

# Im Göhlal

ZEITSCHRIFT DER VEREINIGUNG  
FÜR  
KULTUR, HEIMATKUNDE UND GESCHICHTE  
IM GÖHLTAL

Nr. 72  
Februar 2003

Veröffentlicht mit der Unterstützung des Kulturrates der  
deutschsprachigen Gemeinschaft

## Eine unvermeidbare Schließung: Die Hergenrather Kalkwerke

von (†) Josef Bernrath

Vorbemerkung: Der nachfolgende „Bericht über die wirtschaftliche Lage der Firma Nouvelle Société Chaufourneries d'Hergenrath - S. A.“ wurde, wie aus textinternen Kriterien hervorgeht, im Frühjahr 1955 verfasst. Aus dem Text geht nicht mit letzter Klarheit hervor, wer der Adressat dieses Berichtes ist. War es die Aktionärsversammlung?

\*\*\*

### *Die Leistungsfähigkeit unseres Betriebes*

Die vorhandenen industriellen Anlagen erlauben die Fertigung nachstehender Produkte:

- unbehauenen Bruchstein
- Stückkalk mit dem Nebenprodukt Kalkasche
- Stückkalk gebrochen und gemahlen
- Hydratkalk mit dem Nebenprodukt Hydratgriese.

Die Produktion des Werkes beschränkt sich jedoch auf die Herstellung von Stückkalk für diverse Zwecke; alle anderen Produkte sind von diesem abgeleitet.

Die Gewinnung von Bruchsteinen für den Straßenbau und dergleichen erfolgt nur aufgrund von Nachfrage, kann also nicht als regelmäßige Produktion betrachtet werden. Der Bruchstein selbst stellt nur das Rohprodukt für das Brennen von Kalk dar.

Wir verfügen über 4 Schachtöfen mit einer Tagesleistung von je 45 Tonnen, d. h. 180 Tonnen arbeitstäglich. In dieser Tonnage sind aber rund 30 Tonnen Kalkasche in der Körnung 0/10 enthalten. Diese sind auszusondern, sodass eine reine Stückkalkproduktion von

150 Tonnen täglich + 30 Tonnen Asche  
3.600 To monatlich + 720 To Asche  
43.200 To jährlich + 8.460 To Asche  
erreicht werden könnte.

Die Beschaffenheit des Steinbruchs und die Qualität des Steines ist in erster Linie dafür grundlegend, dass eine solche Produktion erreicht werden kann.



Von der Vegetation überwuchert: Die Kalköfen in der Brennhaag

Gaben wir Ihnen vorstehend eine kurze Übersicht über die Möglichkeiten unserer industriellen Anlage, so wollen wir Ihnen nachstehend ein Bild davon geben, wie sich der Steinbedarf in einer solchen Produktion stellen wird.

	<u>Ofenproduktion</u>	<u>Steinbedarf</u>
täglich	180 To	360 To
monatlich	4.320 To	8.640 To
jährlich	51.840 To	103.680 To

Wenn wir mit einem Erdanfall von 20% rechnen, so stellt der Steinbedarf 80% der gesamten Steinbruchleistung dar. Bei dem oben genannten Steinbedarf würde sich also die Gesamtproduktion des Bruches in etwa wie folgt darstellen:

	Steine	+	Erde	Gesamt
	80%		20%	100%
täglich	360 To		90 To	450 To
monatlich	8640 To		2.160 To	10.800 To
jährlich	103.680 To		25.920 To	129.600 To



Um eine Jahresmaximalleistung zu erreichen, ist in erster Linie die vorstehende Steinbruchleistung zu erreichen.

Diese stellte sich jedoch in den Jahren 1948-1954 folgendermaßen dar:

Jahr	Steine		Erde		Total To
	To	%	To	%	
1948	68.143	85,44	11.818	14,56	79.761
1949	49.452	81,38	11.317	18,62	60.769
1950	43.657	79,37	11.344	20,63	55.001
1951	47.136	83,57	9.270	16,43	56.406
1952	42.298	80,92	9.979	19,08	52.277
1953	29.991	81,30	6.800	18,70	36.791
1954	46.122	70,83	18.996	29,17	65.118

Dem gegenüber steht die notwendige Leistung zur maximalen Ausnutzung von

103.680 Tonnen Steinen (80%) und 20 Tonnen Erde (20 %).

Die Aufstellung zeigt, dass wir in den vergangenen 8 Jahren die Maximalleistung nicht erreicht haben. Die wirkliche Leistung (Ist-Leistung) zur möglichen (Soll-)Leistung stellt sich etwa wie folgt dar, wodurch man auch den Beschäftigungsgrad feststellen kann:

	Soll-Leistung	Ist-Leistung	Beschäftigungsgrad
	Steine To	Steine To	in %
1948	103.680	68.143	66
1949	"	49.452	48
1950	"	43.657	42
1951	"	47.136	45
1952	"	42.298	41
1953	"	29.991	29
1954	"	46.122	44

Diese Zahlen weisen aus, dass wir in den Referenzjahren eine Durchschnittsbeschäftigung von nur 45 % erreichten. Die im Steinbruch erreichte Leistung beeinflusst naturgemäß den Versand. Wir legen umseitig verschiedene Statistiken bei, die von größtem Interesse sein dürften.



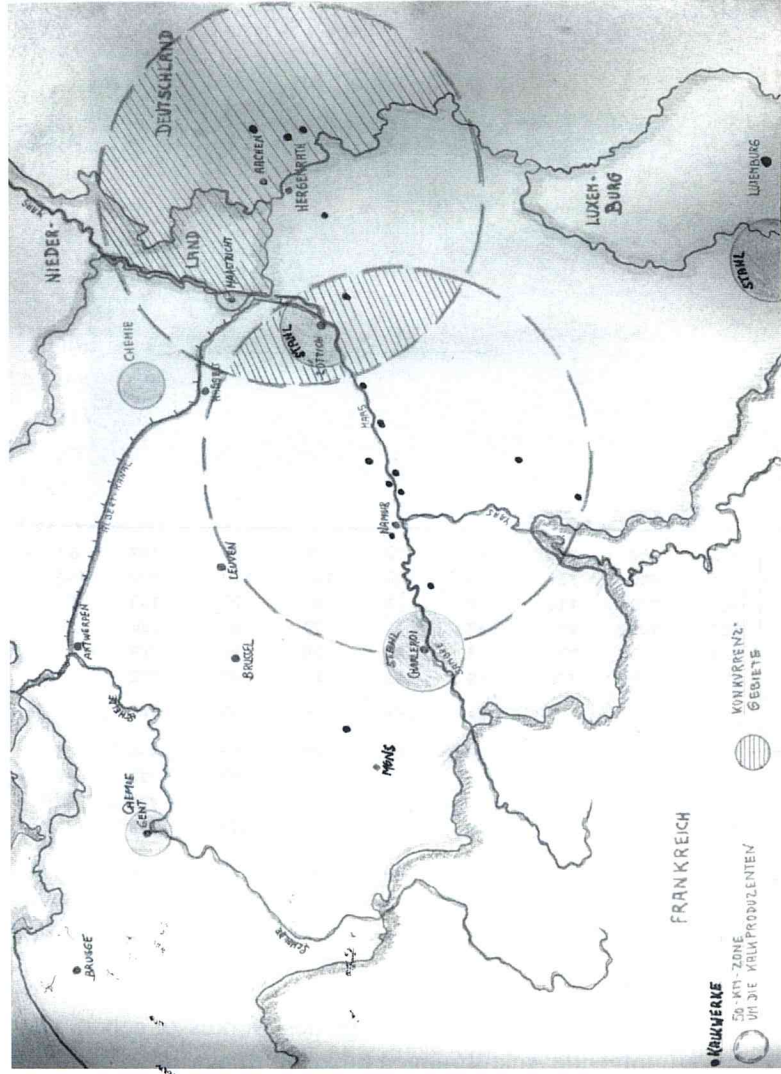
Die Öfen bestehen durchweg aus gut vermauertem Ziegelwerk.  
Die Anlage ist am Fuße ± 48 m lang und 16 m breit.

### *Geographische Lage des Werkes*

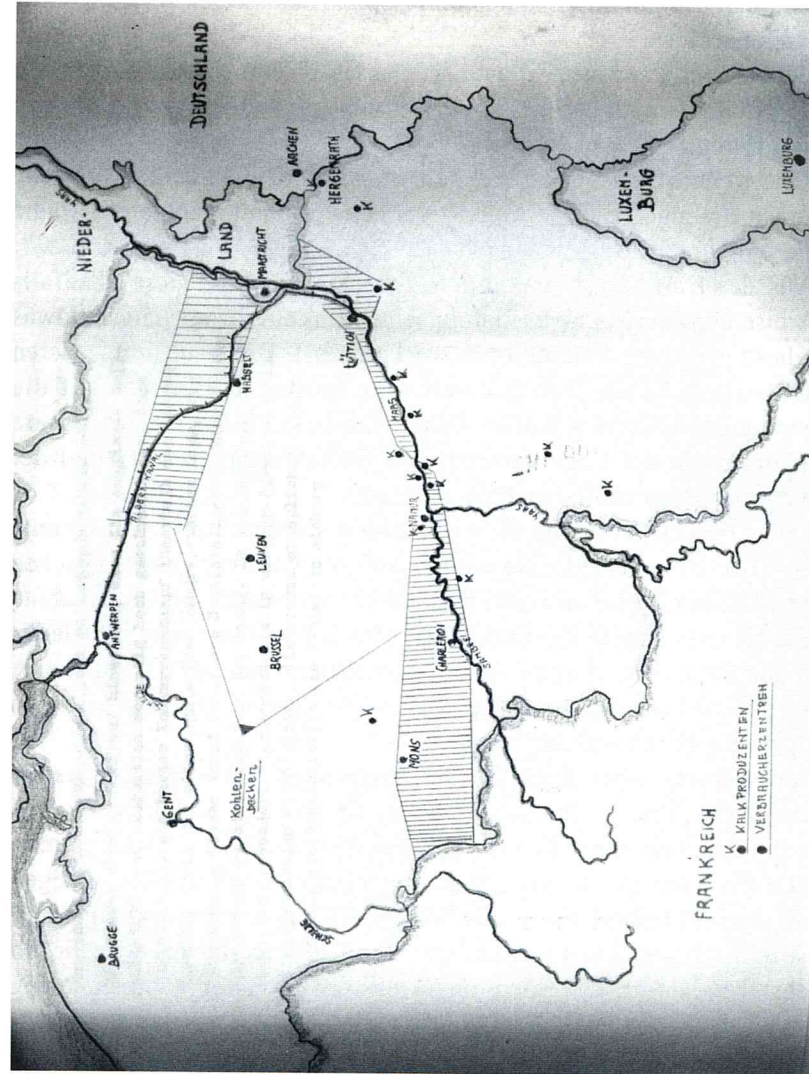
Um ein genaues Bild der wirklichen Lage des Werkes zu geben, sind wir gezwungen, folgende Ausführungen hinzu zu fügen:

Die eingefügte Übersichtskarte (Karte A) zeigt die Lage unseres Werkes zu unserer Konkurrenz.

Es bedarf keiner großen Erklärung, dass die geographische Lage des Werkes zum Mutterlande selbst die ungünstigste ist, die man sich vorstellen kann.



Karte A: Sie veranschaulicht die Lage der Hergenthaler Kalkwerke im Vergleich zu unseren Konkurrenten (•), die vorwiegend im Maastal angedeutelt sind.



Karte B: Von den Kohlebecken an Sambre und Maas (schraffiert) zu den Kalkwerken der Konkurrenz ist es nur ein kurzer Weg.



Erschwerend wirken noch folgende Tatsachen:

- a) die meisten belgischen Kalkwerke liegen im Maastal und verfügen teilweise über einen eigenen Wasseranschluss;
- b) große Verbraucherindustrien, also unsere Kunden, verfügen in Anbetracht des gut ausgebauten belgischen Kanalnetzes ebenfalls über Wasseranschluss.

Bekanntlich kann der Eisenbahn- und LKW-Transporttarif nicht mit den vorteilhaften Bedingungen des Transportes auf dem Wasserwege konkurrieren.

Eine weitere Tatsache ist die, dass das Brennen von Kalk erhebliche Brennstoffmengen erfordert, und zwar etwa 200 Kilo Kohle pro Tonne Kalk.

Aus der Karte B ist ersichtlich, dass die Kohlenreviere ebenfalls teilweise in naher Nachbarschaft unserer Konkurrenz gelegen sind, was für diese geringere Frachtkosten zur Folge hat. Brennstoffe und deren Frachtkosten haben jedoch einen sehr spürbaren Einfluss auf die Gestehungskosten des Kalks. Durch die bessere Lage wird unsere Konkurrenz in die Lage versetzt, den Gestehungspreis aufgrund der günstigeren Brennstoff-Frachten zu senken.

Unter Berücksichtigung dieser Faktoren verfügt unsere Konkurrenz über bedeutende Vorteile, die wir uns aufgrund unserer geographischen Lage in keiner Weise zu eigen machen können. Es ist eine altbekannte Tatsache, dass gerade die Ostkantone durch ihre Lage schwer belastet sind und der Existenzkampf vieler Unternehmen hart ist. Wir sind keine Einzelgänger, die die oben angeführten Argumente für sich allein in Anspruch nehmen wollen.

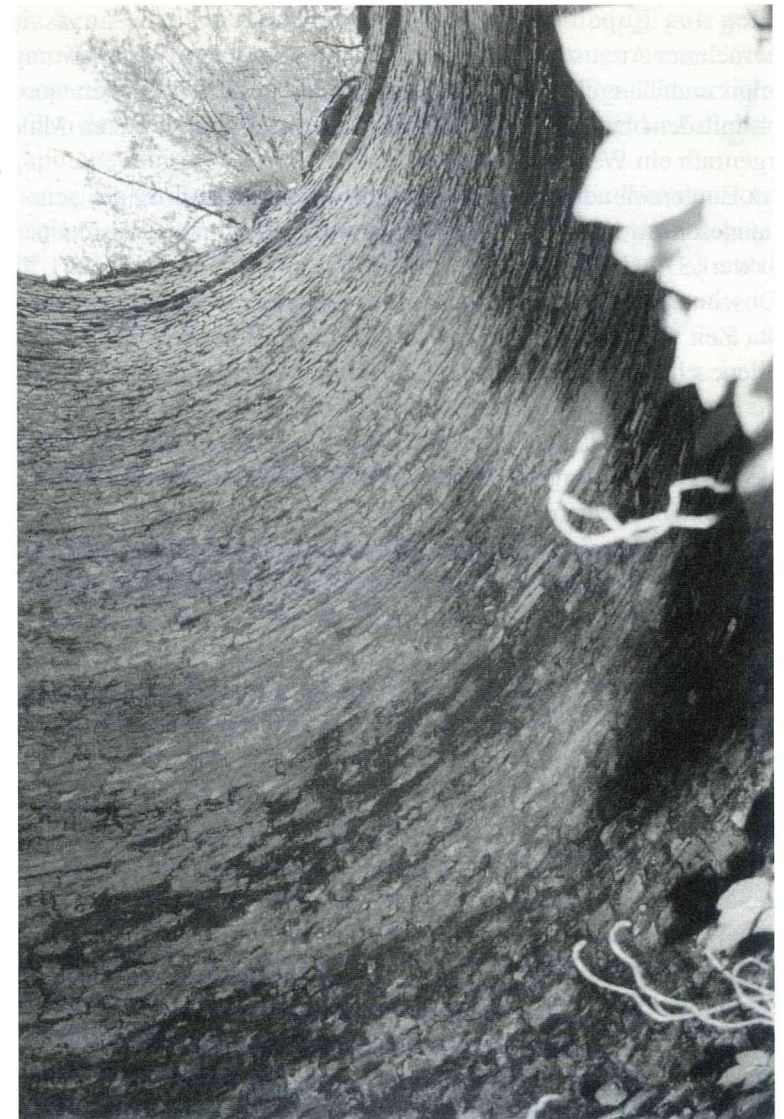
Wir müssen aber doch darauf hinweisen, dass die belgische Kalkindustrie ihre Produktion derart in die Höhe geschraubt hat, dass ohnehin schon ein harter Konkurrenzkampf innerhalb des Landes besteht. Werke mit einer so ungünstigen geographischen Lage wie der unsrigen sind in diesem Kampf immer die Benachteiligten. In unserem Falle schuf diese Lage besondere Eigentumsrechte in unserer Firma, wie Sie im Nachstehenden sehen werden, die es uns ermöglichten, jahrzehntlang die Produktivität des Werkes zu sichern.

### *Die Entwicklung der Gesellschaft*

Unter Hinweis auf die geographische Lage des Werks ist es verwunderlich, dass die Firma, d. h. ein Steinbruch- und Kalk-

brennereibetrieb, auf ein fast 50jähriges Bestehen zurückblicken kann.

Die Kalkwerke Hergenrath A. G. sind am 23.2.1923 gegründet worden, vorher existierte aber bereits die Firma „Kalkwerke Hergenrath G.m.b.H.“ und das Unternehmen Vandenesch. Um diese Lage verstehen zu können, ist ein kurzer Rückblick auf die Geschichte des Unternehmens angebracht.



Blick in das Innere eines Ofens. Die Öfen haben einen Durchmesser von  $\pm 5,50$  m.



Die Zeit bis 1940

Das Werk verfügte bei seiner Gründung über ausgedehnte Steinvorkommen, die zwar der Gemeinde Walhorn gehörten, aber durch einen langjährigen Pachtvertrag dem Kalkwerk zur Ausbeutung überlassen wurden.

Ein notarieller Vertrag vom 14.1.1910 beurkundet diese Verpachtung an den aus Eupen stammenden, jedoch in Stolberg ansässigen Unternehmer August Vandenesch. Kalksteinabbau und Verarbeitung zu Brannt- und Düngekalk war schon im 19. Jh. vielfach betrieben worden, doch mit dem Unternehmen Vandenesch entstand zum ersten Male in Hergenrath ein Werk größeren Ausmaßes.

Im Einvernehmen mit der Gemeinde Walhorn übertrug der genannte Vandenesch am 19.12.1912 die Ausbeutungsrechte an die Westdeutschen Kalkwerke A. G. in Köln.

Obschon uns die betreffenden Urkunden nicht mehr vorliegen, müssen in der Zeit von 1910-1912 die Westdeutschen Kalkwerke die von Herrn Vandenesch erstellten Anlagen durch Kauf erworben haben. Wie konnte es zu einem solchen Verkauf kommen?

Die Erklärung dürfte denkbar einfach sein. Die Firma Westdeutsche Kalkwerke A. G. war bereits Besitzerin der Steinbrüche und Kalkwerke in Walheim, Niederforstbach und Stolberg sowie größerer, noch nicht erschlossener Steinvorkommen im Aachener Bezirk. Infolge der geographischen Lage des Hergenrather Werkes stieß Vandenesch im Aachener Raum auf diese mächtige Konkurrenz, zu der sich auch noch verschiedene Privatunternehmen wie Gussen, Thelen, Mayer und Hoven gesellten; andererseits sah sich das Hergenrather Werk nach Westen hin durch die belgischen Kalkwerke blockiert. Angesichts dieser Zangenstellung und dieser doppelten Konkurrenz blieb dem Privatmann Vandenesch nur eine einzige Möglichkeit, einen Steinbruch und Kalkbetrieb in Hergenrath weiterzuführen: Verkaufen. Diese Aktion war also lediglich eine Folge der geographischen Lage des Hergenrather Werks.

Die Westdeutschen Kalkwerke traten am 1.4.1920 alle Rechte und Pflichten aus ihrem mit Walhorn getätigten Vertrag an die Kalkwerke Hergenrath G. m. b. H. ab, welche ihrerseits am 18. Juni 1920 aufgelöst wurden. Durch diese Transaktionen entging die Gesellschaft der Sequestrierung.

Eine Urkunde vom 23.2.1923 belegt die Gründung der „Kalkwerke Hergenrath A.G.“. Diese neue Gesellschaft kaufte das Werk in der

Brennhaag. Die neue Firmengründung und die dadurch geschaffenen Kapitalverhältnisse entsprachen der neuen, durch den Friedensvertrag und den Anschluss an Belgien entstandenen politischen Lage. Die G. m. b. H. und die A. G. waren Firmen belgischen Rechts, auch wenn die Aktienmehrheit weiterhin in den Händen der Westdeutschen Kalkwerke lag.

Diese Kapitalverhältnisse sind dadurch zu erklären, dass kein belgisches Unternehmen am Kauf des so ungünstig gelegenen Hergenrather Werkes Interesse zeigte. Das Werk konnte andererseits nur dann weiterbestehen, sich entwickeln und annehmbare Resultate erzielen, wenn ihm der deutsche Markt erschlossen blieb. Dies war der Fall durch die Kapitalbeteiligung der Westdeutschen Kalkwerke.

Als August Vandenesch seine Rechte um 1911 an die Westdeutschen Kalkwerke abtrat, trennte er sich von einem defizitären Unternehmen, das für 1911 einen Verlust von 7215 Mark ausweist. Auch 1912 schloss noch mit einem leichten Defizit von 1772 Mark. Mit der Kredit- und Bürgschaftshilfe der Westdeutschen Kalkwerke konnte sich das Hergenrather Werk im Laufe der Jahre beträchtlich vergrößern. In den Kriegsjahren 14-18 entstanden die ersten Ofenanlagen und bis zum Jahre 1940 standen 3 Öfen mit einer Tagesleistung von insgesamt 135 Tonnen. Ein vierter Ofen war bereits 1938 geplant, konnte aber erst 1941 verwirklicht werden, da die finanzielle Belastung zu der Zeit für das Werk zu groß war.

1934 entstand eine Hydratanlage, die erste ihrer Art in Belgien. Die Finanzierung dieser Objekte wurde durch eigene Firmenmittel übernommen, so dass in den Vorkriegsjahren an eine Dividendenausschüttung nicht zu denken war. Der Verzicht des Hauptaktionärs auf Gewinnausschüttungen erlaubte es dem Hergenrather Betrieb, sich dem jeweiligen Stand der Technik anzupassen.

Es dürfte interessant sein, einen Blick auf die Jahresbilanz des letzten Vorkriegsjahres (1939) zu werfen:

Kapital:	2.000.000 BF
Anlagevermögen:	2.994.567 BF
Neuanlagen 1939	389.217 BF
Verkaufserlöse (netto)	5.229.844 BF
GEWINN 1939	57.233 BF, d. h. 2,86 % auf das Kapital.

Von diesem Gewinn zweigte man 50.000 F für den Reservefonds ab, wodurch erst die gesetzlich vorgeschriebene Reserve von 200.000 F erreicht wurde.



Aus den Betriebsaufwendungen ist die Summe von 1.332.052 F für Löhne und Gehälter besonders hervorzuheben. Legen wir diese Summe mit 12.000 F um, was einem damals üblichen Monatseinkommen von etwa 1.000 F entspricht, so erreichen wir eine Beschäftigtenzahl von 111 Personen. Da die Arbeitnehmer durch die umliegenden Ortschaften gestellt wurden, war dies eine fühlbare Entlastung dieser Gemeinden. Die regelmäßige Beschäftigung erlaubte unseren Arbeitnehmern ferner, ein sozial zu rechtfertigendes Leben zu führen. Die Bindung an das Werk drückt sich auch darin aus, dass wir zu 80% Arbeitnehmer beschäftigt haben, die uns über Jahrzehnte die Treue bewahrt haben.

Diese erfreuliche Entwicklung war nur dadurch möglich, dass uns der deutsche und der holländische Markt durch unsere Beziehungen zur deutschen Interessengruppe offen blieben.

Das Verhältnis Export – Inland stellte sich wie folgt dar:

Export	Inland
89,75%	10,25%

Wir wollen aber nicht unerwähnt lassen, dass der Export von Belgien nach Deutschland noch dadurch gefördert wurde, dass die Produktionskosten in Belgien weit niedriger lagen als in Deutschland.

Diesem Plus stand allerdings entgegen, dass die deutschen Devisenbestimmungen dem Ausland enorme Schwierigkeiten in den Weg legten, wodurch sich die Vor- und Nachteile gegenseitig die Waage hielten.

#### 1940 – 1945

Die Versandentwicklung und der Beschäftigungsgrad entsprachen auch während dieser Zeit den vorausgegangenen Jahren. Der einzige Vorteil, der dem Werk durch den Anschluss des hiesigen Gebietes an Deutschland geboten wurde, war rein finanzieller Art und ergab sich daraus, dass der Versand keinen Devisenbestimmungen mehr unterworfen war und die früher angespannte Finanzlage sich entspannen konnte. Der Krieg verhinderte aber die Modernisierung des Werks, so dass man behaupten kann, dass der technische Stand 1945 noch derjenige von 1939 war.

#### 1945 – 1952

Infolge der Besitzverhältnisse fiel das Hergenrather Werk nach dem Kriege unter die Verwaltung des Sequesteramtes.

Da der gesamte Export nach Deutschland in Wegfall gekommen war, war der Aufbau eines neuen Kundenkreises die vordringlichste Aufgabe;

### 1937-1939

### Versandübersicht I

Zusammengefasst 3 Jahre

	Deutschland	England	Holland	Frankreich	Luxemburg	Belgien	Gesamt	Jahres- durch schnitt
	t	t	t	t	t	t	t	t
Stückkalk	88.851,80	-	4.831,11	-	4.732,34	7.006,67	105.421,92	35.140
Hydrat I.	37.933,26	3.283,0	161,72	-	-	1.448,28	42.826,26	14.275
Hydrat II.	7.	-	3.707,04	-	-	3.957,193	7.664,233	2.555
Asche	6.196,08	-	-	-	-	4.538,58	10.734,66	3.578
Steine	49.910,00	-	-	-	-	547,00	50.457,0	16.819
<b>Total</b>	<b>182.891,14</b>	<b>3.283,0</b>	<b>8.699,87</b>	<b>-</b>	<b>4.732,34</b>	<b>17.497,723</b>	<b>217.104,073</b>	<b>72.367</b>
<b>Jahresmittel</b>	<b>60.964</b>	<b>1.094</b>	<b>2.900</b>	<b>-</b>	<b>1.577</b>	<b>5.832</b>	<b>72.357</b>	<b>-</b>
<b>Anteil in %</b>	<b>84,24</b>	<b>1,51</b>	<b>4,0</b>	<b>-</b>	<b>2,17</b>	<b>8,08</b>	<b>100</b>	<b>-</b>

Export: 89,75%; Inland 10,25%



es ist klar, dass dies nicht von heute auf morgen stattfinden konnte. Doch zeigen die Versandziffern jener Jahre, dass das Werk zu 50% ausgelastet war, was sich ebenfalls in der Zahl der Beschäftigten (50) widerspiegelt. Erleichtert wurde der Neuaufbau des Hergenrathes durch den Wegfall der deutschen Konkurrenz auf dem holländischen und luxemburgischen Markt. Der Versand zu den luxemburgischen Stahlwerken wurde zur Lebensgrundlage für Hergenrath. Diesem Absatzmarkt ist es vor allem zu verdanken, dass der Geschäftsgang in den Nachkriegsjahren gesichert blieb. Diese Lieferungen nach Luxemburg führten unglücklicherweise dazu, dass man darin für die Zukunft eine Sicherung des Hergenrathes erblickte und die anderen Märkte, vor allem Holland und Belgien selbst, vernachlässigte, was sich später rächen sollte.

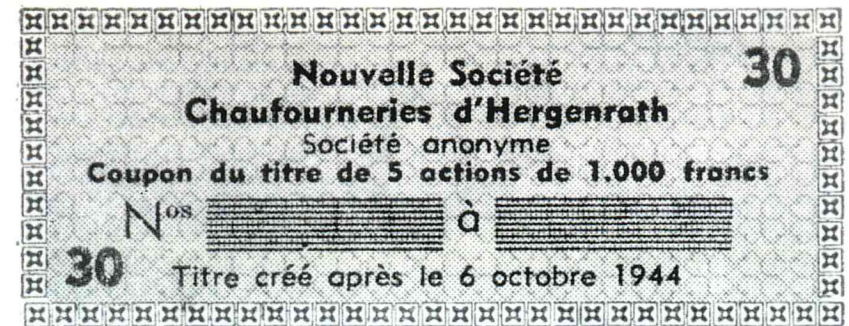
Durch die zeitlich begrenzte Verwaltung des Sequesteramtes wurde zwar der Geschäftsgang aufrecht erhalten, das Werk aber nicht den Erfordernissen der neuen Technik angepasst, was aber an sich verständlich war. Für die Nachfolger des Sequesteramtes ergab sich jedoch daraus eine enorme finanzielle Belastung. Erschwerend wirkte noch der Umstand, dass unsere Konkurrenten die ersten Blütejahre nach dem Kriege nicht ungenutzt haben verstreichen lassen und so uns gegenüber einen großen technischen Vorsprung gewinnen konnten.

#### 1953 bis heute

Das Sequesteramts hatte einen Verkauf des Hergenrathes zum 1.1.1953 in Aussicht genommen. Die diesbezüglichen Verhandlungen zwischen der staatlichen Zwangsverwaltung und den in Frage kommenden Käufern erstreckten sich bis zum 10.2.1954. Dem Kauf voraus ging am 7.1.1954 eine Neugründung der Gesellschaft unter dem Namen „Nouvelle Société Chauffourneries d'Hergenrath, S. A.“<sup>2</sup>.

Der Kauf verpflichtete den Käufer, das Werk mit rückwirkender Kraft zum 1.1.1953 zu übernehmen, ein wohl einmaliges Kuriosum. Die Bilanz zum 31.12.1953 hatte bereits mit einem Verlust von rund 400.000 F abgeschlossen.

<sup>2</sup> Die Gesellschaft wurde laut Satzungen für eine Dauer von 30 Jahren gegründet. Der Firmensitz war in Hergenrath, Hauseter Straße Nr. 1. Die Jahreshauptversammlung fand am 1. Dienstag im Monat April statt. Die erste Versammlung war auf den ersten Dienstag des Monats April 1955 festgesetzt.



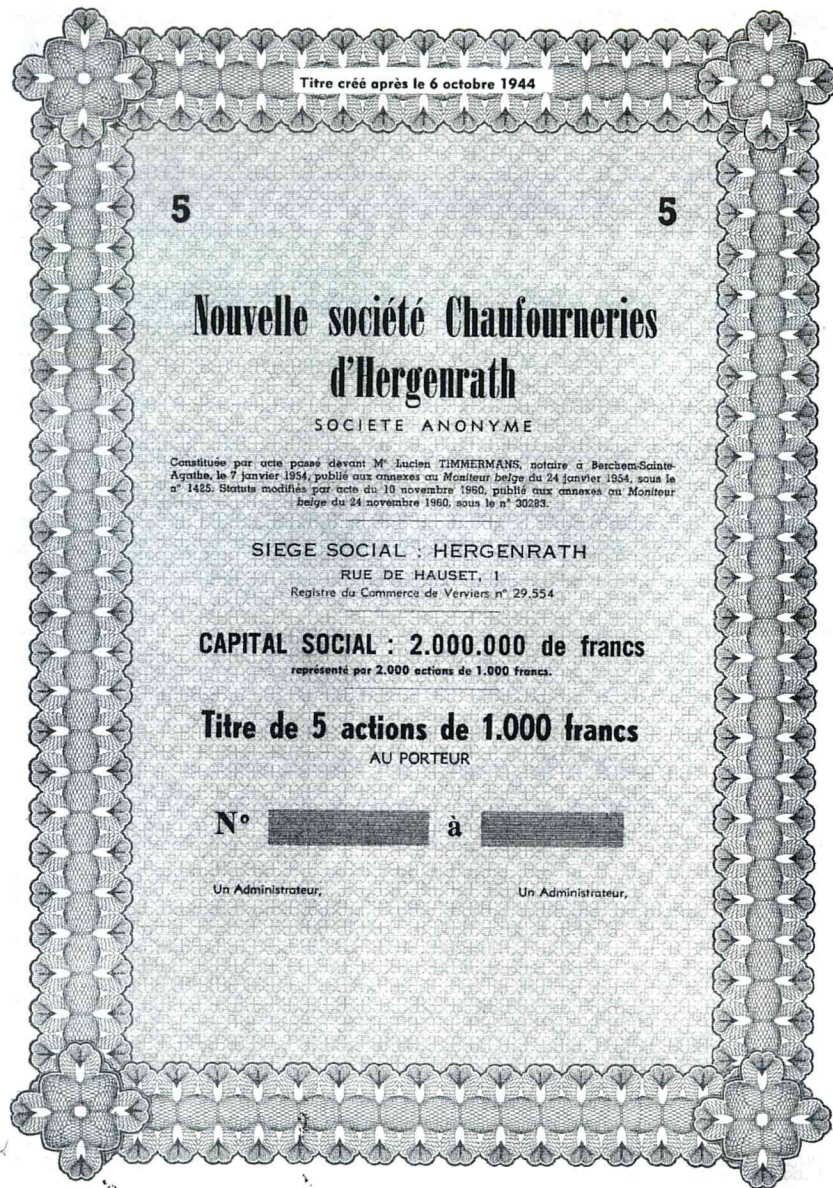
Ohne Dividende: Kupon der Kalkwerke-Aktie

Wirtschaftlich wirkte sich dieser Zustand wie folgt aus: Infolge schlechter Qualität der Lieferungen aus Hergenrath sowie reduzierter Produktion im luxemburger Stahlwerk Rodíngen mussten die Lieferungen dorthin im Januar 1953 eingestellt werden. Auf die uns für die Zukunft von dem Stahlwerk gestellten Bedingungen konnten wir nicht eingehen, da dies enorme Frachtbelastungen nach sich gezogen hätte. Diese Lieferungen waren aber, wie eben schon gesagt, für uns lebenswichtig. So war die Existenzfrage gestellt. Jetzt wirkte sich die Vernachlässigung anderer Märkte aus.

Mit den ehemaligen Besitzern, den Westdeutschen Kalkwerken, wurden Verhandlungen zwecks Überbrückung der unklaren Lage aufgenommen mit dem Ergebnis, dass die Westdeutschen Kalkwerke dem Hergenrathes Lieferungen nach Deutschland abtraten, die zwar preislich in keinem Verhältnis zu den Gesteungskosten lagen, aber andererseits eine Weiterführung des Betriebes erlaubten. Diese Lieferungen waren lediglich als Überbrückung gedacht und sollten kein Dauerzustand werden, zumal dieselben von den eigenen Betrieben der Westdeutschen Kalkwerke abgezweigt werden mussten.

Während des ganzen Jahres 1953 konnte Hergenrath keinen Kalk nach Luxemburg liefern. Dort deckte man inzwischen seinen Bedarf bei unserer Konkurrenz. Die Gründe hierzu lagen in erster Linie in der Qualität. Da die ersten Nachkriegsjahre einen empfindlichen Mangel an Stahlwerkskalk mit sich gebracht hatten, wurden auch erhöhte Frachtkosten und Qualitätsunterschiede in Kauf genommen. Nachdem sich aber die Lage normalisiert hatte, war damit zu rechnen, dass wir die früher erzielten Ab-Werk-Preise nicht mehr erreichen und dass eine erhebliche Verbesserung der Qualität erforderlich sein würde.





Zu einem wertlosen Papier geworden:  
Ein Aktienschein der Hergenrather Kalkwerke

Unseren Bemühungen ist es in der Folgezeit gelungen, einen einwandfreien Kalk herzustellen, der den Wünschen und Anforderungen der Kundschaft entsprach. Preislich mussten wir jedoch der Kundschaft infolge der Frachtkosten Konzessionen machen, wodurch wir zwar konkurrenzfähig blieben, die Lieferungen aber für uns an Interesse verloren; da die erzielten Preise in keiner Weise mit den Gestehtungspreisen Schritt hielten.

1954 kamen wir langsam wieder mit den Stahlwerken von Rodingen und Differdingen ins Geschäft und lösten dadurch die Lieferungen nach Deutschland ab. Die erzielten Preise erwiesen sich jedoch als nicht zufriedenstellend, so dass wir diese Lieferungen nach Luxemburg schon im Frühjahr 1955 wieder einstellen mussten. Diese Lage ist einzig und allein darauf zurückzuführen, dass in den Vorjahren die „Ausweichkundschaft“ vernachlässigt worden ist.

Erschwerend kam zusätzlich noch hinzu, dass sich unsere Konkurrenz mittlerweile technisch so weit fortentwickelt hatte, dass sie überall Fuß gefasst hatte und infolge ihrer günstigeren Gestehtungskosten ihre Produkte zu sehr niedrigen Preisen auf den Markt brachte.

Den Beweis für unsere Ausführungen treten wir im Nachfolgenden an:

Bereits in den frühen 50er Jahren normalisierte sich die wirtschaftliche Lage in Deutschland, das langsam wieder mit seinen Produkten auf dem Auslandsmarkt erschien. Speziell in unserem Fall blieb dies nicht ohne Folgen, besonders auf dem holländischen Markt.

Hier müssen wir einflechten, dass Holland über keine Kalkvorkommen und Kalkwerke verfügt, wodurch das Land mehr und mehr zu einem Schauplatz der Konkurrenzkämpfe wurde. Vor dem Kriege hat man diese Entwicklung dadurch beeinflusst, dass man ein deutsch-belgisches Abkommen schuf, das den Bedarf und die Preisgestaltung unserer Produkte auf dem holländischen Markt zur Zufriedenheit der beiden beteiligten Produzenten regelte. Dieses Abkommen schuf auch die Grundlage dafür, dass der Gesamtbedarf anteilmäßig auf beide Länder verteilt wurde. Das Abkommen ruhte während der Kriegsjahre und trat nach dem Kriege nicht mehr in Kraft, weil Deutschland als Lieferant vorerst ausgefallen war. Somit fiel der gesamte holländische Markt den belgischen Produzenten zu.

Nachdem sich die Lage in Deutschland normalisiert hatte, verlagerte sich die holländische Auftragserteilung immer mehr auf den östlichen Nachbarn, da dieser infolge niedrigerer Gestehtungskosten weit günstigere



# Kalkwerke Hergenrath

AKTIEN - GESELLSCHAFT

Fernsprecher AMT HERGENRATH 29  
 Telegramme :  
**KALKWERKE HERGENRATH**  
 Bankverbindung :  
 Banque de la Société Générale de Belgique  
 SUCOURSALLE d'EUPEN, EUPEN  
 Postscheck :  
 KONTO BRUXELLES 1092.15  
 Handelsregister Nr. 7609 Verviers

HERGENRATH, den ..... 19 ..  
 (Kreis Eupen)

**Westdeutsche  
 Kalk- und Portlandzement-Werke**  
 Aktiengesellschaft

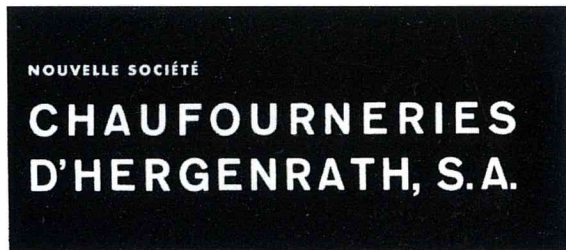
**Köln a / Rhein**  
 Deutscher Ring 7

**Rechnung**

Zahlbar hier in bar bis zum 15. des der Lieferung folg. Monats.-Begründete Reklamationen werden nur innerhalb 8 Tagen nach Empfang der Waren berücksichtigt.

Wir sandten für Ihre werte Rechnung und Gefahr ab Hergenrath, nach Station : .....

Monat und Tag	Lieferchein oder Wagen-Nr.	Sorte	Empfänger	Gewicht Kg	Preis RM	Betrag RM



N. S. CHAUFOURNERIES D'HERGENRATH S. A. HERGENRATH (BELGIQUE)

Téléphone : Hergenrath (087) 59029  
 Fernsprecher :  
 C. C. P. : Bruxelles 41743  
 Postscheck :  
 Banque de  
 Bruxelles S. A. Verviers 11557  
 Registre du Commerce : Verviers 29554  
 Handelsregister :

**Hergenrath,**

v. Réf. n. Réf.  
 Ihre Zeichen Unsere Zeichen

Die Briefköpfe spiegeln verschiedene Phasen der Geschichte der Hergenrath Kalkwerke wider.

Angebote machen konnte. So entwickelte sich der scharfe Konkurrenzkampf aufs neue. Hergenrath, das bis zu diesem Zeitpunkt mit den Lieferungen nach Luxemburg zufrieden war, verlor auf dem holländischen Markt immer mehr an Boden.

Gegenüber den ersten Nachkriegsjahren sieht die Entwicklung auf dem holländischen Markt in den Jahren ab 1950 wie folgt aus:

	Gesamtlieferungen an Kalk nach Holland (in Tonnnen)	davon	
		aus Belgien	aus Deutschland
1950	228.447	126.225 (55,3%)	102.222 (44,7%)
1951	242.928	126.429 (52%)	116.499 (48%)
1952	233.266	135.076 (57,9%)	98.150 (42,1%)

Durchschnitt 129.243

An den belgischen Lieferungen war Hergenrath wie folgt beteiligt:

- 1950 mit 2.295 t, gleich 1,82 %
- 1951 mit 554 t, gleich 0,44%
- 1952 mit 713 t, gleich 0,53 %.

Dies ergibt einen Durchschnitt von 1.187 t oder 0,93 %.

Die von Deutschland nach Holland gelieferten Produkte wurden automatisch in Belgien frei, wodurch sich auf dem belgischen Markt ein Überangebot an Kalk ergab und ein scharfer Konkurrenzkampf entstand. Ein solcher Konkurrenzkampf ist nur auf dem Weg über den Preis zu gewinnen und in einem solchen Preiskampf konnte Hergenrath nur auf der Verliererseite stehen: Zu ungünstig waren seine geographische Lage und die Gesteungskosten.

Allein durch das Entgegenkommen der Westdeutschen Kalkwerke, die uns eine Quote ihrer Lieferungen nach Holland überließen, konnten wir auf diesem Markt immer festeren Fuß fassen.

Der Versand dorthin steigerte sich in den folgenden Jahren von 4.923 Tonnen im Jahre 1953 auf 9.220 Tonnen im Jahre 1954.

Vergleichen wir diese Zahlen mit der Durchschnittstonnage, die während der Jahre 1950-52 von Belgien nach Holland ausgeführt wurde, so erreichen wir folgende Anteile:

- 1953: 3,81 %
- 1954: 7,13 %

Die ersten Monate des Jahres 1955 gaben berechnete Aussichten, einen zehnprozentigen Anteil zu erreichen. Diese Entwicklung hätte zu einem



monatlichen Absatz von ca. 1000 Tonnen Stückkalk in Holland geführt. Diese Menge entspricht nahezu der Produktion von zwei Öfen.

### *Augenblickliche wirtschaftliche Lage*

Abschließend kann die wirtschaftliche Lage des Werkes unter Bezugnahme auf die vorhergegangenen Ausführungen wie folgt umrissen werden:

Ein Versand ist infolge der geographischen Lage nur nach Deutschland und Holland günstig.

Der Versand zum Mutterland Belgien selbst ist insofern erschwert, als die Produkte mit erheblichen Frachtkosten belastet werden.

Die Brennstoffe sind mit zu hoher Fracht belastet, wodurch die Gesteungskosten des Kalks empfindlich beeinflusst werden.

Um einerseits mit seinen Produkten konkurrenzfähig zu bleiben, andererseits aber ausgeglichene Resultate erzielen zu können, muss Hergenrath Verkaufspreise und Produktionskosten erheblich senken.

Die kaufmännische Seite des Unternehmens haben wir damit ausführlich dargestellt. Wir möchten Sie höflichst bitten, um das Gesamtbild abzurunden, Ihre Aufmerksamkeit nun auch der technischen Seite zuzuwenden, da beide nicht von einander zu trennen sind.

### *Technischer Zustand des Werkes*

Der allgemein sichtbare technische Fortschritt der letzten Jahre ist enorm und es würde zu weit führen, die gerade in unserer Branche zu verzeichnenden Errungenschaften im Einzelnen zu behandeln. Als erstrangiges technisches Problem in unserem Werk ist jedoch der Steinbruch zu betrachten, wo der Kalkstein noch im Handbetrieb abgebaut wird.

Wir haben in den vorhergehenden Ausführungen angedeutet, dass gerade die Steinförderung großen Einfluss auf den Gesteungspreis des Kalkes hat. Es ist für uns also von wesentlicher Bedeutung, ob wir einen Steinbruch besitzen, der die gewünschten Vorteile bietet, oder einen solchen, der erhebliche Mehrkosten in der Ausbeutung verursacht.

Als Mehrkosten sind in unserer Branche in erster Linie die Erdmassen zu betrachten, die den Steinpreis mitbestimmen, da wir die Erde ja fördern müssen, ohne sie jedoch verwerten zu können. Es ist daher in erster Linie zu betrachten, ob der Prozentsatz der gefördertten Erdmasse an der

Gesamtproduktion hoch oder tief liegt. Wir haben im Vorstehenden schon unsere Leistungsfähigkeit erwähnt. Sie finden dort z. B., dass wir in den verzeichneten Jahren von 14,56 bis zu 29,17 % Erde gefördert haben. Das Jahr 1955 ist nicht vermerkt. In den Monaten Januar und Februar 1955 erreichte die Erdmasse jedoch 50 % der Gesamtförderung.

Wir wollen hier kurz untersuchen, wodurch diese Steigerung des Erdanfalls entstanden ist.

Jeder Steinbruch hat als Decklage eine mehr oder weniger mächtige Schicht Erde. Bei uns erreicht diese Decklage ca. 4-5 m. Jeder Betrieb ist bestrebt, diese Erdschicht, wenn sie normale Verhältnisse übersteigt, während des Jahres und insbesondere in Jahren mit gutem Geschäftsgang abzudecken. Dadurch erreicht man, dass die hohen anfallenden Kosten sich nicht plötzlich und unvermittelt bemerkbar machen. Ferner werden auf diese Weise die Ergebnisse gleichbleibend von den Abdeckkosten beeinflusst.

Durch die beigefügten Skizzen möchten wir Ihnen die Entwicklung unseres Steinbruchs im Laufe der Jahre zeigen.

Skizze 1 zeigte Ihnen einen Steinbruch, wie man ihn oft findet, und zwar im Maastal bei unserer Konkurrenz, und so wie sich unser Steinbruch vor Jahrzehnten darstellte.

Vorteil: Das Wasser, Regen- oder Quellwasser, wird auf natürlichem Wege mittels Rinnen abgeleitet.

Der Etagenbau hat den Vorteil, dass bei günstiger Witterung (Sommer) die oberste Etage vorgetrieben wird, da die herabfallende Erde im trockenen Zustand den Stein nicht verunreinigt und beide sich gut verarbeiten lassen. In den Regen- oder Wintermonaten wird diese Sohle teilweise stillgelegt, wogegen die unterste Sohle, die bereits von Erdmassen befreit ist, vorgetrieben wird.

Die sich bietenden Vorteile liegen auf der Hand.

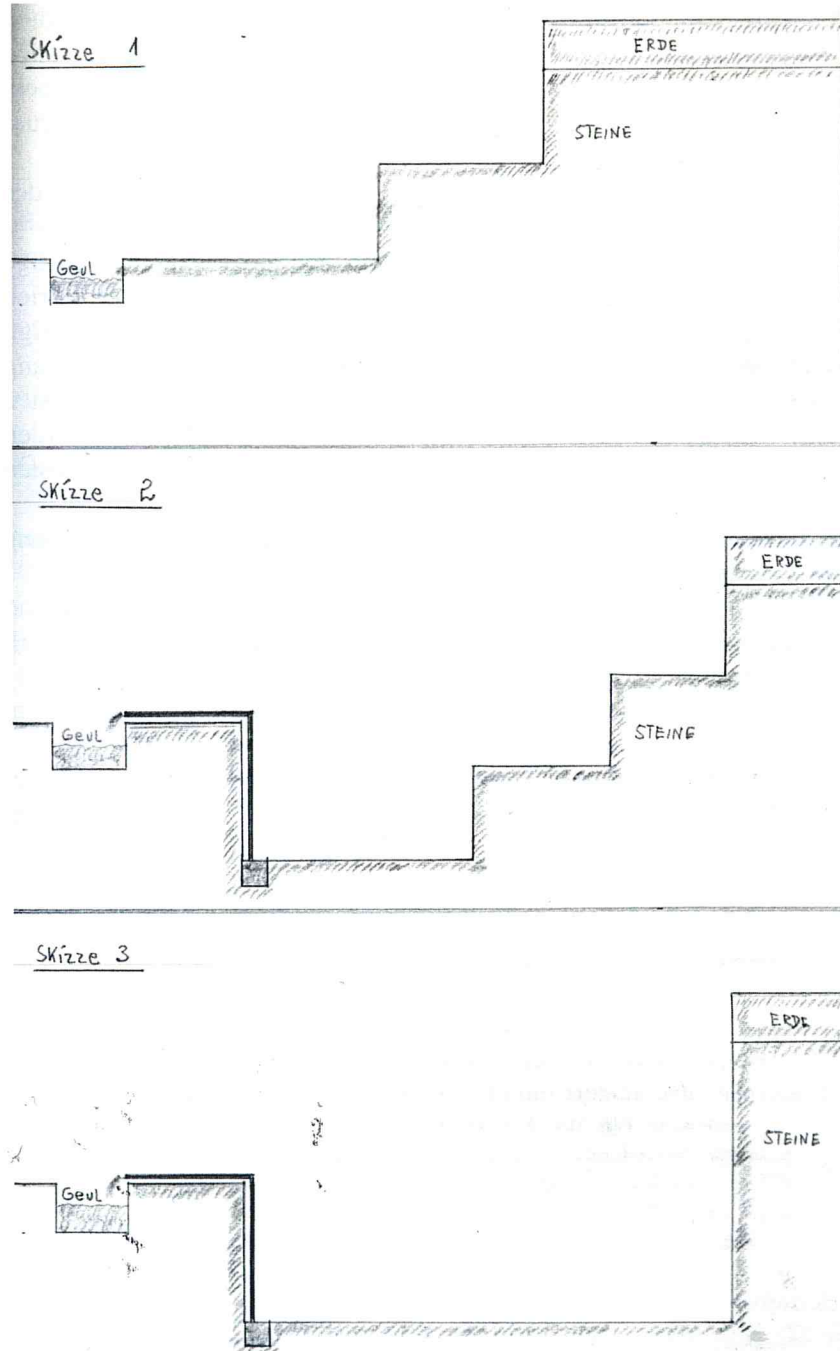
Skizze 2 zeigt den gleichen Bruch, mit dem Unterschied jedoch, dass man infolge der begrenzten Abbaumöglichkeiten in die Tiefe gegangen ist. Dieser Zustand herrschte bei uns bis 1945.

Vorteil: Etagenbau wie bei Skizze 1.

Nachteil: Das Wasser muss mittels Pumpen herausgeholt und das gesamte geförderte Steinmaterial muss mit Schrägaufzügen herausgezogen werden.

Beide Faktoren stellen eine zusätzliche finanzielle Belastung des Betriebes dar.

Skizze 3: Man hat den Etagenbau fallen gelassen und dadurch folgende Lage geschaffen:



Die oben lagernde Erde fällt beim Sprengen über die Steine, wodurch die Steinlader infolge des Mischmaterials sehr in ihrer Arbeit behindert werden.

Im Winter ist die Arbeit nur mit großen Schwierigkeiten durchführbar, da das herabstürzende Material Menschen und Maschinen auf das höchste gefährdet: Ganz zu schweigen davon, dass das Brennen eines einwandfreien Kalks durch die Verschmutzung des Steines in Frage gestellt ist.

Unser Steinbruch befindet sich heute in dem Zustand, wie ihn die Skizze 3 zeigt.

Wie konnte es so weit kommen? Es gibt eine denkbar einfache Erklärung.

Da die Erdförderung eine erhebliche Belastung des Betriebs darstellt, hatte man in den Nachkriegsjahren einfach auf die erdfreie Sohle zurück gegriffen. Diese Sohle war 1952 ausgebeutet, sodass der oben angeführte Zustand automatisch eintrat. Zwar hatte man durch diese Vorgehensweise die Bilanzen ausgleichen können, nicht aber berücksichtigt, dass der zukünftige Besitzer des Steinbruchs dadurch vor einem fast unlösbaren Problem stehen würde. Die ganzen Folgen dieser verfehlten Betriebsführung traten bereits im Jahre 1953 zu Tage und beeinflussten empfindlich das Ergebnis der Jahre 1954 und 1955.

Wir sahen uns gezwungen, Mittel und Wege zu finden, diesem Übel abzuhelpfen mit dem Ziel, die finanzielle Belastung auf ein Mindestmaß zu beschränken und der äußerst hohen Unfallgefahr entgegen zu treten.

Aus diesem Grunde haben wir in erster Linie die oben lagernde Erde mittels Bulldozer abräumen bzw. verschieben lassen. Eine totale Säuberung des Deckgebietes hätte die Summe von 1,5 Millionen F erfordert, was aber im Augenblick nicht tragbar war. Die vorläufige Verlagerung kostete allein die Summe von 200.000 F. Es handelte sich hierbei aber lediglich um eine Notlösung, durch die das Übel nicht definitiv beseitigt wurde. Die erhöhte Erdförderung, Abräumen und Lagerung derselben erforderten einen Aufwand von 1,2 Mio, die wir in der Bilanz von 1954 aufgeführt haben mit dem Ziel, diesen Betrag während der nächsten Jahre zu amortisieren.

Im Laufe der Jahre 1953-1954 stellte sich nebenbei aber noch folgendes Problem:

Während der fast 50jährigen Geschichte des Werkes ist soviel Erde gefördert worden, dass das uns zur Verfügung stehende Haldengelände so ausgenutzt wurde und einen so großen Umfang angenommen hat,



dass allein die Lagerung mit enormen Kosten verbunden ist. Das uns zur Verfügung stehende Gelände ist heute zu 100 % ausgenutzt, sodass ein neues Gelände durch Pacht oder Kauf erworben werden müsste.

Ein solches ist jedoch nicht so ohne weiteres zu erwerben, da es eine für uns günstige wirtschaftliche Lage aufweisen müsste, um die späteren Transportkosten auf ein Minimum zu reduzieren. Andererseits wird uns ein solches Gelände durch den Anlieger nur zu Bedingungen überlassen, die von vornherein die Rentabilität des ganzen Werkes in Frage stellen.

Mit der Steinbruchfrage ist die Modernisierung unseres Betriebes jedoch noch nicht beendet. Dem Steinbruchbetrieb geben wir jedoch den Vorrang, da die Gewinnung des Rohmaterials grundlegend ist, um überhaupt zur Kalkproduktion übergehen zu können. Ist die Gewinnung des Rohproduktes zu annehmbaren Kosten gesichert, dürfte die Lösung anderer Probleme in Sicht liegen.

Aufgrund der Gesamtlage des Werkes beschloss der Verwaltungsrat, die gesamte Produktion am 7. Mai 1955 einzustellen. Anhand unserer Ausführungen dürfte dieser Schritt für Sie verständlich werden.

Die Zukunft des Hergenrather Werkes liegt noch völlig im Dunkeln, da die aufgetretenen Schwierigkeiten nicht so ohne Weiteres zu beseitigen sind. Eine erhebliche Kapitalinvestierung ist insofern nicht möglich, als das am Werk selber anstehende Steinvorkommen nur noch auf wenige Jahre veranschlagt wird. Eine radikale Senkung der Selbstkosten setzt aber eine Kapitalinvestierung voraus, wodurch erst die Senkung garantiert und die wirtschaftliche Gesundung des Werkes herbei geführt würde.

### ***Ergänzung zum vorhergehenden Bericht<sup>3</sup>***

#### ***Kaufsumme - Kaufbedingungen - Auswirkungen auf die finanzielle und wirtschaftliche Lage***

Der Kauf vom Sequesteramts setzt sich aus dem Anlagevermögen (2,7 Mio) und dem Geschäftsfonds (5.127.277,63 F) zusammen, wozu noch die Stempelgebühren etc. (332.880,95 F) kommen. Insgesamt kommen wir auf einen Betrag von 8.160.158,58 F.

Die neue Gesellschaft tätigte den Kauf am 10.2.1954, wurde aber mit folgender Bedingung belegt:

„Der Käufer akzeptiert den Kauf mit rückwirkender Kraft zum 1.1.1953, sodass das Ergebnis des Geschäftsjahres 1953 zu Gunsten oder zu Lasten des Käufers geht. Die Schuldsomme wird ab dem 1.1.1953 bis zum 10.2.1954 mit 5% verzinst.“

<sup>3</sup> Diese „Ergänzung“ ist datiert vom 23. Oktober 1957.

Die Zinsen für den vorgenannten Zeitraum betragen 261.436 F. Am Tage der Akttätigung war somit ein Gesamtbetrag von 8.421.594,50 F erreicht. Am Tag des Aktschlusses waren auf die Kaufsumme noch 3.700.169,75 F zu zahlen. Man einigte sich, diese Summe mit einer Verzinsung von 5% über fünf Jahre zu verteilen. Es sind also vertraglich durch die Gesellschaft während der nächsten fünf Jahre nochmals Zinsen in Höhe von 534.445 F aufzubringen, wodurch sich die Gesamtsumme nach Abschluss aller Zahlungen auf 8.956.039,58 F beläuft.

Die Finanzierung des vorgenannten Betrages wurde wie folgt geplant:

1) Durch die übernommenen Barmittel:	3.121.424,83 F
2) Durch die Gesellschafter	2.000.000,00 F
3) Durch die Firma, aus Gewinnen	3.834.614,75 F

Die Finanzierung ist am 31.12.1958 abgeschlossen.

Ab dem 1. Januar 1953 bis zum 31. Dezember 1958, also während 6 Jahren, sind durch die Firma jährlich 639.102,45 F aufzubringen, um den Verpflichtungen gegenüber dem Sequesteramts nachkommen zu können.

Wie steht nun der Finanzgewinn (Netto-Gewinn + Abschreibungen) zur Produktion?

Wie in dem Ihnen unterbreiteten Bericht bereits gesagt, beträgt unsere Maximalleistung an Kalk 43.200 Tonnen jährlich. Bei dieser Leistung müsste ein Finanzgewinn von rund 14,80 F pro Tonne Kalk erreicht werden.

Wie Sie aber weiter in dem erwähnten Bericht sehen, betrug unsere Durchschnittsproduktion in den Jahren von 1948 – 1954 rund 45% der Maximalleistung, was einer Produktion von 19.440 Tonnen entspricht. Bei dieser Produktion müsste aber der Finanzgewinn 32,87 F pro Tonne betragen.

Diese Gewinnspannen stellen die Gewinne dar, die notwendig wären, um die Forderungen des Sequesteramts zu begleichen. Eine Verzinsung des Kapitals selbst ist hierin nicht enthalten und wir denken daran erst in letzter Linie.

Für die weiteren Ausführungen beziehen wir uns aber nur auf die wirklich in den Nachkriegsjahren erreichte Produktion, da diese den Tatsachen entspricht und eine Maximalleistung nur unter besonderen Umständen erreicht werden könnte.

Wir möchten hinsichtlich des getätigten Kaufs folgende Fragen stellen:

a) Bestehen technisch, geologisch und im Hinblick auf die Absatzmöglichkeiten des Betriebes die Voraussetzungen, eine Produktion zu erreichen, die einen Gewinn in der erforderlichen Höhe garantiert?



b) Ist der notwendige Finanzgewinn überhaupt zu erreichen, um die eingegangenen Verpflichtungen zu erfüllen?

Zu a): Die geologischen, technischen und verkaufsmöglichen Voraussetzungen sind eins und können in unserer Branche nicht von einander getrennt werden.

Die geologischen Voraussetzungen zum Betreiben eines Steinbruchs sind unerlässlich, um überhaupt zur Kalkproduktion übergehen zu können. Ist diese Voraussetzung jedoch erfüllt, so stellt sich die Frage nach der Beschaffenheit des Vorkommens; diese ist hinsichtlich der entstehenden Selbstkosten von erstrangiger Bedeutung. Es würde zu weit führen, all die Faktoren zu behandeln, die diese Selbstkosten mehr oder weniger beeinflussen. Besondere Erwähnung verdient aber das Verhältnis von Stein zu Erde, wobei ein Zuviel an Erde die Kosten auf das empfindlichste beeinflusst und die gesamte Kostenrechnung ins Wanken bringt.

Die technische Voraussetzung muss und kann in jedem Fall geschaffen werden, um die Ausbeutung und Weiterverarbeitung zu annehmbaren Selbstkosten sicherzustellen. Die Lösung einer technischen Frage ist lediglich eine Frage des eingesetzten Kapitals. Wobei zu bemerken ist, dass die technischen Probleme eng verknüpft sind mit den geologischen Gegebenheiten. Die Vorräte an Grundstoffen müssen sich mit den heute gebotenen technischen Möglichkeiten in Einklang bringen lassen, d. h., dass es sich um ein Investierungsproblem handelt.

Was den Verkauf angeht, so ist dieser nicht immer abhängig von den Produktionsmöglichkeiten. Verkauf und Produktion sind zwei grundverschiedene Gebiete. Ersteres erfordert Marktstudium, Letzteres das Studium der Rohstoffversorgung und der technischen Probleme.

In unserer Branche bedeutet das, dass bei zufriedenstellenden geologischen Voraussetzungen die Technisierung eine fast unbeschränkte Höhe der Produktion ermöglicht. Es bedarf aber einer Gesamtplanung, um Technisierung und Absatzmöglichkeiten in Einklang zu bringen.

Da ein Kalk produzierendes Unternehmen geographisch an die geologischen Gegebenheiten gebunden ist, müssen sich die Faktoren Grundstoffe, Absatz und Technik ständig ergänzen.

Diese Ergänzung bereitet unserem Unternehmen Schwierigkeiten, die wir nicht von heute auf morgen überbrücken können und die ihren Ursprung in den vorhergehenden Wirtschaftsjahren haben.

Grundstoffe: Wie bereits in dem Ihnen vorliegenden Bericht erwähnt, übersteigt der hohe Prozentsatz der notwendigen Erdförderung und die dadurch entstehende enorme finanzielle Belastung das Maß des

Erträglichen. Der Ursprung ist darin zu suchen, dass das Sequesteramts in den Nachkriegsjahren eine Wirtschaftspolitik betrieben hat, die auf den Augenblick ausgerichtet war und die zukünftige Entwicklung außer Acht gelassen hat.

Absatz: Wir verweisen besonders auf die im Bericht eingehender behandelte geographische Lage zum Mutterlande selbst und zu den Benelux-Ländern.

Technik: Das Werk ist heute noch auf dem technischen Stand, den es vor 20 Jahren schon besaß.

Die Bejahung der Frage B (Finanzgewinn) setzt die Erfüllung von A (Geologie, Technik, Absatz) voraus. Aus den aufgeführten Gründen kann A nicht positiv beantwortet werden. Die Verteuerung der Selbstkosten durch die geologische Beschaffenheit des Steinvorkommens und die Vernachlässigung der sich heute ständig weiter entwickelnden Technisierung und Automatisierung, die eine erhöhte Produktion bei niedrigsten Selbstkosten anstreben, lassen es, verbunden mit unserer geographischen Lage, als undenkbar erscheinen, dass das Werk mit einem Finanzgewinn arbeiten könnte, der rund 32 % des Kapitals ausmachen müsste, und das während 6 Jahren, um den Verpflichtungen dem Sequesteramts gegenüber nachkommen zu können.

Wir möchten an dieser Stelle die durch besagtes Sequesteramts erzielten Ergebnisse anführen.

Die Endbilanz am 31.12.1952 schloss wie folgt ab:

Gewinn-Vortrag:	439.082,17	
Verlust 1952:	- 86.211,29	352.870,88
Amortisationen		<u>3.080.651</u>
Finanzgewinn		3.433.521,88 F

Dieser Finanzgewinn ist das zusammengefasste Ergebnis der Jahre 1945-1952 = 8 Jahre und entspricht einem Durchschnittsgewinn von 429.190,23 F jährlich, d. h. 21,45 % des Kapitals.

Wie Sie feststellen können, entspricht das durch das Sequesteramts erzielte Ergebnis auch nicht demjenigen, das wir erzielen müssten, um unseren Verpflichtungen nachzukommen.

Wir können und wollen nicht als sichere Gegebenheit voraussetzen, dass die Gewinne der Vergangenheit sich in die Zukunft projizieren lassen. Wir wollen uns nicht von vornherein darauf stützen, dass die Vergangenheit bewiesen habe, dass die erzielten Gewinne nicht ausreichen, die an uns gestellten Forderungen abzuleisten.



Die Gesamtentwicklung ist jedoch leider so, dass das Geschäftsergebnis an die schon 1952 feststellbare rückläufige Entwicklung angeknüpft hat und aus der Gewinn- in die Verlustzone gerutscht ist.

Hier die Ergebnisse der nachfolgenden Jahre:

1953:	Verlust	392.010,05 F
1954	Verlust	214.202,10 F
bei einer Aktivierung von 1.174.921,90 F für Anlaufkosten,		
1955:	Verlust	1.105.907,15 F
1956:	Verlust	685.905,55 F

In den vorgenannten Ergebnissen sind keine Abschreibungen enthalten.

Der Umschlag von Gewinn zu einem sich stets steigenden Verlust ist eine Folge der in der Vergangenheit ausgeübten Betriebspolitik.

Wirtschaftlich gesehen ist der Unternehmer daran interessiert, den Produktionsablauf so zu gestalten, dass er seine Produkte zu annehmbaren Preisen auf den Markt bringen kann. Hierzu dient ihm in erster Linie die technische Entwicklung. Ständige Verbesserungen (Investierungen) erfordern aber finanzielle Aufwendungen. Solche werden dem Unternehmen in Form der Abschreibungswerte angeboten. Diese Werte, wie Ihnen auch bekannt ist, dürfen zur Dividendenverteilung nicht hinzugezogen werden und dienen damit ausschließlich dem Unternehmen.

Dieses Verfahren ist in den Jahren 1945 - 1952 nicht angewandt worden. Die gehorteten Abschreibungswerte in Höhe von 3.080.651 F finden ihren Niederschlag in den verfügbaren Werten per 31.12.1952 in Höhe von 3.121.424,83 F. Dieser Betrag musste noch vor Vertragsabschluss an das Sequesteramts abgeführt werden.

Die Vernachlässigung der Investitionen wirkte sich bereits 1952 in einem Verlust von 86.211,29 F aus; dieser steigerte sich in den folgenden Jahren kontinuierlich.

Wir bitten Sie, besonders in diesem Zusammenhang die Produktionszahlen des Steinbruchs kritisch zu betrachten: Die Mehrförderung an Erde ist seit dem Jahre 1952 in stetigem Anstieg begriffen und dies nur aus dem Grunde, dass die Abtragung der deckenden Erdoberfläche nicht vorgenommen wurde und man nur auf Reserven zurückgegriffen hat, ohne jedoch neue Reserven zu schaffen.

Eine Abräumung der Oberschicht betrachten wir in unserer Branche als Investition, da bei einem einmaligen Kostenanfall Vorräte für Jahre freigelegt werden können.

Wie groß der Einfluss der Erdkosten auf die Steingewinnung ist, wollen wir Ihnen anhand eines Beispiels zeigen:

Wir gehen von einer Produktion von 1.000 Tonnen zu Gesamtkosten von 70.000 F aus.

Bei einem Erdanteil von 15 % betragen die reinen Steinkosten 82,35 F/t.

Bei einem Erdanteil von 30 % belaufen sich dieselben auf 100 F/t.

Da aus einer Tonne Stein nur etwa 0,5 t Kalk gewonnen werden kann, verdoppelt sich der Anteil der Steine am Kalkpreis wie folgt:

Bei 15 % Erde: 164,70 F,

bei 30 % Erde: 200,00 F, mithin ein Mehr von 35,30 F.

Es handelt sich, wie man sieht, um bedeutende Summen, selbst wenn man nur eine 45 %-ige Ausnutzung der Maximalleistung in Betracht zieht.

Selbst bei dieser Leistung von 19.440 Tonnen Kalk beträgt eine 30 %-ige Erdförderung eine 15 %-ige Mehrförderung, das heißt

$$19.440 \times 35,50 \text{ F} = 686.232 \text{ F}$$

Vergleichen wir diese Zahl mit der jährlich dem Sequesteramts zu zahlenden Summe, so können wir feststellen, dass hier der Haken liegt. Wie Sie aber weiter in dem Wirtschaftsbericht sehen, steigerte sich der Erdanfall ständig und erreichte in den Monaten Januar und Februar 1955 50 % der Gesamtförderung. Unter Außer-Acht-Lassung der Gesteinspreise müssen wir einflechten, dass wir bei einer hohen Produktionsbelastung unsere Verkaufspreise denjenigen der Konkurrenz anpassen müssen. In dieser unvermeidlichen Maßnahme liegt für unsere Ware ein Mindererlös von mehr oder weniger 40 F die Tonne.

Unser Verwaltungsrat hat die Stilllegung der Produktion zum 7.5.1955 angeordnet und sucht nach einer Lösung des Problems.

Wir sehen eine solche in erster Linie aber darin, dass wir die Produktion unter den gleichen Bedingungen wieder aufnehmen können, wie sie 1939 oder 1945 bestanden haben. Dass ein solcher Zustand nicht mehr hergestellt werden kann, ist uns bekannt, und daher verzögert sich auch die Entscheidung unseres Verwaltungsrates.

Infolge der Resultate blieb es nicht aus, dass wir in Zahlungsverzug gerieten, insbesondere mit den Beiträgen zur Sozialversicherung/ONSS. Andererseits müssen wir den Verpflichtungen dem Sequesteramts gegenüber auch bei der Stilllegung nachkommen. Beide Verpflichtungen wurden und werden von den Inhabern durch Vorlagen an die Gesellschaft außerhalb des Kapitals getilgt.

Trotzdem dürfte dieser Zustand nicht mit den Interessen der nationalen Wirtschaft zu vereinbaren sein, da es sich hierbei nicht nur um eine finanzielle Angelegenheit handelt, die den Eigentümer selbst angeht.



Wie Sie sich selbst überzeugen konnten, führte unser Werk vor dem Kriege bei voller Produktionsauslastung rund 90 % seiner Produkte zum Auslande aus, besonders nach Deutschland. Die Deviseninteressen des Staates dürften also nicht unerheblich sein.

Daneben möchten wir nochmals bemerken, dass rund 100 Arbeiter und Angestellte ihren Lebensunterhalt in unserem Unternehmen verdienen. In Zeiten der Hochkonjunktur finden diese Leute eine Tätigkeit außerhalb der Gemeinde. Da es sich aber um Arbeiter ohne Spezialkenntnisse handelt, außer denjenigen der Kalkbranche, dürfte es schwer fallen, für sie in Zeiten eines Konjunkturrückganges Arbeit zu finden, ganz besonders gilt dies in unserer Umgebung, die ohnehin keine Industrie aufweist.

Neben unserem Unternehmen selbst sind auch noch der Handel und das Gewerbe, die indirekte Interessen an einer Vollbeschäftigung unseres Werkes hatten, in Mitleidenschaft gezogen.

Die Bedeutung des Werkes für die belgische Eisenbahngesellschaft dürfte ebenfalls nicht von der Hand zu weisen sein, da unsere Produkte durch die Bahn befördert und die von uns benötigten Brennstoffe ebenfalls per Bahn angeliefert wurden.

Man kann also nicht sagen, dass die nationalen Interessen dadurch gewahrt wurden und man kann sich auch nicht darauf beschränken zu behaupten, dass die in Hergenrath ausgefallenen Lieferungen durch andere inländische Unternehmen übernommen worden seien.

Wir sind darüber informiert, dass die deutsche Konkurrenz bis zu 80% unserer früheren Lieferungen in Holland übernommen hat. Der Ausfall von Hergenrath bedeutet also für die nationale Wirtschaft einen dauerhaften und definitiven Verlust.

Es wäre daher wünschenswert, dass sich Wege und Mittel finden ließen, die Produktion wieder aufzunehmen.

Hergenrath, den 23. Oktober 1957.

Nachtrag: Die Hoffnung, eines Tages wieder Kalk in Hergenrath produzieren zu können, bestand bis in die siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts. Leistungsfähige Filteranlagen hätten eine großräumige Verschmutzung von Luft und Vegetation, wie man sie in Hergenrath gekannt hatte, unmöglich gemacht. Es hätten jedoch neue Kalksteinvorkommen erschlossen werden müssen, wodurch sich im Bereich des Göhlts in der Nähe der Eyneburg gewiss große Umweltschutzprobleme ergeben hätten.

## Das „Kaffee-Lehnchen“ im Pech

von Willy Timmermann

Europa heut – dass ich nicht lache –  
war früher erst in der Mache.

Damals herrschte mit ruhiger Hand  
Monsieur Hellmann, der Receveur (1),  
am Zollamt am Dorfesrand.

Am Aachener Busch, bėj Zömmermanns Kolla än Schmetze Schäng,  
Da hörte Hauset auf. Hier Grenze! Schluss, päng!

Da kam eines Tages das schüchterne Lehnchen  
Und es passierte am Zoll das folgende Szenchen:  
Das rundliche Lehnchen entstieg stolz der Tram,  
hat Kaffee gepackt, das Höschen ganz stramm.

Der Hellmann, der strenge Monsieur Receveur,  
fragt Lehnchen: „Nix Schmuggel, va héngé, va ove, va vöör?“  
«Nee, Monsieur Hellmann», rief Lehnchens Söhnchen,  
prompt fiel zur Erde...Böhnchen um Böhnchen.

D'r Jummi jeknappt, dat Lehnchen janz blass,  
d'r Hellmann perplex, der Kléngé hau Spass  
en reef janz bejeistert: „Nee, Mamm, du Aas,  
du köttelst ja wi d'r Osterhaas!“

D'r Hellmann nur lachte, dreht sich beiseiten,  
Kinder, das waren noch aufregende Zeiten!

1) Monsieur Hellmann war vor 1940 „receveur“, d. h. Einnehmer, am Zollamt Hauset-Köpfchen.