

Weir, Cecil M.

Article — Digitized Version

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

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Weir, Cecil M. (1950) : Unser Londoner Korrespondent fragt Sir Cecil M. Weir, K. B. E., Vorsitzenden des Dollar Exports Board, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 30, Iss. 7, pp. 9-11

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131140>

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.

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 ersonnen haben, 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.

Wir alle wollen den internationalen Handel sich stetig ausbreiten sehen, damit der Lebensstandard in unseren Ländern und in anderen Ländern steigen möge.

Das Problem ist, wie ich schon unterstrich, ein gemeinsames. Sie fragten, ob es ständige Zweigstellen des Dollar Exports Board in den USA. und in Kanada gibt. Es existiert ein Gegenstück zum British Dollar Exports Board in Kanada. Es nennt sich das Canadian Dollar Sterling Export Board und setzt sich in der gleichen Weise für die Erhaltung und Entwicklung der kanadischen Exporte ein, wie wir uns für die Erhaltung und Entwicklung britischer Exporte einsetzen. Die beiden Dinge gehören in der Tat zusammen, denn um in der Lage zu sein zu kaufen, muß man in der Lage sein zu verkaufen. Unsere kanadischen Freunde sehen ein, daß ihr Ziel am besten zu erreichen ist, indem sie es für uns leichter machen, das unsrige zu erreichen. Daher ermuntern sie Einfuhren aus Großbritannien und anderen Ländern des Commonwealth,

Frage: In den letzten beiden Jahren ist viel von der Marktuntersuchung in Nordamerika durch europäische Geschäftsleute gesprochen worden. Welche Rolle spielt das Dollar Exports Board in diesen Marktuntersuchungen? Und hat man bereits genügend Erfahrungen mit der regionalen Marktaufteilung in den USA. im Vergleich zur zentralen Verkauforganisation und Marktbearbeitung von New York aus und welche Lehren lassen sich bisher daraus ziehen?

Sir Cecil Weir: Das Dollar Exports Board führt keine eigenen Marktuntersuchungen durch, ermuntert dagegen Untersuchungen durch Industrielle und durch Handelsfirmen, sowie durch Organisationen, die zu diesem Zweck geschaffen worden sind, wie etwa die British Export Trade Research Organisation (BETRO). Ich glaube, man kann mit Recht von jedem Lande, das nach den USA. verkauft, sagen, daß es mit den Verhältnissen in den Ost-Staaten vertrauter ist als mit den großen Verbrauchszentren in anderen Teilen des nordamerikanischen Kontinents. Dort liegt also ein weites Feld zur Erforschung, das bisher von ausländischen Exporteuren so gut wie überhaupt nicht erschlossen worden ist.

Frage: Welche Erfahrungen hat man mit privaten regionalen Handelsorganisationen gemacht, wie sie etwa von der Hambros-Gruppe aufgezo-gen worden sind? In welchen Fällen sind amerikanische Mittelmänner und in welchen britische und andere europäische Verkaufsvorkehrungen vorzuziehen? Ergibt sich ein Vorteil aus der Wahl einiger weniger Artikel, für die über das ganze Land geworben wird? Und liegen Qualitätswaren weiterhin in der vordersten Linie des britischen Dollar-Export-Drive?

Sir Cecil Weir: Einige der Fragen, die Sie mir gestellt haben, gehen vielleicht ein wenig zu sehr in die Einzelheiten, und ich möchte sie lieber in allgemeiner Form beantworten. Ich finde, daß deutsche Exporteure, ebenso wie die unsrigen, ihre eigenen Ideen ausprobieren und aus ihren eigenen Erfahrungen lernen sollten. Was für Großbritannien zweckmäßig ist, wird nicht notwendigerweise die richtige Methode für ein anderes Land sein, und ohnehin bin ich der Ansicht, daß die Menschen und Völker aus eigener Anschauung lernen sollten.

Die Erfahrungen Großbritanniens und die im Dollar-Export-Feldzug erzielten Ergebnisse sind der Öffentlichkeit bekannt. In der Tat finden wenige Themen eine aufmerksamere Erwähnung in der britischen Presse als unser Dollar Export Drive. Darüber hinaus haben wir Broschüren über Themen wie „Dollar Sales — Consumer Goods“ und „Advertising and Sales Promotion“ veröffentlicht und werden in Kürze eine weitere Broschüre über „Capital Goods and Industrial Equipment“ herausgeben. Diese Broschüren, die eine weite Verbreitung unter britischen Erzeugern, Kaufleuten und Wirtschaftsorganisationen finden, sind auch öffentlich käuflich für jeden, der sie zu kaufen wünscht. Die britische Wirtschaft hat frank und frei den Tatbestand akzeptiert, daß in unserem eigenen Interesse wie im Interesse anderer Länder unsere Zahlungsbilanz mit den Dollar-Gebieten ins Gleichgewicht gebracht werden muß, und sie stellt ihre Kräfte für diese Aufgabe zur Verfügung. Dies ist von besonderem Gewicht angesichts der Tatsache, daß die Sterling-Währung eine so bedeutende Handelswährung ist. Wahrscheinlich die Hälfte des internationalen Handels der Welt wird in Sterling durchgeführt. Daher ist der Erfolg der Bemühungen Großbritanniens und des britischen Commonwealth nicht nur für uns, sondern darüber hinaus für viele Völker von Bedeutung.

Frage: Was ist bisher im Dollar Export Drive erreicht worden, insbesondere seit der Abwertung?

Sir Cecil Weir: Die Zahlen für unseren Außenhandel werden insgesamt und in vielen Einzelheiten veröffentlicht; in großen Zügen ergibt sich das Bild, daß im Falle Kanada beachtliche Fortschritte gemacht worden sind und daß die frische Dollar-Lücke, die sich aus der Abwertung unserer Währung ergab, bereits mehr als zugedeckt worden ist. Im Falle der USA. zeigen die Sterling-Zahlen eine sehr erhebliche Verbesserung und die Dollar-Zahlen sind viel besser als 1949, wenn sie auch bisher verglichen mit 1948 nur gerade ausreichen, um die neue, durch die Abwertung geschaffene Dollar-Lücke zu schließen. In beiden Fällen — USA. und Kanada — haben wir noch einen langen Weg zurückzulegen, bevor wir völlig zufrieden gestellt sein werden, und das trifft nicht weniger auf andere europäische Länder zu.

Frage: Wie sind die Aussichten für den britischen Dollar Export Drive, sagen wir für die nächsten zwölf Monate?

Sir Cecil Weir: Ich habe schon häufig die Ansicht vertreten, daß die Aussichten für eine weitere Verbesserung gut sind. In der Berichtigung einer Zahlungsbilanz und selbst im Charakter des sichtbaren Handels im Falle eines weitläufigen Commonwealth sprechen so viele unwägbar und ungewisse Faktoren mit, daß Schätzungen, die heute gemacht werden, vielleicht in ein oder zwei Jahren modifiziert werden müssen. Es wird Ihnen bekannt sein, daß Mr. Hoffman, der ECA.-Verwalter, für die OEEC-Länder insgesamt davon gesprochen hat, daß für die Ausfuhr sogenannter Wettbewerbs-Güter in die USA. eine Erhöhung um etwa 400 Mill. \$ notwendig sein werde,

und zwar als Teil der Erhöhung aller Dollar-Erträge um 1 Mrd. \$. Dieser angestrebte Gesamterfolg umfaßt Erträge aus Rohstoffen, Touristen- und Reiseverkehr, Auslandsinvestitionen und die normale Art unsichtbarer Ausfuhren, die man unter dem Begriff „Dienste“ versteht.

Frage: Wie sind die Aussichten für eine europäische Zusammenarbeit im Dollar Export Drive angesichts der Tatsache, daß die meisten OEEC-Länder noch ein gutes Stück Wegs zurückzulegen haben, um ein Gleichgewicht ihrer Dollarzahlungen und Dollareinnahmen zu erreichen?

Sir Cecil Weir: Es besteht jetzt ein gut Teil Zusammenarbeit. Wir müssen zusammenarbeiten, um ein gemeinsames Problem lösen zu können, doch wenn wir genügend leistungsfähig sein wollen, um Erfolge zu erzielen, so müssen wir auch den Wettbewerb kräftig und lebendig erhalten. Großbritannien ist nicht das einzige Land, das über ein Dollar Exports Board

verfügt, wenn wir auch das unsrige entsprechend unseren eigenen Verhältnissen, Neigungen und Traditionen geformt haben. Andere Länder werden ebenso verfahren, aber wir sind stets bereit gewesen, auf Wunsch jedem anderen OEEC-Land, das Informationen haben möchte, einen Überblick darüber zu geben, was wir in diesem Lande in unserem Dollar-Feldzug getan haben und noch tun wollen.

Die Schaffung der OEEC., in der die deutsche Bundesrepublik Mitglied ist — und in der ich gemeinsam mit meinem amerikanischen Kollegen vor der Bildung der Bundesregierung Vertreter unserer diesbezüglichen Kontroll-Kommissionen war — ist eine Anerkennung der gegenseitigen Abhängigkeit aller unserer Volkswirtschaften und der Tatsache, daß das wirtschaftliche Wohlergehen unteilbar ist. Diese Tatsache der gegenseitigen Abhängigkeit müssen wir alle uns stets und ständig vor Augen halten.

Competitive Co-operation

Nachwort von unserem Londoner Korrespondenten

Es gehört zu den erfreulichsten Eindrücken aus den letzten Monaten in England — und dieser Eindruck wurde uns in unserem Gespräch mit dem Vorsitzenden des britischen Dollar Exports Board, Sir Cecil Weir, in seinem die Themse überblickenden Büro vollauf bestätigt —, daß die Engländer sich bei der Eroberung des nordamerikanischen Marktes der Gemeinsamkeit der westeuropäischen Zielsetzung und „der Abhängigkeit aller vom Erfolg aller“ bewußt sind. In unserem Gespräch mit Sir Cecil Weir und in vielen andern Gesprächen mit Angehörigen des britischen Handelsministerium, mit Sekretären von Wirtschaftsvereinigungen und mit Kaufleuten in der Londoner City tauchte dieser doppelte Grundgedanke der competitive co-operation, der Kombination von Wettbewerb und Zusammenarbeit immer wieder auf. Man muß dabei wissen, daß die Zusammenarbeit mit Ausländern für den Engländer stets etwas sehr Ungewöhnliches und Neuartiges ist: Instinktiv neigt er noch immer gern dazu, nach dem Wort zu handeln: „Der Starke ist am mächtigsten allein!“ Doch die Kriegs- und Nachkriegserfahrungen, mit einiger Nachhilfe durch die Ermahnungen von ECA.-Verwalter Paul Hoffman und anderen amerikanischen Freunden Englands und Europas haben dazu geführt, daß der Engländer tatsächlich beginnt, sich Gedanken über Zweckmäßigkeit, Notwendigkeit und Wirksamkeit der Zusammenarbeit zu machen. Mancher Industrielle, auch mancher Kaufmann denkt auch heute noch ausschließlich oder hauptsächlich an den europäischen und dabei besonders an den wieder auftauchenden deutschen Konkurrenten. Manche Wirtschaftszweige, besonders auffällig der Schiffbau, können sich nur unter großen Schwierigkeiten mit dem Gedanken vertraut machen, daß deutscher Wettbewerb wieder ein realer Faktor wird. Doch die Fairness gebietet die

Feststellung, daß viele englische Politiker, Beamte und Wirtschaftler sich sehr ehrlich Mühe geben, gerade beim Dollar Drive europäisch zu denken.

Das hat für die kontinental-europäischen Interessenten an den beiden nordamerikanischen Märkten, Kanada und USA., sehr große Vorzüge; denn in den letzten beiden Jahren haben britische „Pioniere“ erhebliche Aufräumungsarbeiten geleistet, die allen europäischen Exporteuren zugute kommen werden. Man braucht nur an die oft sehr pointierte britische Kritik an zahlreichen Anomalien der USA.-Zollabfertigung zu denken, die noch aus der Zeit der Einfuhr-Abwehr stammen. Diese Kritik wird in einer grundlegenden Reform im kommenden Herbst ihren positiven Niederschlag finden. Und überhaupt kann manchmal der Engländer in Washington mit der freundlichen Deutlichkeit eines, wenn auch nur entfernten, Verwandten sprechen.

Eine andere britische Erfahrung in den USA, liegt in der Entdeckung, daß man über die Küstenplätze im Osten hinaus in den mittleren Westen, ja bis an die Westküste vordringen muß, um die überall in der amerikanischen Öffentlichkeit vorhandene Aufnahmebereitschaft für europäische Waren auch tatsächlich zu nutzen. Es hat sich dabei gezeigt, daß eine dezentralisierte Bearbeitung des USA.-Marktes sehr nützlich sein kann. Nicht nur große Konzerne und Unternehmen haben ihre Markterkundung und -bearbeitung von New York aus auf andere Zentren wie Chicago, Detroit oder San Francisco ausgedehnt und haben damit erhebliche Erfolge erzielt. Auch kleinere Firmen haben, einzeln oder in Handelsgruppen, wie sie etwa in Angliederung an die Hambros Bank und der von ihr gegründeten Handelsgesellschaft entstanden sind, die Erfahrung gemacht, daß Unabhängigkeit vom New Yorker Zwischenhandel Verbindung zu neuen Märkten und erhebliche Einsparungen bringt.