Russengeschäft beteiligten deutschen Konzernen. Er kann nun auch auf das deutsche Lieferpotential an Transport- und Produktionsgerät verweisen.

Matteis weitreichende Pläne stehen jedoch im Gegensatz zu den finanziellen Möglichkeiten seines Konzerns. Die letzte Bilanz der ENI vom 30. April 1960 ist eine Schenkwürdigkeit, wie sie sich nur ein Staatsunternehmen leisten kann. Der Umsatz des Konzerns betrug 361 Milliarden Lire, die mittel- und langfristigen Anleihen 326, Bankkredite 50 und Eigenkapital 70 Milliarden Lire. Eine Gesellschaft, deren Schulden größer sind als ihr Umsatz, findet man selbst in der so verschuldungsfreudigen bundesdeutschen Industrie nicht. Im Schnitt dürfte der Verkaufserlös der ENI wohl mit 8 Prozent nur an Zinskosten belastet sein. Um dieses kostenmäßige Handicap auszugleichen und die Konkurrenzpreise dennoch zu unterbieten, bleibt gar nichts anderes übrig, als sich den billigen Russen in die Arme zu werfen.

Wenig Kapital für gigantische Projekte

Nun will Mattei auf der Basis des Eigenkapitals von 500 Millionen DM in Afrika, Vorderasien und Europa Projekte bewältigen, die nach Schätzung von „Petroleum Press Service“ mehr als 3,5 Milliarden DM in den Jahren bis 1965 erfordern werden. An finanzieller Zurückhaltung ist bisher nur eine Kapitalerhöhung der „Agip“ (Muttergesellschaft von Südpetrol) um rund 100 Millionen DM (von 15 auf 30 Milliarden Lire) sichtbar. Die Pipeline nach Ingolstadt wird allein mehr als eine halbe Milliarde DM kosten, die Raffinerie in Ingolstadt bei 2,5 Millionen Tonnen Durchsatzkapazität wohl eine Viertelmilliarde. Die Aufschließungskosten des süddeutschen Marktes für das Russenöl (dieses würde nicht auf das im deutsch-russischen Handelsvertrag vereinbarte Kontingent aufrechenbar sein, weil man es dem italienischen Tanker in Genua nicht ansieht, welches Öl er in die Pipeline schleust) würden somit rund dreiviertel Milliarden DM betragen. Hierfür steht bisher die „Südpetrol“ in München mit einem Kapital von einer einzigen Million DM (hier von 25 Prozent eingezahlt) da, gestützt auf ein Konsortium von zwei bayerischen Regionalbanken und das Bankhaus Schacht in Düsseldorf. Die Harmonie in diesem Konsortium scheint nicht mehr vorbildlich zu sein; Rücktrittsabsichten der Vertreter der Bayerischen Hypotheken- und Wechsel-Bank aus dem Aufsichtsrat von „Südpetrol“ lassen diesen Schluß zu.

Weder Mattei noch dieses Konsortium haben das Geld für die Durchführung der Projekte. Man vermutete daher, es sei eine Anleihe mit Staatsbürgschaft geplant. Das bayerische Wirtschaftsministerium erklärt uns jedoch auf Anfrage, eine Bürgschaftsübernahme könne weder jetzt noch in Zukunft in Betracht. Ohne Staatsgarantie wird die ENI angesichts ihrer Bilanz keine Anleihe erhalten. Die Russen selbst engagieren sich finanziell bestimmt nicht. So bleibt nichts übrig, als die Vermutung, Mattei rechne mit einem am Röhrengeschäft interessierten deutschen Konsortium, das die erwähnten Aufschließungskosten finanziert. Ohne Zweifel wären aber dreiviertel Milliarden DM auch für ein solches Konsortium ein zu großer Brocken, zumal der Finanzbedarf der Gesellschaften für Investitionen im eigenen Hause vielfach auf Schuldscheindarlehen ausweichen muß. Die Frage der Geldbeschaffung bleibt daher zunächst ein Rätsel, über dessen Lösung sich vielleicht Mattei selbst noch nicht klar ist. Der italienische Staat ist bei der ENI schon so stark engagiert und die Kapitalkraft Italiens ist so beschränkt, daß Mattei mit den bisherigen Finanzierungsmethoden bei seinem süddeutschen Projekt auf sehr schwachen Füßen steht.