

## **Dkfm. Franz Struzl**

Nach meinem Studium habe ich als LKW-Disponent bei einer Spedition in Leoben gearbeitet. Ohne Rücksicht auf die Gesundheit der Fahrer habe ich sie durch ganz Europa geschickt. Ich war dafür verantwortlich, dass sie möglichst schnell Ware von A nach B führen und hoffentlich in B oder in der Nähe von B eine Rückladung haben. Dort habe ich meine angeborene Härte erkannt. Ich habe dann aber gemerkt, dass man auch fair und sozial agieren muss, weil die Fahrer das sonst nicht auf Dauer durchhalten. Das war eine interessante Zeit, weil ich dort etwas bewegen konnte.

Dann ging ich in die österreichische Alpine Montangesellschaft nach Donawitz. Da gab es eine Ausschreibung, man suchte jemanden für das Rechnungswesen. Donawitz war nur ein Produktionsstandort, die Aufträge wurden von Wien aus überschrieben. Alles Entscheidende hat sich in Wien abgespielt. Kein Mensch in Donawitz, nicht einmal der Werksdirektor, hatte eine Ahnung gehabt, wie hoch der Umsatz, geschweige denn, wie hoch das Ergebnis war. Das war einfach so, in Wien war die mächtige Alpine Montan-Direktion.

## **Innenleben der Verstaatlichten**

Ich habe die Schranken der Verstaatlichten Industrie kennengelernt. Ich wurde von Wien aus für Donawitz engagiert und dabei wurde der Leiter des Rechnungswesens in Donawitz übergegangen. Damals war jemand, der von einer Hochschule gekommen ist, absolut nicht willkommen. Damals waren im Rechnungswesen hauptsächlich Invalide, die im Betrieb einen Unfall hatten und eben dort untergekommen sind. Meine erste direkte Chefin war eine frühere Köchin, die durch die Wirren des Schicksals in die Finanzbuchhaltung kam. Der Leiter des Rechnungswesens nahm mich die ersten zwei Monate nicht zur Kenntnis. Wir begegneten uns zwar permanent, ich wohnte 200 Meter vom Werk entfernt, er nahm von mir aber keine Notiz. Erst nach zwei Monaten ließ er mich ausrichten, er möchte mit mir sprechen. Er hat dann sofort gesagt, dass da nichts drin ist, er habe auch gar nichts von meiner Rekrutierung gewusst. Ich musste mir daher die Arbeit fast selbst besorgen, ich musste anderen die Arbeit wegnehmen, damit ich für acht Stunden eine Tätigkeit hatte.

Schließlich hat sich das einigermaßen eingependelt, privat hatte ich den Vorteil der damals sehr sozialen Alpine Montangesellschaft. Ich war jung verheiratet und das erste Kind war da und ich bekam eine Werkswohnung zugewiesen. Wenn da eine Glühbirne einzuschrauben war, dann war es verboten, das selbst zu tun. Dann kamen zwei, die sich das genau ansahen. Die gingen dann wieder, dann kam mindestens einer mit einer Glühbirne, um sie einzuschrauben.

Ich hatte die Chance, dass ich in fast allen Bereichen des dezentralen Rechnungswesens – nachdem ich akzeptiert wurde – von Stelle zu Stelle gereicht wurde. Da habe ich sehr viel gelernt. Damals war es üblich, dass man am 15. und am letzten Tag des Monats sein „Lohnsackerl“ bekam. Ich habe mich ständig darum gerissen, diese Lohnsackerl auszutragen und zu verteilen. In einer riesigen Holzkiste, die man mit einem Gurt über den Rücken gehängt hat, wurden die Lohnsackerl getragen. Um 13 Uhr, um 21 Uhr und um 5 Uhr in der Früh, also eine Stunde vor Schichtende, bin ich mit der Holzkiste und einigen hunderttausend Schilling aufgetaucht und habe die Lohnsackerln, die vorher genau eingesackelt worden sind, verteilt. In der Nachtschicht wurde immer jemand mitgegeben, weil es unsicher sein konnte und ich ja auch außerhalb des Werksgeländes unterwegs war. Lustigerweise wurde ich immer von einem Invaliden begleitet. Und wir sagten uns immer „wenn uns jetzt ein paar überfallen, können wir ihnen nur die Kiste geben.“ Es ist aber nie etwas passiert. Jedenfalls konnte ich auf diese Weise ein paar Überstunden lukrieren.

Ich war in der Personalverrechnung genauso wie in der Finanzbuchhaltung. Ich hatte schon viele Kontakte mit Wien und bekam immer mehr Einblick über die Betriebsergebnisrechnung und vor allem über das Vertriebsgeschehen. Die Alpine Montan war ja keine kleine Firma.

Ich hatte mir im Lauf der Zeit eine relativ kapitalistische Einstellung erarbeitet und bin deshalb von den Betriebsräten in Donawitz mehrmals mit der Kündigung bedroht worden. Wenn ich so weitermache, dann würde ich nicht Karriere machen können, ich müsste mich unterordnen, so der Tenor. Änderungen waren nicht erwünscht.

## **Rechnungswesen**

Ich war ständig bei der Generaldirektion mit dem dringenden Wunsch, selbst etwas machen zu wollen. Und 1970/1971 war es endlich so weit. Ich wurde Leiter des Rechnungswesens der Werksgruppe Kindberg/Krieglach. Kindberg, da waren damals Walzwerke, noch keine Röhrenwerke wie heute. Und Krieglach, das waren damals Röhrenwerke.

Erich Oberdorfer hat mich gefördert, ich hatte meine Diplomarbeit über Rentabilitätsverbesserungen in einem Walzwerk geschrieben. Und zwar in Kindberg. Das hat mir Erich Oberdorfer ermöglicht, alle anderen hatten gesagt „was brauchen wir das.“ Ich war quasi selbstständig und damit am Ziel meiner Wünsche. Ich hatte 80 Leute im Rechnungswesen unter mir und war verantwortlich für das finanzielle und kaufmännische Geschehen. Das war für mich extrem befriedigend. Ich zog auch mit meiner Familie von Donawitz nach Kindberg.

Und dann kam das fürchterliche Jahr 1974 mit dem ersten Ölschock. Ich hatte viel in Wien in der Friedrichstraße zu tun und dadurch eine Ahnung, wie die Ergebnisentwicklung war. Die

Alpine Montangesellschaft hatte bis 1974 ganz gut verdient, aber hatte einen riesigen Nachteil. Offensichtlich gab es politische Abmachungen, die hießen: Die VÖEST ist völlig frei in ihrer Produktentwicklung, die kann in die Finalindustrie gehen. Uns war die Finalisierung unserer Produkte verwehrt. Wir waren verdammt dazu, nur so genanntes „Halbzeug“ für die Weiterverarbeitung an die österreichische private Industrie zu liefern. Man könnte auch sagen, die rote Verstaatlichte hat der schwarzen privaten Industrie billige Produkte liefern müssen. Darum war, ob in Donawitz oder Kindberg, die Wertschöpfung nur zu einem gewissen Grad gegeben. Das hat bis 1974 geklappt, der Stahl wurde einem aus der Hand gerissen und hat sich quasi von selbst verkauft - Kommerzstahl in Donawitz, Edelstahl in Kindberg.

1974 machte die Gruppe den ersten Verlust. Der war mit 500 Millionen Schilling riesig. Da war bis zum kleinsten Mann jedem bewusst, die goldenen Zeiten waren vorbei. 1975 war klar, die Alpine Montan geht der Pleite entgegen. Also kamen die ersten Gespräche über eine Fusion, das wurde von Kreisky so beauftragt. Heute würde man sagen, die Alpine geht eben pleite oder wird aufgeteilt, aber damals war der klare Auftrag, die VÖEST in Linz hat die Alpine Montan zu übernehmen.

Ich hatte sehr viel mit Heribert Abfalter in der VÖEST zu tun. Er kannte mich, weil ich recht häufig in Linz war. Er sagte einmal „was tust du in dem kleinen Kindberg. Wir haben in Donawitz einen Sauhaufen, kümmerge du dich darum. Geh ja nicht in das verlotterte Donawitz, schau, dass du nichts mit der verlotterten Alpine-Kultur zu tun hast. Wir kaufen dir ein Haus in Leoben.“ Dort war ich für die gesamte Betriebswirtschaft und das Rechnungswesen für Donawitz, Kindberg, Krieglach, den Erzberg, und Judenburg zuständig. Ich war plötzlich ein ganz mächtiger Oberbuchhalter. Die Welt war für uns nach 1974 plötzlich eine völlig andere, es gab Produktivitätssteigerungsprogramme und ähnliches.

Die VÖEST hat ihre Gewinne letztendlich für die ehemalige Alpine Montan verbrannt. Dann wurden seitens Abfalter die kühnsten Dinge probiert, um den Konzern zu retten. Photoapparate in Ferlach, Kunstmarmor in Eisenerz, damit ein paar Knappen, die keinen Job mehr hatten, in Beschäftigung stehen.

Die verzweifelten Versuche mit völlig fremden Produkten wie die Noricum-Kanone mit der kanadischen Lizenz, das ist großteils schiefgegangen. Gut gegangen ist die Vamed, das ist heute noch ein hervorragender Betrieb, die AMS in Unterpremstätten. Dafür gibt es mindestens zehn andere Versuche, die schlecht gegangen sind.

Dann kam das Jahr 1986 und wieder war die Steiermark in Diskussion. Es kam die Idee, wir gliedern aus. Es kam zur Donawitz GmbH, zur Kindberg GmbH, zur Erzberg GmbH, zur Judenburg GmbH. Claus Raidl ist damals nach Linz gegangen, er war ÖIAG Finanzvorstand

und hat geschaut, was gibt es in der Kassa und was kann man mit den Resten eines gesunden Konzerns überhaupt noch machen. Ich hatte Raidl vorher gar nicht gekannt. Dann kam kurz Kirchweger als Generaldirektor, dann Lewinsky und Bogdandy. Letzterer hat mich nach Linz gerufen, es hat sich herausgestellt, dass sie für die ganze Steiermark nur wenige Mitarbeiter hatten, die für eine Führungsposition in Frage kam.

Ich hatte eine richtig gute Basis, ich hatte alles kennengelernt. Ich war wie Hans im Glück. Als ich von der Ausgliederungskonferenz Linz nach Hause gefahren bin, war ich plötzlich dreifacher GmbH-Geschäftsführer: für Donawitz, Kindberg/Krieglach und Erzberg, ich war Multifunktionär in der Steiermark. So begann mein unternehmerisches Leben, ich durfte ja vorher nicht unternehmerisch tätig sein. Die erste Maßnahme war: sofortige Auflösung des Vertriebs in Wien, alles weg aus Wien direkt ins Werk. Das ist eine GmbH, die hat volle Bilanzverantwortung. In Wien saßen stolze Leute und diese wollten natürlich nicht in die Steiermark kommen. Also mussten wir in Donawitz mehr oder weniger von vorne beginnen. Schienenvertrieb, Drahtvertrieb, Röhrenvertrieb, plötzlich hatte ich auch mit dem Vertrieb zu tun. Es zeigte sich dann, dass die Probleme weiter gingen. Es begann der Kampf um Donawitz. Bogdandy hatte aus Deutschland ein Stahlerzeugungsverfahren mitgebracht, das in Donawitz eingeführt und angewendet werden sollte, das **KVA-Klöckner-Vöest Alpine-Verfahren**. Am Ende hie, es nur noch „**Kurz Vorm Aufhören**.“ Das Verfahren war vom theoretischen Ansatz nicht schlecht, es ist aber an vielen Dingen gescheitert, vor allem war es nicht wirtschaftlich. Das KVA-Verfahren war ein Prototyp, wir bekamen recht viel Geld vom Staat über Versuchskonten, das war unsere letzte Chance. Die Idee war, in einem LD-Tiegel gleichzeitig Schrott und flüssiges Roheisen einzusetzen. Es hat aber einfach nicht funktioniert, die Logistik hat auch nicht gepasst. Nach einem Jahr war uns klar, das klappt nicht. Die Idee war nobelpreisverdächtig, aber das Verfahren funktioniert bis heute nirgendwo auf der Welt.

Bogdandy hat uns eingeschworen und permanent betont, dass das die einzige Chance für Donawitz ist. Ich war ja der Rechenstift, ich musste letztendlich der Außenwelt sagen, ob es geht oder nicht. Ich bin mit ihm immer gut ausgekommen, aber einmal bei einer Sitzung in Linz hat er gemerkt, ich stehe nicht mehr zu 100 Prozent hinter dem Verfahren. Als ich dann nach Hause kam, war meine Frau ganz aufgelöst. Bogdandy hatte sie angerufen und gemeint, sie sollte mit mir reden, denn er befürchtet, dass ich nicht mehr mitmachen will. Und das hätte Folgen für die gesamte Familie, usw. Er wusste, ich brauche die zwei Stunden Fahrt von Linz nach Hause und in dieser Zeit hatte er meine Frau angerufen. Es gab damals ja noch kein Handy.

Jedenfalls gab es dann ein Treffen Bogdandy mit Sekyra. Ich muss dringend mit ihm reden. Er lud mich dann in ein Restaurant an der Donau auf einen Hummer ein, da war er ein Sir.

Ich hatte auch den Produktionsleiter mitgenommen, der immer noch für das Verfahren war. Nach dem Essen sagte ich zu Bogdandy „es hat keinen Sinn mehr. Wir sind gerade dabei, weitere 140 Millionen mit Hilfe der Republik zu verjubeln.“ da hat er gemerkt, es ist jetzt vorbei.

„Wisst ihr was, wie können wir das der Öffentlichkeit verkaufen?“, hat er gemeint. Und dann ist ihm das Dioxin eingefallen. Es gab ja wirklich ein Dioxinproblem in Donawitz, die Seveso-Katastrophe mit vielen Vergifteten in Italien war ein paar Jahre passiert. Und da meinte er, Dioxin ist unser Ausstiegsszenario. Im KVA-Verfahren wird ja sehr viel Schrott eingesetzt, der dioxinhaltig ist. Das war dann der große Aufhänger für das Aus, in Wirklichkeit war es logistisch und betriebswirtschaftlich nicht zu halten.

Bogdandy war dann sehr verärgert, wir hätten sein Lebenswerk zerstört und jetzt sei Donawitz nicht zu retten. So war die Situation nach dem Aus für das KVA-Verfahren. In Wirklichkeit waren wir pleite.

## **Neue Schienen**

Dann hatten wir Glück gehabt. Die Donawitzer Ingenieure, vor allem die Schieneningenieure und- verkäufer sind immer mit der Idee gekommen „warum machen wir nicht eine lange Schiene?“ Die übliche Schiene war 36 Meter lang und die Idee war, ein Dreifaches dieser Länge zu machen, konkret 120 Meter lang. Und das hauptsächlich für Hochgeschwindigkeitsbahnen. Der Schweißstoß, wo zwei Schienen aufeinanderstoßen, ist immer die Ursache von Brüchen. Wir waren schon bei den Versuchen dafür und Sekyra war ein extrem vorausdenkender Mensch und hat gemeint „das wäre etwas für Donawitz“. Wir waren auch schon dabei, die Schienenstraße dafür zu verlängern. Sekyra hatte gemeint, „nimmt die 140 Millionen vom Staat für weitere Entwicklungen für die Langschiene. Dann hat sich herausgestellt, dass das ein Hit werden könnte und das ist er auch geworden.

Auch die kopfgehärtete Schiene war ein Erfolg. Die kopfgehärtete Schiene wird in einem speziellen Verfahren in einem speziellen Bad gehärtet, damit schwer belastete Streckenabschnitte wie Bergbahnen belastbarer werden.

Damit hatten wir plötzlich zwei erfolgreiche Produkte und die Verkaufserfolge waren fantastisch. Damit konnten wir den Draht und das Rohrwerk in Kindberg subventionieren. Beim Draht haben wir uns auch überlegt, mit der Qualität an die Spitze zu gehen, für die Autoindustrie zum Beispiel. Das ist uns einigermaßen gelungen und meine Nachfolger haben das perfektioniert.

## **Aufstieg von Kindberg**

Kindberg war mein letztes Sorgenkind. Aus politischen Gründen hatte man das Röhrenwerk für den sowjetischen Ölfeldröhrenbedarf auf Grund eines Abkommens zwischen Kreisky und Breschnev errichtet. Diese Rohrdimensionen hatten nur die Russen benötigt, und man meinte, die Sowjetunion werde auf ewig bei uns kaufen. Die Sowjetunion war aber bald Geschichte und wir hatten plötzlich Ende der 1980er Jahre keine Kunden mehr, weil wir systembedingt unsere Endkunden gar nicht kannten. Das war ein klassisches militärstrategisches Gut. Wir durften in Kindberg gar nicht wissen, wo die Röhren schließlich landeten. Nur aus den Reklamationen haben unsere Ingenieure gewusst, wohin was verkauft wurde. Wir sind wochenlang mit Militärmaschinen in Sibirien herumgeflogen, und haben unsere Kunden entdeckt. Das Militär war pleite, wir mussten das Kerosin vorher bezahlen.

Eine Schicht konnten wir schließlich dauerhaft in Russland absetzen, und eine weitere Schicht durch das Eingehen einer Beteiligung von über 50% an eine US Firma verkaufen, damit konnten wir die Fixkosten dann so einigermaßen decken.

### **Vorstandsehren**

Sekyra war damals Chef der Austrian Industries. Das waren ua die ÖMV, die VOEST- Stahl, die VA-TECH und die VEW. Da sagte Sekyra einmal zu mir „Sie fallen mir schon lange auf, sie haben in Donawitz sehr gut gearbeitet, ich würde Sie gerne zum Vorstand machen. Aber ich muss Ihnen sagen: „ Sie sind körperlich zu klein, Ihnen fehlt das Gardemass.“ Da bin ich dann völlig deprimiert dagestanden. Sekyra war der Meinung, als Vorstand braucht man eine gewisse Mindestgröße. Naja, nach einem halben Jahr ist er wieder gekommen und hat gemeint, es sei ok, wenn ich Vorstand werde, aber ich müsste zwei Dinge machen: „Sie müssen sich psychologisch testen lassen, da haben wir einen guten Mann am Zürcher See.“ Einige haben das nicht machen wollen. Das habe ich dann auch gemacht. „Und jetzt müssen sie noch an einer Eliteuniversität eine Kurzform des MBA machen, aber nicht in Europa, sie müssen möglichst weit weg von Ihrer Familie.“ Also bin ich für ein paar Monate nach Stanford nach Kalifornien gegangen. Dann bin ich 1992 Nachfolger von Peter Strahammer als Divisionär und CEO für die langen Produkte geworden.

Da gab es die Edelstahlgesellschaft in Ternitz. Hollweger von der ÖIAG hatte 1995 den Auftrag, diese GmbH, so wie viele andere auch, zu verkaufen. Nach Möglichkeit sollte es auch einen Verkaufserlös geben, die Firmen waren ja alle defizitär. Als möglichen Käufer hatte man Sandvik und die hatten im letzten Moment abgesagt. Dem Vernehmen nach hatte Herr Hollweger den Geschäftsführer von Ternitz, Rainer Trebsche, in der Nacht angerufen und gesagt „vielleicht wollen Sie das nicht als Management buy out übernehmen, Herr Trebsche?“ Trebsche hat in der Nacht zugesagt. Um acht, neun in der Frühe war er schon in Wien in der Kantgasse bei Herrn Hollweger.

Dann hat Trebsche mit einigen Mitarbeitern Ternitz um einen Schilling gekauft. Dasselbe ist ja in größerem Rahmen auch bei der Amag passiert. Klaus Hammerer hat ja auch nicht Millionen dafür hingelegt.

### **Projekt Minerva**

Es gab immer wieder Versuche, dass man die VOEST und die Alpine entkoppelt. Ich war da nicht involviert. Mir ist auch gelegentlich angeboten worden, Teile der steirischen Betriebe zu übernehmen, aber ich habe das nie gemacht. Das war nicht das, was wir wollten, nach so vielen Jahrzehnten in der Firma. Andere haben anders gedacht, die sind jetzt entweder ganz weg oder ganz reich. Aber für uns ist das nicht in Frage gekommen. Betreffend Projekt Minerva: Da haben wir aus der ÖIAG Signale bekommen, dass da etwas läuft.

### **Brasilien**

Nach meiner Zeit in der Voest Alpine hatte ich ein paar Möglichkeiten gehabt, ins Ausland zu gehen, konkret waren es letztlich Russland oder Brasilien. Wir haben dann gemeinsam mit der Familie entschieden, dass wir nicht nach Moskau oder weiter nach Osten gehen, sondern nach Brasilien. Ich habe sämtliche Vorurteile, die ich über Brasilianer gehört habe, über Bord geschmissen, weil sie alle nicht gestimmt haben. Ich habe dort innovative Mitarbeiter gehabt, denen war der Karneval genauso egal, wie Fußball. Ich habe von Anbeginn bei Villares Metals, einer Tochterfirma von Böhler-Uddeholm, zwei Betriebe geleitet, die Edelstahlprodukte erzeugen. Es gab also Stahlwerke, Walzwerke, Schmiedebetriebe. Das war fast eine Schwesterfirma von Kapfenberg, nur etwas kleiner.

Brasilien ist, wie die USA, sehr unternehmensfreundlich. Anfangs gab es über 2.000 Mitarbeiter bei uns, ich habe aber bald gesehen, dass ich einen Standort zusperrern muss. Das ist ohne Probleme gegangen, wir haben den Standort verlassen und uns auf den anderen Standort konzentriert. Meine Aufgabe war ja, zu konzentrieren und zu modernisieren und eine neue Führungsgarnitur zu suchen, das ist in Brasilien gar nicht schwierig. Wir haben dort viel investiert, haben ein neues Walzwerk errichtet, das von der VAI geliefert wurde. Wir haben die Schmiedebetriebe ausgebaut, die Schmiedepressen und die Finalbetriebe.

Man darf in Brasilien die Mitarbeiter aber nicht zu lange allein lassen. Nach dem Sommerurlaub drei Wochen in Österreich musste ich teilweise wieder von vorne beginnen. Da hat das brasilianische Netzwerk hinter mir etwas zugemacht. Brasilianer sind anders gestrickt als wir, sehr sensibel, sehr emotionell, man muss wissen, wie man sie behandelt.

Ich habe dort bis zum letzten Tag sehr gerne gearbeitet. Ich sollte eigentlich nur drei Jahre in Brasilien bleiben, habe aber verlängert, weil es immer etwas Neues zu tun gegeben hat.

## **RHI**

Ich treffe als CEO von RHI immer wieder Leute aus meiner Vergangenheit. Ich hatte immer mit Refractory zu tun gehabt. Als Stahlerzeuger war ich einfach auf der anderen Seite des Tisches. Die Probleme liegen bei uns ähnlich wie in der Stahlindustrie. Wo wir noch arbeiten müssen ist: die Stahlindustrie kann nicht jedes Produkt an weit entfernte Märkte liefern, denn dann kann sie das nicht mehr wirtschaftlich verkaufen.

So geht es uns auch. Wenn wir uns vergleichen mit Mitbewerbern, die dort produzieren, wo sie ihre Märkte haben. Das ist eben einfacher. Von den Ansprüchen an das Management aber gibt es keinen Unterschied. Die RHI ist ja vor 55 Jahren als erster ausländischer Investor in der Türkei gelandet und hat u.a. vier Werke in China.

### **Was sollte im Eigentum des Staates sein?**

Generell halte ich es für nicht gescheit, wenn der Staat Anteile an Industriefirmen hält. Bei der OMV und Telekom wird mir auch nach fünf Minuten kein Grund dafür einfallen. Bei der Post ist das vielleicht etwas anderes. Dort gibt es noch beamtete Mitarbeiter, vielleicht sollte der Staat so lange Anteile halten, bis die in Pension sind. Bei den ÖBB, da meine ich, dass die Mehrheit zumindest einige Zeit in Staatshand sein sollte, da geht es um Versorgungsaufträge im Sinne der Bevölkerung.

### **Chancen der Industrie in Österreich und Europa**

Es wird immer schwieriger für die Industrie in Österreich, Regulierungen und Erschwernisse nehmen zu. Das kann niemand mehr reizen, nach Österreich zu kommen. Es gibt ja hunderte Unternehmen in Österreich, die zähneknirschend hierbleiben und sogar ihren Standort ausbauen. Ich habe Unternehmertum in Brasilien erlebt, dort wird Unternehmertum wesentlich mehr gefördert als in Österreich, von der Gründung eines Unternehmens bis zur Besteuerung. In Brasilien ist es eine Freude, ein Unternehmen zu eröffnen und zu betreiben, das kann man von Österreich nicht sagen.

Die Deutschen sind offensichtlich europaweit am wenigsten behindert durch Paragraphen, aber sonst in Europa sehe ich nicht wirklich rosig für die Industrie. Die RHI hat 34 Produktionsstandorte, die günstigsten Standortfaktoren gibt es sicher in den USA, das ist die absolute Nummer eins, dort ist eine gewaltige Industriegesinnung zu spüren.