

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

**Article — Digitized Version**

## Zur Gründung der deutschen Exportförderungs-Gesellschaft

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1950) : Zur Gründung der deutschen Exportförderungs-Gesellschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 30, Iss. 7, pp. 8-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131139>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Zur Gründung der deutschen Exportförderungs-Gesellschaft

Über die Notwendigkeit, den deutschen Export nach den USA. auf vielleicht 150 bis 200 Mill. Dollar jährlich zu steigern, braucht man keine Worte zu verlieren. Ebenso kann es als Tatsache gelten, daß sich bei weitem nicht alle in Betracht kommenden Kreise der deutschen Industrie und des Handels genügend um den nord-amerikanischen Markt gekümmert haben. Hinsichtlich des zweckmäßigsten Weges aber und der zu verwendenden Mittel sind — wie üblich — die Auffassungen verschieden. Das gilt auch heute noch, nachdem die Gründung der Gesellschaft zur Förderung des deutsch-amerikanischen Handels m. b. H. vor kurzem erfolgte.

Die Aufgabenstellung an sich ist klar: man müßte in erster Linie geeignete industrielle Unternehmen dazu animieren, sich in ein mit Geld- und Zeitaufwand verbundenes Wagnis auf unbekanntem Gelände zu begeben. Man müßte weiter den Firmen, die sich hierzu bereitfinden, durch eine eigens dafür geschaffene Stelle bei der Erkundung der Absatzchancen, der Vermittlung von Geschäftsverbindungen, der Errichtung einer Vertriebsorganisation, der Werbung usw. Hilfsstellung gewähren.

Eine Service Corporation amerikanischer Prägung böte den Vorteil, daß sie sich, ohne selbst Geschäfte zu machen, die richtigen Partner aussuchen könnte. Man würde sich auf einzelne erfolgversprechende Objekte konzentrieren und brauchte seine Kräfte nicht zu zersplittern. Das Ganze stünde unter dem kühl abwägenden Blickwinkel amerikanischer Geschäftsleute, die keine Zeit an zweifelhafte Dinge verschwenden, sondern sich mit den drüben bewährten Methoden der sales promotion um realisierbare Ziele bemühen. Bei einer solchen Konstruktion wäre der Vorwurf nicht ausgeschlossen, daß bestimmte Interessenten unter Mitverwendung öffentlicher Mittel begünstigt würden, während ande-

ren nicht die gleiche Förderung zugute käme. Da nicht wenige Deutsche unter den Merkmalen der Demokratie nur das eine schnell verstanden haben, daß sie nun überall „Rechte“ anmelden können, würde eine derartige Kritik nicht ausbleiben.

Der andere Weg führt demgegenüber zu einer halb-offiziellen Institution, die manche Ähnlichkeit mit einer Außenhandelsstelle besäße. Es ist das unverschuldete Leiden solcher Gebilde, daß sie vor dem Andrang der Vielzuvielen nicht zur eigentlichen Arbeit kommen. Da melden sich wackere Leute, die davon überzeugt sind, daß ihre handgeschnitzten Pfeifenköpfe oder künstlerischen Postkarten doch bestimmt die größten Exportchancen besäßen. Da kommen die Unzähligen, die kein eigenes Geschäft haben, aber der Meinung sind, eine neugebildete halb-offizielle Stelle müßte ihnen dazu verhelfen. Demgemäß kann in den Büroräumen der betreffenden Stelle ein unheimliches Leben und Treiben vorhanden sein. Die Auskunftstheischen stehen Schlange, die Korrespondenz füllt die Aktenablage — nur wenn der ermüdete

Sachbearbeiter des Abends auf sein Lager sinkt, hat er als einsichtiger Mann vielleicht das beklemmende Gefühl, zwar viel getan, aber eigentlich nichts geschafft zu haben. Dem Praktiker wird man es denn auch nicht verdenken können, wenn er über solche betriebsamen Exportförderungsmaßnahmen seine Glossen macht.

Die neugegründete Gesellschaft zur Förderung des deutsch-amerikanischen Handels m. b. H. wird sich also vornehmen müssen, derartige Fehlleitungen zu vermeiden — was leichter gesagt als getan ist. Sie sollte versuchen, nicht durch Verwendung von Trommeln und Pauken die große Schar der Mitmarschierer anzuziehen, die sich jeder neuen Bewegung, also auch dem Dollar Drive, begeistert zur Verfügung stellen, hinterher aber fußkrank werden und dann zu schimpfen beginnen, sondern mit der überredenden Flöte des Rattenfängers auf diejenigen Kreise der deutschen Ausfuhrwirtschaft und der präsumptiven amerikanischen Kundschaft einzuwirken, auf die es wirklich ankommt. Das wäre sparsamer und bewährte auch vor Enttäuschungen. (St.)

## „Die Würfel sind gefallen . . .“

Die Würfel sind gefallen, die „Gesellschaft zur Förderung des deutsch-amerikanischen Handels m. b. H.“ ist gegründet. Während vieler Monate haben sich gegnerische Meinungen über die Zweckmäßigkeit und den Wert einer solchen Institution gegenübergestellt. Der Verfasser dieser Zeilen gehörte nicht zu den uneingeschränkten Befürwortern. Trotzdem ist für ihn die Zeit gekommen, wo er es für richtig hält, den Fehdehandschuh abzustreifen. Es ist eine vornehme Aufgabe der Demokratie, daß nach hartem Kampf ausgefochtene Beschlüsse auch von den Gegnern mit innerer Anteilnahme und mit gemeinsamer Kraft ihren Zielen zugeführt werden.

Auch den einstigen Gegnern kann die Tatsache nicht entgangen sein, daß in der amerikanischen Einfuhrpolitik ein Gesinnungswandel Platz greift, der mehr und mehr von der amerikanischen Geschäftswelt beachtet wird. Die amerikanische Regierung ist ernstlich willens, die Einfuhr aus dollarschwachen Ländern zu fördern. Wir können mit künftigen Zollsenkungen und vielleicht auch mit Erleichterungen der Zollhandhabung rechnen. Während in den vergangenen Jahrzehnten die Zollschrabe bis zur Einfuhrverhinderung angezogen worden war, wird diese nun gelockert werden. Diese Tatsache allein sollte Grund genug für uns sein, bei der Größe des

Marktes ihm unser ganzes Augenmerk zuzuwenden. Wir haben es mit einem Markt zu tun, dessen Käufer nicht durch Produktions- und Kundentreue gehemmt und daher gern bereit sind, auch Neuankündigungen eine Chance einzuräumen.

Die augenblickliche politische Entwicklung mag mancher Industrie eine bessere Kapazitätsausnutzung bringen. Diese Aussicht mag den Kurzsichtigen abhalten, sich einem so komplizierten Markt wie dem amerikanischen zuzuwenden, der Weitschauende wird nicht über-

sehen dürfen, daß heute die Chancen vorhanden sind, sich auf einem großen Markt einzuführen, und daß politisch bedingte Vollbeschäftigung eine zeitbedingte Erscheinung ist. Es ist daher der Mühe wert, sich heute um schwierige Märkte für die Zukunft zu bemühen. (-r)

## *Unser Londoner Korrespondent fragt Sir Cecil M. Weir, K. B. E., Vorsitzenden des Dollar Exports Board:*

**Frage:** Der Anlaß zum Dollar Export Drive liegt in der Dollarlücke der europäischen Zahlungsbilanzen. Könnten Sie uns eine Vorstellung von der Wichtigkeit dieses Problems für England und die anderen europäischen Länder geben?

**Sir Cecil Weir:** Angesichts der Tatsache, daß ich mit der Entwicklung der deutschen Wirtschaft persönlich während der Besatzungszeit und vor der Bildung der Bundesregierung so eng verbunden gewesen bin, komme ich gern Ihrem Wunsche nach, Ihnen einige Informationen über die Gründung und die Arbeit des British Dollar Exports Board zu geben. Das Problem, genügend Dollars zum Ausgleich der Handels- und Zahlungsbilanzen zwischen den europäischen Ländern und Nordamerika zu verdienen, ist allen am Marshall-Plan beteiligten Ländern gemeinsam, die in der Organisation for European Economic Co-operation (OEEC) zusammenarbeiten. Für Großbritannien ist das Problem von größerer Wichtigkeit als für irgendeines der anderen Länder; doch das Problem als solches betrifft sie alle.

Sehr bald — denn für den Lebenslauf einer Volkswirtschaft sind zwei Jahre ein sehr kurzer Abschnitt — wird die Marshall-Hilfe zum Abschluß kommen. Es ist die ausdrückliche Absicht der Länder, die zur Erzielung wirtschaftlicher Erholung zusammenarbeiten, daß sie diese Lebensfähigkeit bis 1952 oder so bald wie möglich nach diesem Zeitpunkt zu erreichen trachten. Dies bedeutet nicht, daß jedes Land seinen Handel mit jedem anderen Lande ins Gleichgewicht bringen muß. Wohl aber bedeutet es, daß die in der OEEC zusammenarbeitenden Länder, zu denen die bedeutendsten Industrieländer der freien Welt gehören, dieses Problem sowohl als Gruppe als auch einzeln lösen müssen.

**Frage:** Könnten Sie uns freundlicherweise schildern, warum und wie das Dollar Exports Board entstanden ist?

**Sir Cecil Weir:** In Großbritannien sind wir uns der Bedeutung einer Wiederherstellung unserer finanziellen und wirtschaftlichen Unabhängigkeit wohl bewußt. Dies soll nicht heißen, daß wir dies nicht in Zusammenarbeit mit anderen Ländern erreichen wollen. Es soll heißen, daß wir auch in unserer Eigenschaft als einzelnes Land energische Anstrengungen machen, um so bald als möglich von außergewöhnlicher ausländischer wirtschaftlicher Hilfe unabhängig zu werden. Dies war Ziel und Absicht derjenigen

Männer, die den Marshall-Plan erdachten, und das ist auch unser Ziel und unsere Absicht.

Dementsprechend fanden sich vor nahezu einem Jahre in Großbritannien eine Anzahl von führenden Männern der Industrie, des Handels, der Finanz und der Gewerkschaften zusammen und schufen das Dollar Exports Board. Das Dollar Exports Board hat die spezifische Aufgabe, die Wirtschaft und die Regierung beim Schließen der Dollar-Lücke zu unterstützen, das heißt also, die Lücke zwischen dem was wir aus Nordamerika einführen, und dem, was wir in diese Länder ausführen, oder genauer gesagt, zwischen den Dollars, die wir ausgeben, und den Dollars, die wir vereinnahmen, zu schließen.

Die Körperschaften, die das Dollar Exports Board schufen und deren führende Vertreter gemeinsam mit einer Anzahl anderer prominenter britischer Industrieller und Bankiers den Vorstand bilden, sind:

- a) die Federation of British Industries,
- b) die Association of British Chambers of Commerce,
- c) die National Union of Manufacturers,
- d) die City Financial Advisory Group, die die Bank von England, die Banken und die Handelshäuser der City repräsentiert und schließlich
- e) der Trade Union Congress.

Dies sind die Landes-Organisationen, die mit Industrie, Handel, Finanz und Arbeit befaßt sind. Das Dollar Exports Board ist daher in der Lage, für die Wirtschaft in allen ihren Gliedern und zur Wirtschaft zu sprechen.

**Frage:** Was ist das Hauptziel des Dollar Exports Board in Großbritannien? Und gibt es ständige Zweigstellen des Dollar Exports Board in den USA, und in Kanada?

**Sir Cecil Weir:** Sie fragen nach dem Ziel für Großbritannien. In Millionen oder in hunderten von Millionen von Dollars ausgedrückt könnte die Antwort mißverständlich sein, wenn es auch auf der Hand liegt, daß es ein Gesamtziel und ein Ziel für jeden bedeutenden Zweig unserer Exportindustrien geben muß. Die Antwort lautet einfach: „Die Lücke im Außenhandel zu schließen“, durch Handel und auf andere Weise die Dollars zu verdienen, die wir für den Handel brauchen; die Fundamente zu schaffen, auf denen sich in kommenden Jahren eine Erweiterung des Handels in beiden Richtungen vollziehen kann.