

FAKTEN ■ ANALYSEN ■ WIRTSCHAFTLICHE HINTERGRUNDINFORMATIONEN

Manfred Dalheimer

Hannover, 13.02.2001

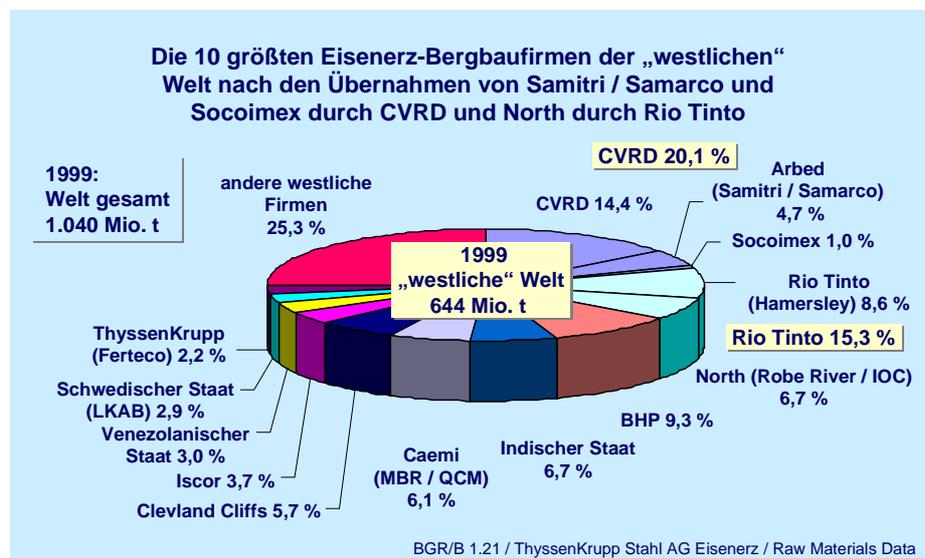
Eisen

Die Konsolidierung des Welteisenerzmarktes hält an. Jetzt steht auch die letzte große deutsche Metallbergbaufirma vor dem Verkauf. Wie kam es dazu?

Zusammenfassung

Die Konsolidierungswelle im Eisenerzbergbau hat mit dem angekündigten Verkauf der brasilianischen Tochtergesellschaft Ferteco Mineração S.A. durch die ThyssenKrupp Stahl AG einen neuen Höhepunkt erreicht. Begonnen hat diese Entwicklung mit dem Übernahmepoker um die australische Bergbaugesellschaft North im letzten Jahr. Hierbei konnte sich die britisch-australische Rio Tinto, trotz heftiger Proteste der japanischen Stahlindustrie, erfolgreich gegen die in London notierte Anglo American durchsetzen. Auch ihre Stellung als wesentliche Anteilseigner des North-Eisenerzbergbaus verhalf den japanischen Hütten und Handelshäusern mit ihrer Kampagne nicht dazu, die Übernahme zu vereiteln. Wesentlich geräuschloser vollzog sich dagegen die Konsolidierung in Brasilien, aus der die große brasilianische Eisenerzgesellschaft CVRD als Gewinnerin hervorging, so daß heute Rio Tinto und die CVRD gemeinsam den überseeischen Eisenerzhandel mit zusammen rund 50 % des Gesamtvolumens dominieren. Derzeit zeichnet sich eine Fortsetzung des weltweiten Konzentrationsprozesses ab. Neben Ferteco steht auch ein Großteil von Caemi Mineração e Metalurgia S.A., der zweitgrößten brasilianischen Eisenerzgesellschaft, zum Verkauf. Bei einer Übernahmen beider Gesellschaften im

Paket böten sich beachtliche Synergien. Auch an Caemi hält das japanische Handelshaus Mitsui & Co. einen großen Anteil und wird versuchen, den erfolgreichen Kandidaten der Übernahme zu küren. Die Motive für eine Übernahme seitens der Rohstoffgesellschaften sind gänzlich unterschiedlich: Während für Anglo American die Erweiterung der Produktpalette im Vordergrund steht, bedeutet für die australische BHP ein weiteres



Die Reihenfolge der Eisenerz-Bergbaufirmen der „westlichen“ Welt nach den Übernahmen in Brasilien von Samarco / Samitri und Socoimex durch CVRD und die australischen und kanadischen von North durch Rio Tinto

Engagement in Brasilien regionale Diversifizierung und verstärkten Zugang zum europäischen Markt. Letzteres gilt auch für die ebenfalls beteiligte schwedische Bergbaufirma LKAB. Für die CVRD hingegen steht in erster Linie der Ausbau der Marktführerschaft im Vordergrund.

Wie bereits im vergangenen Jahr in Australien, so zeichnet sich auch jetzt in Brasilien deutlich ab, daß sich die verarbeitende Industrie der westlichen Welt von der Primärgewinnung bereits so weit entfernt hat, daß sie von einer Übernahme der Betriebsführerschaft im Bergbau zurückschreckt. Darüber hinaus versucht sie, durch das Abstoßen ihrer Beteiligungen, das unternehmerische Risiko des ihr fremd gewordenen Tätigkeitsfeldes zu minimieren.

Am 14. Dezember letzten Jahres war es so weit. Die Arbeitsgemeinschaft Eisenerz von ThyssenKrupp Stahl meldete: "ThyssenKrupp Stahl AG sucht im Rahmen der Desinvestition von Nicht-Kernaktivitäten für die 100 %ige Tochtergesellschaft Ferteco Mineração S. A. Entwicklungsmöglichkeiten außerhalb des Konzerns". Damit steht die drittgrößte brasilianische und siebtgrößte private Eisenerzgesellschaft der Welt zum Verkauf. Und damit trennt sich – nach der luxemburgischen Arbed – innerhalb eines Jahres ein weiterer großer europäischer Stahlkonzern von seiner Rohstoffbasis. Mit dem Verkauf von Ferteco endet nicht nur in Brasilien das deutsche Engagement im Eisenerzbergbau.

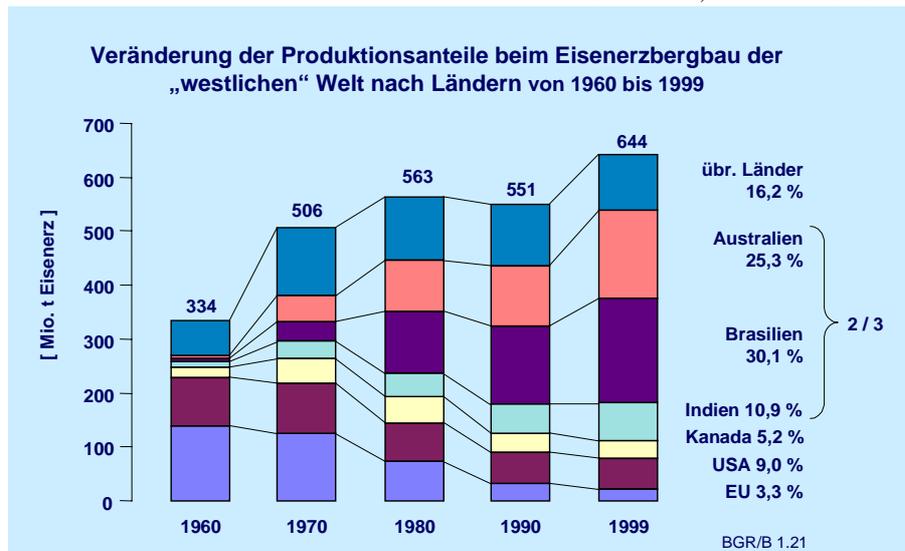
Standortverlagerungen

Die von den Alliierten zu Beginn des 2. Weltkriegs begonnene Sicherung ihrer überseeischen Eisenerzbasis in der südlichen Hemisphäre führte mit der Erschließung der dortigen oberflächennahen Reicherzvorkommen Anfang der 60er Jahre zu einer vollkommen neuen Struktur der bergbautreibenden Eisenerzindustrie. Unterstützt durch das systematische Ausnutzen aller Rationalisierungspotentiale bei der Gewinnung, immer

größer werdende Verlade- und Entladeterminals, immens gewachsene Erzfrachter verbunden mit real gefallenen Frachtraten dominieren mittlerweile Australien und Brasilien und damit die dort tätigen Unternehmen den überseeischen Eisenerzhandel. Doch diese Welt ist in Bewegung geraten.

Preisentwicklung

Wie bei vielen anderen Sparten auch, findet der Großteil der den Bergbau betreffenden Fusionen und Übernahmen (Mergers & Acquisitions, kurz: M&A) nicht nur innerhalb der eigenen Sparte statt. Sie konzentrieren sich auch oft auf einen Rohstoff (z.B. Kohle, Eisen) mit reichhaltigen Lagerstätten, guter Infrastruktur und sicheren Investitionsmöglichkeiten. Nur die größten Bergbauhäuser wie die britisch-australische Rio Tinto, die in London

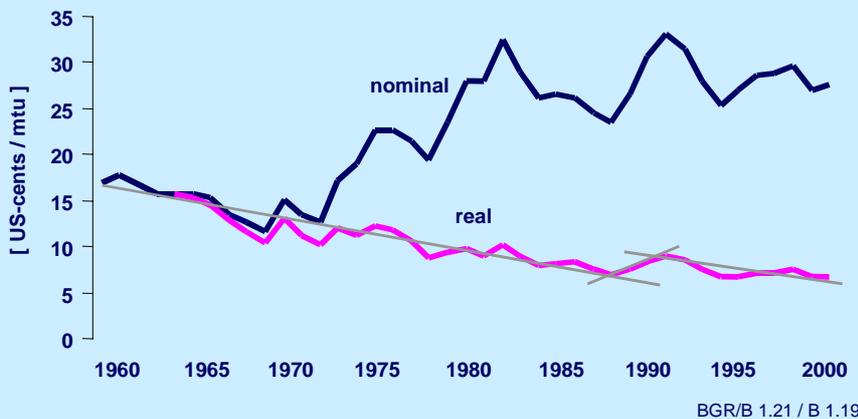


Seit in den 60er Jahren neue Reicherzvorkommen, vor allem in Australien, Brasilien und Indien, in Produktion genommen wurden, veränderten sich die Produktionsanteile beim Eisenerzbergbau der „westlichen“ Welt erheblich

gelisteten Anglo American und Billiton, die australische BHP und die brasilianische CVRD decken fast das Gesamtspektrum des Bergbaus von den Metallen über Industriemineralien bis hin zur Kohle ab.

Stärkster Motor von M&A-Aktivitäten in der Weltrohstoffindustrie ist neben der globalen Positionierung der Kostendruck. Es ist daher aufschlußreich, wenn man sich Preistrends ansieht. So lassen sich, bezogen auf reale Preise, Rohstoffe mit gleichbleibenden Preistrends unterscheiden, wie z.B. Kupfer und Chromit, von solchen mit fallenden Trends, wie Eisenerz und Kohle. Gerade bei beiden letztgenannten ist daher seit einem Jahr Bewegung im Spiel. Wenn die eigenen Rationalisierungspotentiale ausgeschöpft sind, um auf Kostensteigerungen oder auf real fallende Erlöse zu reagieren, kann man zu "economics of scale" nur noch durch Zusammenschlüsse oder Übernahmen kommen. Dies gilt besonders

Entwicklung der Eisenerzpreise: nominal und real (1960 = 100) zwischen 1960 und 2000



Der reale Preis ist seit 1960 von 17,08 US-cents / mtu bis zum letzten Jahr um 60 % gefallen

wenn sich die Bergbaubeteiligungen von potentiellen Übernahmekandidaten in der Nähe der eigenen Betriebe befinden und somit wesentliche Synergieeffekte bei Schiene und Verladeeinrichtungen eingeplant werden können.

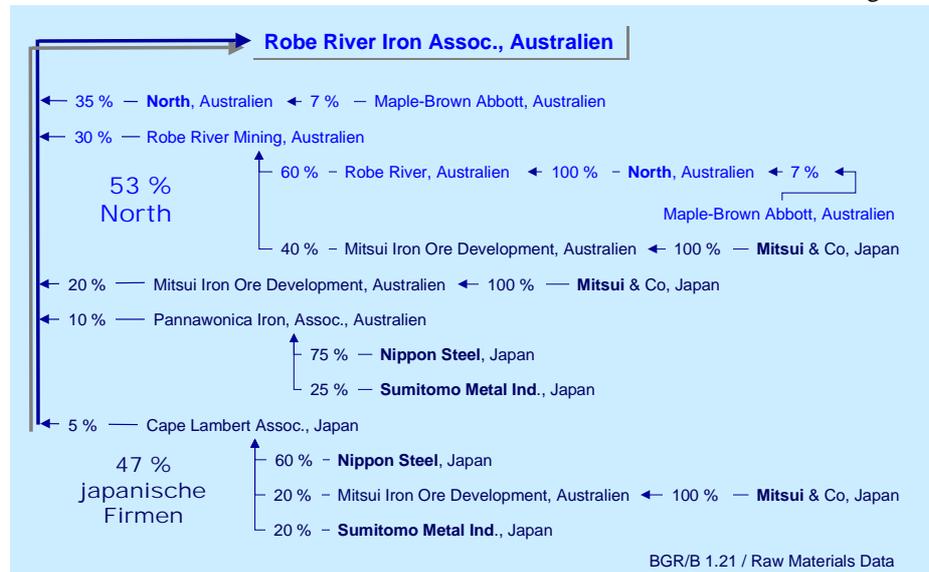
Konsolidierung 2000: Australien

Begonnen hat die Konsolidierungswelle im Frühjahr letzten Jahres mit der Meldung, daß BHP die im Juli 1999 abgebrochenen Gespräche mit Rio Tinto über einen Zusammenschluss ihrer beider australischen Eisenerzaktivitäten nicht wieder aufnehmen wolle.

Parallel dazu kam die Meldung, daß das West Angelas-Projekt, das von den Partnern des Robe River Iron Associates-Joint-Venture unter Führung des Hauptpartners North in den letzten Jahren vorangetrieben worden war, vor der Realisierung stünde. Robe River ist Eigentümer der Lagerstätte West Angelas, deren Erschließung im März letzten Jahres auf der Basis von langfristigen Abnahmezusagen von Hüttenwerken in Japan, Südkorea, Taiwan und Europa beschlossen worden war. Von da ab überstürzten sich die Ereignisse.

interessiert. Hintergrund für diese Meldung waren Käufe von North-Aktien durch die Deutsche Bank Australia, die auch als Berater für WMC fungiert.

Am 23. Juni teilte dann Rio Tinto mit, daß sie ein Aktienpaket von 14,5 % an North über die Börse erworben und den restlichen Aktionären ein Barangebot



Die Eigentümerstruktur der Robe River Iron Assoc., Australien, mit den direkten und indirekten Anteilen der japanischen Handelshäuser Mitsui und Sumitomo Metal und Nippon Steel

gemacht habe.

Hauptaktiva von North sind Beteiligungen von 53 % an Robe River Iron Ore Associates und von 56,1 % an der kanadischen Eisenerzgesellschaft IOC.

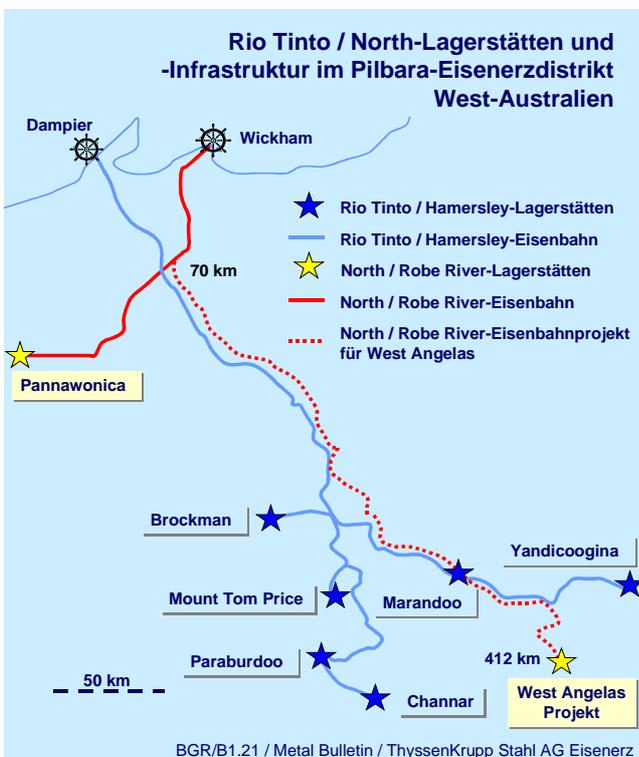
Für die Realisierung des West Angelas-Projekts hätte die Übernahme von North durch Rio Tinto / Hamersley den großen Vorteil, daß für den Transport dieser Erze die bestehende Hamersley-Strecke genutzt werden könnte und damit die Notwendigkeit für den Neubau einer eigenen Strecke (342 km) und die entsprechenden finanziellen Aufwendungen weitgehend entfielen. Die japanischen Medien hoben denn auch das geschickte "timing" des Rio Tinto-Angebots hervor: nach dem Vorliegen des Letters of Intent für West Angelas-Erze, aber vor Investitionen für den Eisenbahnbau.

Reaktion japanischer Firmen

Auf Betreiben der japanischen Stahlindustrie versuchte nun Anglo American, die Übernahme von North durch Rio Tinto zu verhindern. Dabei zeigte sich, daß die japanischen Hüttenwerke das Übernahmeangebot von Rio Tinto / Hamersley für North tief getroffen hatte. In einer bisher nicht gekannten, teilweise demagogischen PR-Kampagne stuften sie dieses als eine Bedrohung ihrer Überlebensfähigkeit ein. Sowohl von der europäischen und US-amerikanischen als auch der übrigen asiatischen Stahlindustrie gab es dagegen keine Reaktionen.

Vor allem auf Betreiben der drei an Robe River beteiligten japanischen Unternehmen Nippon Steel, Sumitomo Metals und Mitsui gab Anglo American, die mit Rio Tinto um den Platz als weltweit bedeutendster Rohstoffkonzern wetteifert, ein Gegenangebot für North ab, das deutlich über dem Rio Tinto-Angebot lag und einem Unternehmenswert von €1,95 Mrd. entsprach.

Rio Tinto konterte, daß ein Erfolg von Anglo dem japanischen "Einkaufskartell" eine enorme Marktmacht bei künftigen Verhandlungen über Eisenerz- und Kohlepreise



Zuerst kam es zu Spekulationen, die australische Bergbaufirma WMC sei an der Übernahme von North

verleihen würde. Eine solche Situation würde letztlich nationale australische Interessen berühren. Nachdem Anglo American am 21. Juli ihr Gegenangebot für North abgegeben hatte, benötigte Rio Tinto fast zwei Wochen für eine Reaktion. Offensichtlich war man doch über das "außergewöhnliche" Verhalten der japanischen Stahlkonzerne überrascht, die sich mit ihren Drohungen bezüglich Abnahmekürzungen bei Hamersley-Erzen und ihrer uneingeschränkten Unterstützung von Anglo American in einer für japanische Unternehmen unüblichen Art exponierten hatten.

Am 3. August trat Rio Tinto dann mit einem aufgestockten, bis 14. August gültigen Angebot an die Öffentlichkeit, das um 25 % über dem Erstangebot und um 12 % über dem von Anglo American lag. Dann ging alles sehr schnell:

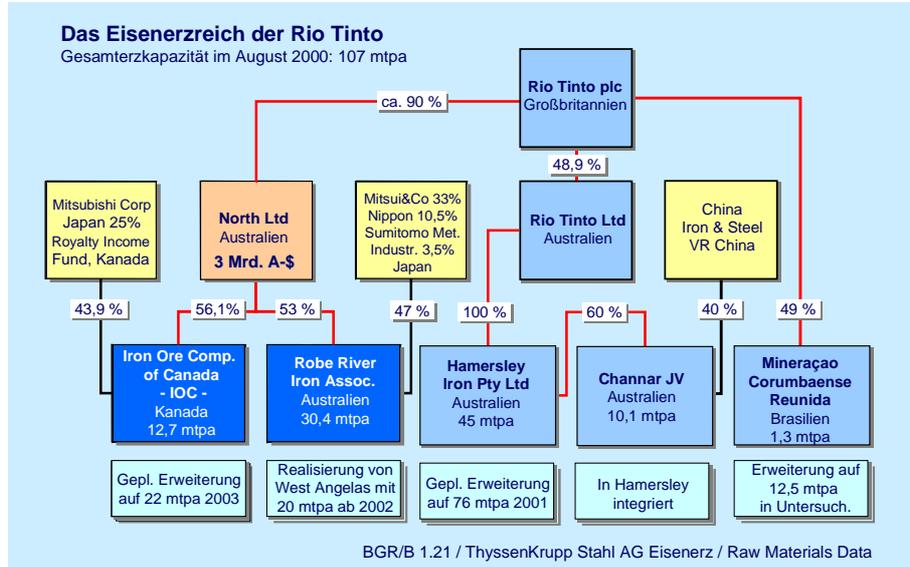
- Am 10. August hatte Rio Tinto bereits mehr als 54,25 % aller Aktien und damit die erforderliche Kontrollmehrheit erworben,
- am 11. August traten Aufsichtsrat und Vorstand von North praktisch geschlossen zurück.

Bezüglich der getrüben Beziehungen zu den japanischen Hüttenwerken sagte der CEO von Rio Tinto, Sir Robert Wilson, er sei sicher, daß das Verhältnis sich schnell normalisieren werde. Schließlich wußten Produzenten und Verbraucher um ihre gegenseitige Abhängigkeit.

Geschäftspolitik japanischer Stahlhütten und Handelshäuser

Wie die europäische und US-amerikanische Stahlindustrie hatte sich auch die japanische im überseeischen Eisenerzbergbau engagiert. Im Gegensatz zu den beiden

erstgenannten tat sie das gemeinsam mit finanzstarken, auf dem Rohstoffsektor tätigen japanischen Handelshäusern bis in die jüngste Zeit hinein. Damit verfolgten sie, neben der Sicherung der Versorgung, vor allem strategisch angelegte Geschäftsabsichten, d.h. Einfluß-



Nach dem Kauf von North im August 2000 ist Rio Tinto zum zweitgrößten privaten Eisenerz-Produzenten und -Exporteur der Welt aufgestiegen

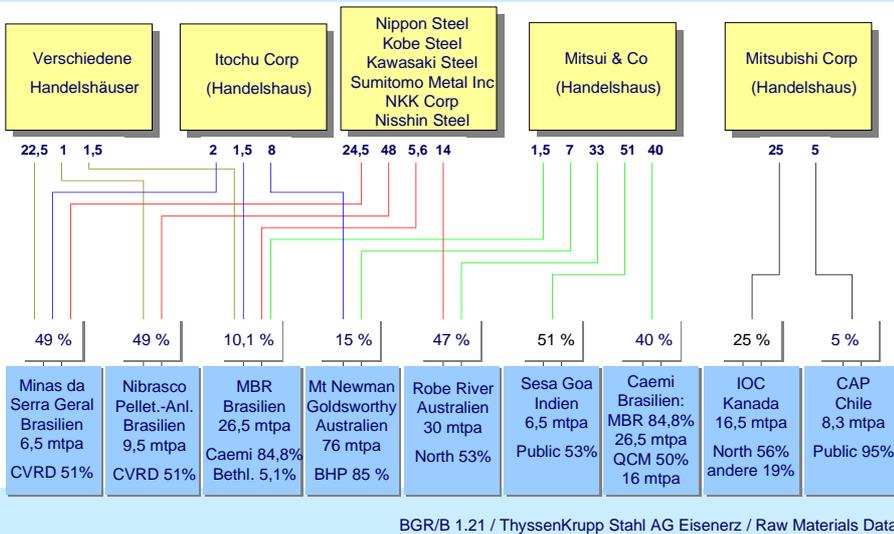
nahme auf

1. die Kosten- und Kapazitätsentwicklung der Bergwerke und damit den Erzpreis,
2. die Qualitätsentwicklung der Versanderze um ihre Hochöfen kontinuierlich fahren zu können.

Parallel zu den Aktivitäten im ausländischen Eisenerzsektor kam es nun in Japan zu einer neuen Entwicklung. Nippon Steel und ihre Tochtergesellschaft Nittetsu Shoji haben eine Tochtergesellschaft (NSRN) gegründet, die seit dem 1. April 2000 alle mit dem Import von Eisenerz und Kohle für Nippon Steel verbundenen Aktivitäten übernehmen soll.

Für die japanischen Handelshäuser, die bisher diese Aktivitäten wahrgenommen haben, bedeutet die Gründung von NSRN durch den größten Eisenerzimporteur Japans den Verlust ihres wichtigsten Kunden. In der Vergangenheit resultierte die Bedeutung der Handelshäuser mehr aus ihrer Rolle bei der langfristigen Absicherung der Rohstoffversorgung der Stahlindustrie durch Finanzierung von Rohstoffvorhaben und durch die Übernahme von Beteiligungen bei Projektträgergesellschaften als aus der Abwicklung der Rohstoffimporte selbst. Dieser Aspekt der langfristigen Versorgungssicherung steht selbst in Japan nicht mehr im Vordergrund, obwohl einige Handelshäuser noch immer wesentliche Beteiligungen im überseeischen Eisenerzbergbau halten. Doch auch kleinere Beteiligungen können für

Anteile der japanischen Handelshäuser und der Stahlindustrie an Eisenerzfirmen 2000

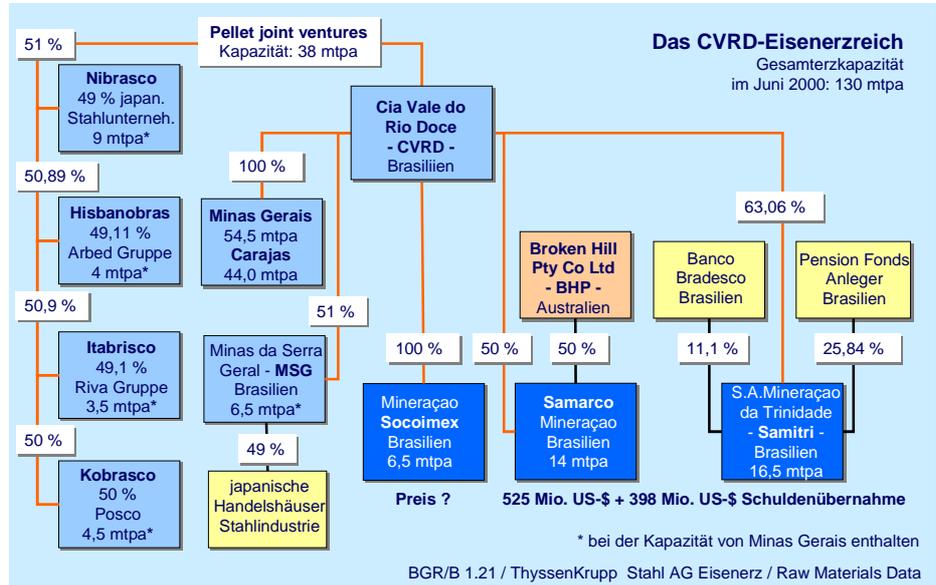


Die weltweiten Verflechtungen der japanischen Handelshäuser und die der Stahlwerke sind erheblich. Stahlwerke und Handelshäuser große Wirkungen nach sich ziehen, wenn damit die Option auf

Vorkaufsrechte verbunden ist. Heute befassen sie sich vorwiegend mit der praktischen Abwicklung des Imports von Eisenerz und Kohle. Bis Anfang 1999 agierten sie darüber hinaus als eine Art Clearing-Stelle, die die Zahlung der Hüttenwerke für Erz- oder Kohlelieferungen in Yen entgegennahm und die Lieferanten in US-\$ bezahlte. Mit der Deregulierung der japanischen Finanzmärkte ist diese Aufgabe seither entfallen, so daß die Hütten ihre Erzbezüge in US-\$ bezahlen können. In Zukunft will Nippon Steel mit Hilfe von NSRN alle Zahlungen an die Lieferanten direkt leisten und die Handelshäuser vollständig umgehen. Es ist damit zu rechnen, daß auch die anderen Stahlkonzerne Japans dem Schritt folgen werden. Für die japanischen Handelshäuser erfolgte der Angriff auf ihre über Jahre liebgewonnene, lukrative Geschäftspolitik also von zwei Seiten aus. Doch als es darauf ankam, bei der North-Tochter Robe River ihren Einfluß bei der feindlichen Übernahme durch Rio Tinto geltend zu machen, scheiterten sie trotz ihres Besitzanteils von gemeinsam 47 % und einer 50-50-Joint-Venture-Vereinbarung für unternehmerische Entscheidungen. Da sie selbst nicht

der Familie Bethonico befindlichen Eisenerzgesellschaft erwarb. Über den Kaufpreis für den Betrieb wurde nichts mitgeteilt. CVRD will Socoimex bis auf weiteres als eigenständige Gesellschaft weiterführen.

Am 30. Mai teilte dann die luxemburgische Arbed-Gruppe mit, daß sie ihre Samitri-Beteiligung an die CVRD für einen Preis von insgesamt 525 Mio. US-\$ verkauft habe.

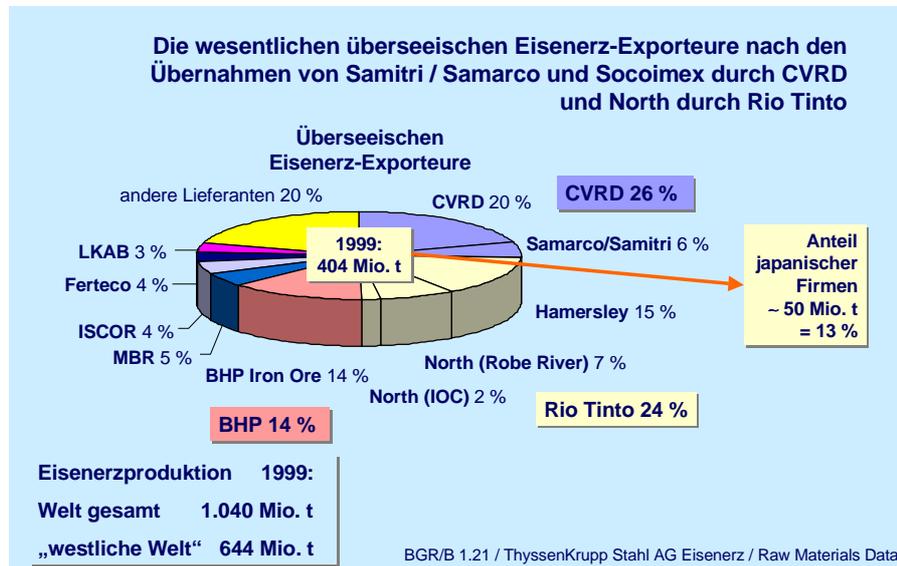


Auch nach dem Kauf von North durch Rio Tinto ist und bleibt die CVRD mit dem Kauf von Socoimex im Mai und Samarco / Samitri im Juni 2000 der größte private Eisenerz-Produzent und -Exporteur der Welt

scheiterten sie trotz ihres Besitzanteils von gemeinsam 47 % und einer 50-50-Joint-Venture-Vereinbarung für unternehmerische Entscheidungen. Da sie selbst nicht

Darüber hinaus übernahm CVRD Samitris Schulden von 398 Mio. US-\$. Mit dem Erwerb von Samitri ist CVRD auch in den Besitz der bisher von Samitri an Samarco gehaltenen Mehrheitsbeteiligung von 51 % gelangt. Die restlichen 49 % gehörten BHP. Zeitgleich mit der Samitri-Transaktion hat CVRD mit BHP, ihrem neuen Partner bei Samarco, ein Joint-Venture abgeschlossen, nach dem CVRD ein Prozent ihres Samarco-Anteils an BHP abgetreten hat.

Ende Juli erwarb dann das britische Bergbauhaus Billiton über ihre brasilianische Tochter Billiton Metaís für 326 Mio. US-\$ einen Anteil von rd. 67 % an Sweet River Investments, die mit 11,56 % an der CVRD-Kontrollgruppe Valepar beteiligt ist. Valepar hält derzeit 42,18 % des stimmberechtigten Kapitals der CVRD und 27,14 % des CVRD-Gesamtkapitals. Daraus errechnet sich für Billiton eine indirekte Beteiligung an CVRD in Höhe von 2,1 %.



Die Reihenfolge der überseeischen Eisenerz-Exporteure der Welt nach den Übernahmen in Brasilien von Samarco / Samitri durch CVRD und den australischen und kanadischen von North durch Rio Tinto mehr in der Lage zu sein scheinen, einen internationalen Bergbaukonzern zu führen, drängten sie Anglo American in diese Rolle, die die Kosten für diesen "Ausflug" über North auch prompt erstattet bekam.

Konsolidierung 2000: Brasilien

Friedlicher ging es in Brasilien zu. Es begann am 10. Mai 2000, als der Vertrag zwischen CVRD und Mineração Socoimex unterzeichnet wurde, mit dem CVRD das Eigentum an dieser 1952 gegründeten, bisher im Besitz

Auswirkungen

Mit dem Erwerb von North macht Rio Tinto CVRD im Wettstreit um die Spitzenposition im Eisenerzbergbau ernsthafte Konkurrenz. CVRD verfügt im Augenblick über eine Kapazität von rd. 130 Mio. t/a gegenüber 107 Mio. t/a von Rio Tinto. Doch die Realisierung des bisher von North vorangetriebenen West Angelas-Projekts sowie

der bereits begonnene Ausbau bei Hamersley-Yandicoogina und bei IOC würde Rio Tinto an CVRD heranrücken lassen, wo nach dem derzeitigen Informationsstand in den nächsten Jahren lediglich der Ausbau von Carajas geplant ist.

Den Überseehandel mit Eisenerz dominieren CVRD und Rio Tinto jetzt zu etwa gleichen Teilen (jeweils knapp 100 Mio. t nach dem Stand von 1999) mit einem Anteil am Gesamtvolumen von zusammen knapp 50 %.

Ausblick

Nach den Übernahmen des letzten Jahres in Australien und Brasilien entscheidet sich z.Zt. in Brasilien, ob der Konzentrationsprozeß in der Welteisenerzindustrie weitergeht. Zum Verkauf stehen neben der bereits erwähnten Ferteco Mineração die Mehrheitsanteile des Unterehnehmens Caemi Mineração e Metalurgia. Sie sind die Nummern 3 und 2 unter den brasilianischen Eisenerzproduzenten.

Die Caemi-Gruppe betreibt ihre Eisenerzaktivitäten über ihre Tochter Minerações Brasileiras Unidas (MBR). Zur Gruppe gehört auch eine Beteiligung in Kanada (QCM). Die Stimmaktien der Konzerngruppe Caemi sind zu 60 % in der Hand einer brasilianischen Familie, die damit insgesamt über ein Fünftel des Gesamtkapitals verfügt. Die übrigen 40 % der Stimmaktien hält das japanische Handelshaus Mitsui.

Während der Verkauf von Caemi schon seit Jahren angekündigt wird, hat ThyssenKrupp den Verkauf von Ferteco erst vor kurzem beschlossen. Ausschlaggebend für die Verkaufsentscheidung dürfte sein, daß sich der Wert von Ferteco durch den gleichzeitigen Verkauf von Caemi noch einmal steigert. Beide Unternehmen ergänzen sich hervorragend für einen potentiellen Übernahmekandidaten. Während Caemi die umfangreicheren Erzvorkommen besitzt, verfügt Ferteco über die größten Pelletieranlagen in Brasilien. Beide Unternehmen haben die nötige Infrastruktur für den Export der Erze. Mit einer Exportkapazität von 60 Mio. t jährlich wären beide gemeinsam nach der CVRD, der britischen Rio Tinto und der australischen BHP der viertgrößte überseeische Eisenerzexporteur.

Als Favorit beim Verkauf von Ferteco und den Caemi-Anteilen gilt z.Zt. die CVRD. Von ihr war bereits zu hören, daß sie bei ersterer an einer weiteren Minderheitsbeteiligung von ThyssenKrupp interessiert sei, um sich den Zugang zum europäischen Verbrauchermarkt offen zu halten. Für die Konkurrenz wäre die weitere Vergrößerung der CVRD beachtlich. Der Konzern besäße bei einer Übernahme beider Unternehmen das Transportmonopol für Erzexporte aus Brasilien. Gleichzeitig würde sich sein Marktanteil am weltweiten Eisenerzhandel von derzeit rund 26 % auf 34 % ausweiten.

Als der am stärksten interessierte ausländische Bergbaukonzern gilt - neben der schwedischen LKAB und BHP - Anglo American, die mit der Akquisition in Brasilien auf einen Schlag eine bedeutende Position im weltweiten Eisenerzhandel aufbauen könnte, die sie bisher noch nicht besitzt. Anglo American bemüht sich bereits seit längerem - siehe North - um ein Engagement im Eisenerzbergbau, um ihr Portfolio, zu dem vor allem Gold, Platin, Diamanten (DeBeers), Kohle und eine breite Palette von Bunt- und Legierungsmetallen gehören, abzurunden.

Dem Vernehmen nach könnte der Wunsch Anglos abermals scheitern, diesmal durch einen der Hilfesuchenden des letzten Jahres in Australien: Mitsui. Mitsui, die als zweite Teilnehmerin von Caemi ein Vorkaufsrecht besitzt, soll bereits signalisiert haben, daß sie an einer völligen Übernahme durch einen der großen Rohstoffkonzerne kein Interesse habe.

Anglo schlug bereits eine Kooperation mit Mitsui vor, wie sie bereits bei Kupfer funktioniert. Für die LKAB dagegen wäre der Einstieg in Brasilien Teil einer Erweiterungsstrategie. Genau wie bei der ebenfalls interessierten BHP würden beide Firmen mit diesem Engagement einen größeren Marktanteil in Europa anstreben.

Angeblich hat CVRD gerade ein Angebot für Caemi über 330 Mio. US-\$ gemacht und damit ein BHP-Angebot (> 300 Mio. US-\$) auf Platz zwei verwiesen. Weitere Angebote kamen von LKAB und BHP. Die ebenfalls eingeladenen Firmen Rio Tinto und die in London residierende Billiton sollen keine Angebote abgegeben haben. Sollte CVRD zum Gewinner erklärt werden, hätte dies automatisch die Prüfung der CVRD-Angebotskonditionen durch Mitsui (Vorkaufsrecht) zur Folge.

Resümee aus europäischer Sicht

Anders als in Japan waren und sind in Europa die Jahre seit 1990 vom Rückzug europäischer Firmen aus dem klassischen Metallbergbau geprägt. Als Beispiele seien hier die Bergbaubeteiligungen von den deutschen Firmen Metallgesellschaft (Metall Mining), Preussag (Metall-europ, Uranerzbergbau), Bayer (Tibras, Comisa) und schließlich die von ThyssenKrupp (Ferteco) genannt. Ähnlich verlief es bei der holländisch-britischen Royal Dutch/Shell (Billiton) und der schwedischen Trelleborg (Falconbridge, Boliden).

Die Vorgehensweise der Muttergesellschaften ähnelt sich dabei in vielen Punkten. Mit Beendigung des nationalen Bergbaus wurden die Tochter-Gesellschaften in die Länder verlegt, in denen sowohl deren Bergbau stattfindet als auch genügend Fachkompetenz zum Betreiben einer Bergbaugesellschaft vorhanden ist. Es sieht so aus, als käme es mit dem Wegbrechen des einheimischen Knowhows automatisch zu einer Umorientierung der Geschäftsfelder. Ein Vorgang, der in einer immer weniger nationalstaatlich geprägten, arbeitsteiligen Welt nur natürlich ist. So ist wohl auch die Zurückhaltung der japanischen Firmen zu erklären, die trotz ihres Einflusses, den sie über hohe Beteiligungen ausüben können, letztendlich vor der unternehmerischen Aufgabe zurückschrecken, eine Bergbaufirma zu führen.

Was geschieht, wenn diese Kenntnisse fehlen, können wir aus der Vergangenheit lernen: Bedingt durch die Ölpreisschocks der 70er Jahre erzielten die Ölgesellschaften damals Gewinne in nie gekanntem Ausmaß. Durch den Aufkauf ganzer Betriebe waren sie in die Spitzengruppe der Bergbaufirmen vorgestoßen und kontrollierten z.B. in den USA 20 % der Förderung von Kohle, 45 % von Uran und 55 % von Kupfer.

Natürlich spielte ihre Verwandtschaft zu mineralischen Rohstoffen eine Rolle. Man hatte ja schließlich auch Fachleute, die ähnliche Probleme lösen mußten; man sah sich als "Schwesterindustrie".

Wir wissen es heute - die Rechnung der Ölgesellschaften ging nicht auf. Bei den Kohleaktivitäten wurden noch die positivsten Erfahrungen gemacht, bei Uran war es

gemischt. Mit dem eigentlichen Metallbergbau kamen die Multis nicht zurecht. Weder stiegen die Preise wie erwartet, noch war die notwendige Mentalität und Flexibilität der Metallbergleute dem Ölmanagement zu vermitteln. Bereits in den 80er Jahren zogen sie sich nach und nach aus dem Metallbergbau zurück und in den letzten Jahren aus dem für Kohle.

Auch dieser Ein- bzw. Ausstieg sorgte für lebhaften Diskussionsstoff in Rohstoffkreisen, doch auch damals funktionierte der Markt.

Denn, wie sagte der CEO von Rio Tinto, Sir Robert Wilson, er sei sicher, daß sich das Verhältnis (zwischen Rio Tinto und den japanischen Firmen) schnell normalisieren werde. Schließlich wüßten Produzenten und Verbraucher um ihre gegenseitige Abhängigkeit. Denn Rohstoffe und damit deren Firmen – auch in großen Bergbauholdings – stehen zueinander in Konkurrenz, wie die Beispiele Automobil-, Flugzeug-, Schiffs- und Eisenbahnbau mit der Rohstofftriangel Stahl-Aluminium-Kunststoff auf der Verbraucherseite zeigen. ■

BUNDESANSTALT FÜR
GEOWISSENSCHAFTEN UND ROHSTOFFE
STILLEWEG 2
D-30655 HANNOVER

m.dalheimer@bgr.de
TEL 0511/643-2385
FAX 0511-643-3661

COMMODITY TOP NEWS
<http://www.bgr.de/b121/commo.html>