

Title	Die Kartelle und Fusionen in der Japanischen Stahlindustrie
Sub Title	
Author	野口, 祐(Noguchi, Tasuku)
Publisher	
Publication year	1971
Jtitle	Keio business review Vol.10, (1971.) ,p.39- 47
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AA00260481-19710000-03919615

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

DIE KARTELLE UND FUSIONEN IN DER JAPANISCHEN STAHLINDUSTRIE

von

Tasuku Noguchi

Gliederung :

1. Vorwort.
2. Charakteristika der japanischen Stahlindustrie
 - a) Die Problematik der Stahlproduktion und des Binnenmarktes.
 - b) Das Problem des Exportes und des Rohstoff- und Brennstoffimportes.
 - c) Die Entwicklung der Produktionstechnik und der Ausbau der Anlagen auf dem Stahlsektor.
3. Die Unternehmenskonzentration durch Bankrott und Fusionen in der japanischen Stahlindustrie.
 - a) Wirkung der Konkurrenz: Bankrott und Fusionen.
 - b) Die Fusionen als Mittel zur Stärkung des Kartellpreises.
 - c) Der Anstieg des gewinnbringenden Beschäftigungsgrades bei steigenden Fixkosten.
 - d) Die Reorganisation der Tochtergesellschaften.
4. Schluß.

1. Vorwort.

Die Kartelle und Fusionen auf dem Stahlsektor.

Gegenwärtig erleben wir zahlreiche Betriebsverbindungen und Fusionen auf dem Stahlsektor in den USA und Europa. Auch in Japan können wir das gleiche Phänomen beobachten. Besonders die Entstehung der heutigen SHIN-NIPPONSEITETSU durch Fusion zeigt einen ähnlichen Charakter wie die Konzentration auf dem deutschen Stahlsektor um 1965. Aber wir können im Zeitraum von 1969–1970 andere Charakteristika im Wesen feststellen. Hier sollen der wirtschaftliche Hintergrund und die technischen Besonderheiten in der japanischen Stahlindustrie deutlich gemacht werden. Ferner sollen die unmittelbaren Motive und Mechanismen aufgezeigt werden, die zum Entstehen der SHIN-NIPPONSEITETSU durch die Fusion von YAHATA und FUJI-

SEITETSU geführt haben. Weiter soll das Gesamtbild der heutigen Unternehmenskonzentration auf dem japanischen Stahlsektor analysiert werden.

2. Charakteristika der japanischen Stahlindustrie.

a) Die Problematik der Stahlproduktion und des Binnenmarktes

Der Ausbau der japanischen Schwer- und Chemieindustrie hat innerhalb der industriellen Struktur Japans eine besondere Bedeutung erlangt. Eine schnelle Entwicklung ist auf den Gebieten der Elektro-, Petrochemie- und Autoindustrie und der Stahlproduktion zu verzeichnen. Letztere liefert den verschiedensten weiterverarbeitenden Industriezweigen Roh- und Hilfsmaterial und nimmt innerhalb des enormen Wirtschaftswachstums im Nachkriegsjapan eine spezifische Stellung ein. Denn die Stahlnachfrage spielt nicht nur auf dem Sektor der Produktionsgüter, sondern auch auf dem der dauerhaften Konsumgüter eine bedeutende Rolle. Die Stahlindustrie konnte deshalb durch weitere Erschließung des Binnenmarktes ihre Position innerhalb der Gesamtindustrie relativ verstärken. Die Rohstahlproduktion überstieg 1953 das Vorkriegsproduktionsmaximum. Nach 1960 erfuhr das Produktionswachstum eine neue Steigerung. Die Produktion von Roheisen stieg von 1955 bis 1968 auf das 8,8 fache an, die von Rohstahl auf das 7,1 fache.¹⁾ Während die Weltproduktion an Rohstahl im gleichen Zeitraum nur um das 1,9 fache anstieg, verzeichnete die japanische Rohstahlproduktion einen erstaunlichen Anstieg um das 7,1 fache. Voraussichtlich wird die japanische Jahresproduktion an Rohstahl 1972 die 100 Mill. t—Grenze überschreiten. Seit 1965 ist eine jährliche Produktionszuwachsrate von 10% festzustellen. Dieses starke Ansteigen der Rohstahl-

Tabelle 1. Die Änderung der Rohstahlproduktion nach dem zweiten Weltkrieg.

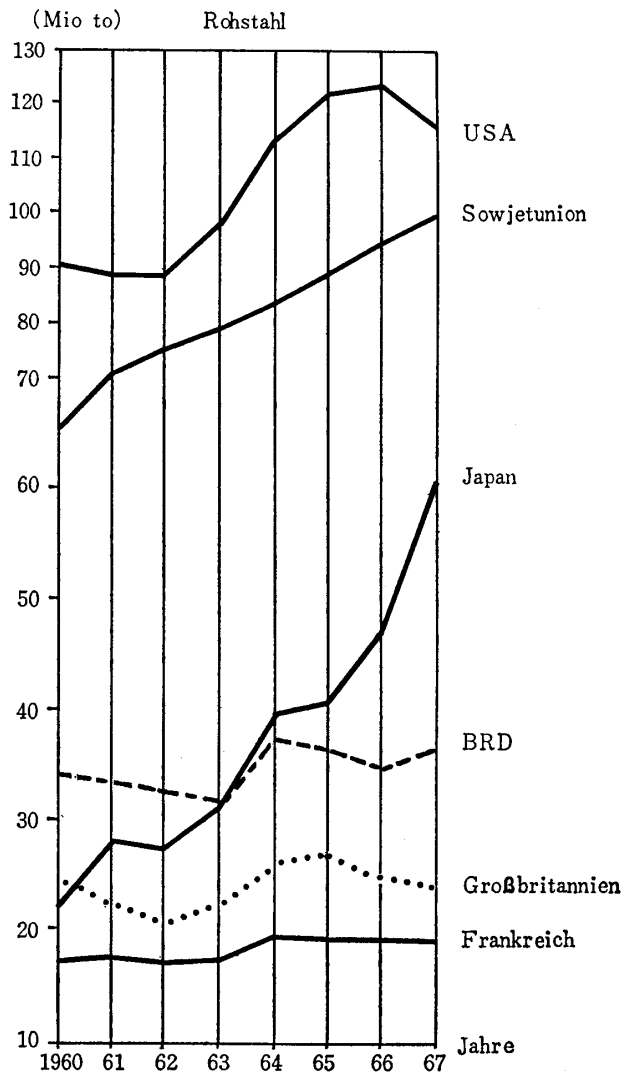
(1, 000 ton)

	Eisenerz	Rohstahl	Walzstahl	Spezielle Walzstahl
am höchsten vor dem zweiten Weltkrieg	1942 4, 256	1943 7, 650	1938 4, 871	1944 637
1946	203	557	359	67
1950	2, 233	4, 839	3, 486	80
1955	5, 217	9, 408	6, 672	319
1960	11, 896	22, 138	15, 347	1, 170
1965	27, 502	41, 161	30, 112	2, 412
1966	32, 018	47, 784	34, 940	3, 197
1967	40, 095	62, 517	45, 070	4, 417
1968	45, 955	66, 890	49, 495	5, 176
1969. 1~6	26, 739	38, 269	27, 493	3, 114
1955~68 die Vergrößerungskraft	8. 8	7. 1	7. 4	16. 2

Quelle: Nippon Tekkou Renmei „Stahlstatistik Bericht“

1) siehe Tabelle 1.

Tabelle 2. Entwicklung der Steinkohlenförderung der wichtigsten Länder in den Jahren 1960~1967.



Quelle: Ralf Hofmann "Bilanzkennzahlen" S. 61.

produktion wird die internationale Stellung der Stahlindustrie beträchtlich erhöhen.²⁾ Der Anteil der japanischen Rohstahlerzeugung an der Weltproduktion beträgt 12,7% und Japan nimmt damit den 3. Rang in der Welterzeugung von Rohstahl ein. Diese erhöhte Stahlproduktion wird der einheimische Markt, trotz weitgehender Erschließung, nicht mehr auffangen können. Das muß notgedrungen zu einer Erhöhung des Exportanteils führen.

b) Das Problem des Exportes und des Rohstoff- und Brennstoffimportes.

Stahl nimmt seit 1955 den ersten Rang unter den Exportgütern der Privatwirtschaft Japans ein. Der Export an Stahlerzeugnissen machte 1968 13 Mill. t

2) siehe Tabelle 2, Abb. 1.

aus, Das sind über 14% des gesamten Warenexportes. Damit stieg die Exportmenge um das 6,5 fache und der Wert um das 7 fache seit 1955. Wie aus diesen Zahlen ersichtlich, ist der Stahllexport für die japanische Industrie zu einer lebenswichtigen Frage geworden. Die Stahlexporte gingen zunächst vor allem nach Süd-Ost-Asien, Australien und Latein-Amerika. Seit 1968 verlagerte sich der Schwerpunkt auf den amerikanischen Markt, in die Volks-Republik China und Europa. Das Stahlexportvolumen nach den USA überschritt 1968 6,9 Mill. t und machte damit 2,6% des gesamten Stahlexportes Japans aus.³⁾ Mit großem Abstand nimmt die V.R. China den zweiten Platz mit einem Anteil von nur 7,6% ein. 1960 betrug der Anteil der japanischen Stahlindustrie am gesamten Weltstahlhandel 8%, in jüngster Zeit stieg er von 18% auf 20%, und Japan nimmt, abgesehen vom EWG-Binnenhandel, im Export den ersten Rang ein.

Andererseits zeichnet sich in den USA, dem bedeutendsten Markt für japanische Stahlprodukte, eine Beschränkung des Importes ab. Die japanische Stahlindustrie ist deshalb vor die Entscheidung gestellt, entweder den Export in die Staaten Süd-Ost-Asiens zu steigern, oder aber den Markt des Ostblocks und die V.R. China in verstärktem Maße für sich zu erschließen. Ferner wirft diese sprunghafte Entwicklung der japanischen Stahlindustrie zahlreiche Probleme auf,—vor allem auf dem Sektor der Rohstoff—und Brennstoffversorgung,—die bis heute noch keiner grundlegenden Lösung zugeführt werden konnten. Bei Kohle und Eisenerz ist Japan auf Überseemärkte angewiesen. Dies hat für die japanische Stahlindustrie eine Steigerung der Rohstoffkosten und eine Schwächung der Konkurrenzfähigkeit auf dem internationalen Markt zur Folge. Jeder Stahlkonzern versucht deshalb, dieses Problem durch Erschließung überseeischer Rohstoffquellen und damit verbundenen Investitionen zu lösen. Die Problematik der Rohstoff- und Brennstoffversorgung stellt daher einen besonderen Engpaß für eine weitere sprunghafte Entwicklung der Stahlindustrie dar. Australien war 1969 der größte Lieferant für Eisenerze nach Japan. Danach folgen Asien und Nordamerika.⁴⁾ Der Kohleimport ist besonders kritisch. Die rasche Steigerung und große Unbeständigkeit im Import von Roh- und Brennstoffen ist die Achillesverse der japanischen Stahlindustrie. Die plötzliche Zunahme der Stahlexporte und die starke Fluktuation auf dem Exportmarkt mußten zwangsläufig zu Fusionsbestrebungen bei den japanischen Stahlkonzernen führen.

c) Die Entwicklung der Produktionstechnik und der Ausbau der Anlagen auf dem Stahlsektor.

Hand in Hand mit der quantitativen Entwicklung der Produktion, des Exports und des Rohstoff- und Brennstoffimports, erfolgte auch eine qualitative Entwicklung im technischen Bereich und ein großzügiger Ausbau der Produktionsanlagen in der japanischen Stahlindustrie. 1951 wurde der "Erste

3) Statistischer Bericht 1970, Hrsg.: TEKORENMEI (Verband der japanischen Stahlindustrie).

4) Siehe Anm. S. 4.

Rationalisierungsplan" in Angriff genommen, ihm folgten der zweite und dritte. Letzterer läuft derzeit und schließt eine langfristige Planung ein. Alle diese Pläne zielten und zielen auf eine großangelegte Modernisierung durch Anlageninvestitionen und eine Erhöhung des technischen Produktionsniveaus, nämlich Automatisierung, ab, ebenso wie auf eine auf dem "feed back system" beruhende moderne Verwaltung. Auf dem Roheisenerzeugungssektor wurden neue große Riesenhochöfen mit 2,500–3,000 m³ Fassungsvermögen gebaut. Durch eine neue Methode der Rohstoffaufbereitung, der automatischen Beschickung und des Fahrens unter Überdruck wurde die Produktionskapazität an Roheisen bedeutend erhöht. Auf dem Stahlerzeugungssektor wurde das nach dem 2. Weltkrieg entwickelte LD-Verfahren übernommen, wodurch die Stahlerzeugungszeit erheblich verkürzt und gleichzeitig auch die Qualität wesentlich erhöht werden konnte. Im Walzsektor wurden "strip-mill"-Walzwerke eingeführt und neuartige Walzanlagen zur Herstellung von Walz- und Formstahl usw. eingesetzt. Dadurch wurde der Walzprozeß beschleunigt und zugleich ein Automatisierungsgrad erreicht, der Kontrolle durch Komputern zuläßt. Ferner wurde der ununterbrochene Platinierungsprozeß bei der Blechverzinkung entwickelt und durch den Einsatz von Kaltstanzmaschinen der zweite bzw. dritte Verarbeitungsprozeß des Rohstahls mechanisiert, des weiteren wurden zahlreiche neue Produkte entwickelt. Diese Vergrößerung der Anlagen, die Steigerung der Leistungsfähigkeit und die technische Entwicklung ermöglichten den Bau und die Inbetriebnahme des mit 3,000 m³ Fassungsvermögen größten Hochofens der Welt. Die durchschnittliche Tagesproduktion an Roheisen pro Hochofen ist heute bereits höher als in den USA und damit die höchste in der Welt. Das gleiche gilt auch für die LD-Konverter in Bezug auf Einsatzwert und Produktionskapazität. In der Anzahl der Norm- und Kaltwalzanlagen liegt Japan hinter den USA an 2. Stelle in der Weltrangliste. Hinsichtlich der Größe der Anlagen und des technischen Standards hat Japan bereits das internationale Niveau erreicht. Doch gilt dies nur für die großen Stahlproduzenten. Zwischen diesen und den Mittel- und Kleinbetrieben, die nur Rohstahl oder Walzprodukte herstellen, besteht ein beträchtliches Gefälle in Bezug auf Anlagengröße und technisches Niveau. Dieses Gefälle ist ein entscheidender Faktor für die Neugruppierung der Mittel- und Kleinbetriebe, auf die im letzten Abschnitt eingegangen wird.

3. Die Unternehmenskonzentration durch Bankrott und Fusionen in der japanischen Stahlindustrie.

a) Wirkung der Konkurrenz: Bankrott und Fusionen.

Die Entwicklung in der Produktion, im Import von Roh- und Brennstoffen, der Ausbau der Anlagen und der Fortschritt des technischen Standards erwecken den Eindruck großer Stabilität in der japanischen Stahlwirtschaft. In Wirklichkeit jedoch besteht ein Mißverhältnis zwischen Produktionsmenge und Binnenmarktkapazität, zwischen der Produktion und dem Import von Roh- und Brennstoffen und ein Gefälle zwischen den Unternehmen in Hinsicht

auf die Anlageninvestitionen. Dieses Ungleichgewicht wirkt sich besonders schwerwiegend bei den Mittelbetrieben der Stahlindustrie aus und führte in der Rezessionsperiode von 1960 zum Bankrott der rasch aufgestiegenen Unternehmen NIPPONTOKUSHUKO-STAHLE und SANYOTOKUSHUKO-STAHLE. Die später errichteten drei Unternehmen des Kansai-Gebietes—KAWASAKI-STAHLE, SUMITOMO-METALLINDUSTRIE und KOBE-STAHLEWERKE—stiegen zu Hochofen- und Walzwerkunternehmen auf. Sie traten in eine scharfe Investitionskonkurrenz zu YAHATA, FUJI und NIPPON-KÖKAN. Die SUMITOMO-METALLINDUSTRIE, das Zentralunternehmen der SUMITOMO-Konzerngruppe, versuchte, gestützt auf das große Kapital des Konzerns, aus dem Kartell auszutreten, um die Hegemonie von YAHATA und FUJI auf dem Stahlsektor zu brechen. Dadurch erzielte die SUMITOMO-METALLINDUSTRIE einen größeren Produktions- und Marktanteil in der einheimischen Industrie. Außerdem erfolgte einerseits ein starker wirtschaftlicher Rückgang, der den Bankrott vieler größerer Mittelbetriebe zur Folge hatte, und die Zerrüttung des Produktionsbeschränkungskartells. Anderserseits sank die Unternehmensprofitrate und es zeigte sich eine Überproduktion in der gesamten Stahlindustrie. In der Folge davon ergab sich eine negative Veränderung für die selbstgeschaffene Führungsrolle von YAHATA und FUJI. Die Macht des "kooperativen Oligopolmarktes" zerfiel schließlich. Ferner erfolgte 1967 eine Kapituliberalisierung auf dem Sektor der Normalstahlerzeugung. Desgleichen fanden die Fusionierungen und Zusammenschlüsse in der EWG statt. Obendrein wurden in den EWG-Ländern viele neue Stahlwerke an den Küsten errichtet. Auf Grund der internationalen Unternehmenskonzentration, der inländischen Investitionskonkurrenz und der Zusammenbrüche geriet das herrschende "kooperative Oligopol" in der Stahlindustrie ins Schwanken. Die Nachfrage nach Stahl zeigt zwar eine absolute Zunahme, der Prozentsatz derselben weist jedoch im inländischen wie auch im internationalen Markt eine Abnahme auf. Die Veränderung des Kartellpreises als Folge der starken Konkurrenz war ein wichtiger Faktor für die Fusionierung von YAHATA und FUJI.

b) Die Fusionen als Mittel zur Stärkung des Kartellpreises.

Auf dem japanischen Stahlsektor galt vor dem 2. Weltkrieg immer der Grundsatz "Konkurrenz und Kooperation". Zu dieser Zeit hatte sich in Japan eine spezifische Produktionsstruktur herausgebildet: Neben den großen Unternehmen, die sowohl über Hochofen als auch Walzwerkanlagen verfügten, bestanden Mittelbetriebe nur mit Walzstraßen und Kleinbetriebe, die ausschließlich dem Bereich der weiterverarbeitenden Industrie angehörten. Auch nach der Aufspaltung des alten NITTETSU (Staatskonzern vor dem 2. Weltkrieg) in YAHATA und FUJI wurde die Kartellpreispolitik als Kooperationsmaßnahme in Form des "Schrottkartells", 1955 als "Tatene-System", wieder installiert. Das heißt, der Stahlkonzern, auf den 70% des gesamten inländischen Stahlumsatzvolumens entfielen, bestimmte die Preispolitik. Die Mittel- und Kleinbetriebe dagegen,

deren Marktanteil 30% betrug, brachten als Außenseiter den Stahlmarkt in Unordnung. Das führte zu einer Zersplitterung des Produktionsbeschränkungs-kartells und des "Tatene-Systems". Unter der Leitung des Industrie- und Handelsministeriums wurde ein neues "offenes Umsatzsystem" als "Krisenkartell" ins Leben gerufen. Dennoch besteht das "Tatene-System" noch immer im Bereich der "Oligopolprodukte". Das "offene Umsatzsystem" hat sich im Bereich der "Konkurrenzprodukte" durchgesetzt. Die vielen mittleren und kleinen Stahlerzeuger in diesem Bereich wurden von der starken Preissenkung während der Rezession hart getroffen. Diese gesamte Kartellpreispolitik nach 1960 ist eine Folge der inländischen wie internationalen Überproduktion, der scharfen Investitionskonkurrenz und der Kartellpreissenkung auf Grund des Vordringens der Stahlerzeuger des Kansai-Gebietes. Der "Oligopolmarkt" wandelte sich zum "Konkurrenzmarkt", um den drei Erzeugern des Kansai-Gebietes eine Teilnahme im Kartell der alten drei YAHATA, FUJI und NIPPON-KÖKAN zu ermöglichen. Zu Beginn 1968 war der Marktpreis des Kaltwalzstahls im "Tatene-System" von 55,000 Yen/t auf 40,000 Yen/t, der für heißgewalzte Stahlplatten von 47,000 Yen/t auf 30,000 Yen/t gefallen. (100 Yen ca. 1.-DM.) Trotz des Bestehens des Kartells fielen die Stahlpreise rasch. Dies wiederum beschleunigte den Zusammenbruch der ŌTANI-SCHWERINDUSTRIE, einer der bedeutenden Mittelbetriebe. Dieses Ereignis erinnert stark an den Zusammenbruch der NIPPON-TOKUSHUKO im Jahre 1965. Der Preissturz bewirkte das Absinken der Umsatzprofitrate und damit der gesamten Kapitalprofitrate, was zudem zu Überproduktionserscheinungen und zu einer scharfen gegenseitigen Konkurrenz der Stahlkonzerne um einen größeren Marktanteil führte. Daneben machte die Unternehmenskonzentration in Europa und den USA die Fusionierung von YAHATA und FUJI als Mittel zur Änderung des Marktes von einem "Konkurrenzoligopol" zu einem "Kooperationsoligopol" notwendig, um eine Erweiterung der Produktions- und Marktanteile und des weiteren eine Stabilisierung des Kartellpreises zu erzielen.

c) ***Der Anstieg des gewinnbringenden Beschäftigungsgrades bei steigenden Fixkosten.***

Die Verwirklichung der drei Rationalisierungspläne erforderte nicht nur den Einsatz von innerbetrieblichem Kapital, sondern auch von Staats-, Privat- und anderem Fremdkapital. Dieser zunehmende Einsatz von außerbetrieblichem Kapital ließ neue Kosten erwachsen: die speziellen Abschreibungskosten und die ansteigenden Finanzkosten aus dem Einsatz außerbetrieblichen Kapitals. Diese beiden beschriebenen Kosten senkten einerseits die Produktionskosten pro Einheit gegenüber der Zunahme des Produktionsvolumens bei steigendem Beschäftigungsgrad, andererseits aber erhöhten sie die Produktionskosten pro Einheit gegenüber einer Verminderung des Produktionsvolumens bei abnehmendem Beschäftigungsgrad. Der Umlauf des fixen Kapitals durch Einsatz von großem außerbetrieblichen Kapital erschwerte ein Produktionsverminderung

durch Herabsetzung des Beschäftigungsgrades in Krisenzeiten.⁵⁾ Trotz einer Überproduktion unter dem Kartellpreis ist eine Produktionssenkung nicht möglich. Deshalb muß der Kartellpreis herabgesetzt werden. Ferner ist eine Kontrolle der Anlageninvestitionen durch ein Produktionsbeschränkungskartell auf Grund der internationalen Unternehmenskonzentration nahezu unmöglich geworden. Deshalb wurde die SHIN-NIPPONSEITETSU ins Leben gerufen, um die Hegemonie des Kartellpreises wiederherzustellen und die Gründung eines "kooperativen Oligopolmarktes" erneut zu ermöglichen. Natürlich kann man höhere innerbetriebliche Reserven durch Festsetzung eines geregelten Preises erzielen, wodurch die Finanzkosten eine relative Senkung erfahren und auch der gewinnbringende Beschäftigungsgrad sinkt und eine Produktionsbeschränkung in Krisenzeiten durchführbar wird. Auf diese Weise werden die Bedingungen für die Investitionsaktivität bei erhöhter Stabilität der Selbstfinanzierung verbessert.

d) Die Reorganisation der Tochtergesellschaften.

Ein weiterer Punkt zur Stärkung des "kooperativen Oligopolmarktes", und das heißt zur Bildung eines neugeregelten Preises, ist eine Reorganisation der verschiedenen Tochtergesellschaften einerseits im Verkaufssektor und andererseits im Produktionssektor. Bei ersterem konzentrierten sich YAHATA und FUJI auf den sogenannten "Zehn-Tage-Kongreß", dem auch Vertreter anderer Konzerne, wie zum Beispiel MITSUIBUSSAN, MITSUBISHI-HANDELSGESELLSCHAFT, NISHIO-IWAI, MARUBENIIDA, SUMITOMO-HANDELSGESELLSCHAFT und ATAKA-INDUSTRIE, angehören. Dieser "Zehn Tage-Kongreß" vertriebt rund 70% der gesamten Stahlproduktion von YAHATA und FUJI, die restlichen 30% wurden von 20-30 Mittel- oder Kleinhändlern vertrieben. Aber die Fusionierung dieser beiden machte auch eine Reform des Verkaufswesens erforderlich. Die SHIN-NIPPONSEITETSU war bestrebt, einige bedeutendere Großhändler zu kontrollieren, und führte deshalb eine Reorganisation der Mittel- und Kleinhändler durch. Bei ihrer Fusionierung gliederten YAHATA und FUJI den Bereich der Produktion, des Vertriebes und des Rohstoffeinkaufs in der Vertikalen neu. Dabei haben YAHATA und FUJI die direkten Tochtergesellschaften als integrierte Teile in den neuen Verband des SHIN-NIPPONSEITETSU eingebracht. So hat jedes Stahlwerk seine eigenen größeren Zulieferbetriebe unter Kontrakt, die sogenannten "kooperativen Gesellschaften". Zum Beispiel sind dem YAHATA-Werk in Nordkyushu ungefähr 1,300 dieser "kooperativen Gesellschaften" angeschlossen. YAHATA und FUJI nahmen im Bereich des Spezialstahls eine Reorganisation der Tochtergesellschaften vor, ebenso im Bereich des Legierungsstahls und im zweiten und dritten Verarbeitungsprozeß. Im Rahmen der SHIN-NIPPONSEITETSU wird von YAHATA und FUJI weiter in verstärktem Maße eine Reorganisation der

5) "Economic Review" 1970, Oktober, Tokushu (Spezialverlag).

jeweiligen Tochtergesellschaften und Zulieferbetriebe angestrebt.

4. *Schluß*

Obwohl das KOSEITORIHIKI-Komitee (Antitrustbüro) auf Grund des "Antimonopolgesetzes" gegen einen Zusammenschluß von YAHATA und FUJI war, wurde dieser jedoch von vielen Wissenschaftlern der Macro- und Micro-ökonomie, von den Verbraucherverbänden, dem Industrie- und Handelsministerium und Kreisen der Finanz unterstützt, so daß schließlich das Antitrustbüro dieser Fusion zustimmen mußte, allerdings nur unter Ausschluß einiger Produktionszweigne.