

Loescher, H. L.

Article — Digitized Version

Einfuhren für die Lederwirtschaft in deutschen Handelsverträgen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Loescher, H. L. (1950) : Einfuhren für die Lederwirtschaft in deutschen Handelsverträgen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 30, Iss. 7, pp. 47-49

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131148>

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.

Unterschiede. Einige sehen die effektiven Selbstkosten einer Ware für einen bestimmten Betrieb als untere Grenze an, andere fügen den Kosten noch eine prozentuale oder anders berechnete Spanne bei. In einigen Staaten sind solche Verkäufe schlechthin gesetzwidrig, in anderen nur, wenn der Zweck die Beseitigung des Wettbewerbs ist. Entstanden sind diese Gesetze besonders aus dem Widerstand mittlerer und kleinerer Ladeninhaber gegen die großen „Kettenläden“. Die Verfassungsmäßigkeit vieler dieser Gesetze wird bezweifelt.

Die Prüfung der Rechtslage in den USA. zeigt, daß um den Verlauf der unteren Grenze des freien Wettbewerbs noch gerungen wird. Jedenfalls muß der deutsche Gesetzgeber und die deutsche Öffentlichkeit dieser Frage besondere Aufmerksamkeit widmen. Das ist bisher nicht geschehen.

Wir haben im deutschen Recht aus der Zeit vor den Dekartellierungsgesetzen der Besatzungsmächte § 1 UWG, § 826 BGB usw. Bestimmungen, wonach alle Beteiligten an Preisschutzsystemen von Markenartikeln geschützt sind gegen Preisschleudern wider die guten Sitten (vgl. Reimer, Wettbewerbs- und Warenzeichenrecht, 2. A., Seite 375, auch über die Voraussetzungen dafür). Auch für Nicht-Markenartikel ist das sittenwidrige Preisschleudern verboten (Näheres Reimer). Problematisch ist aber, wo die Sittenwidrigkeit anfängt. Das bisherige Recht

bietet im Gegensatz zu den konkreten amerikanischen Bestimmungen nur einen schwachen Schutz.

Die deutschen Entwürfe verbieten Wettbewerbsbeschränkungen durch Verträge oder sonstiges Zusammenwirken (§ 1). Preisschleudern fällt also nicht unter das Verbot (Ausnahmen in Sonderfällen bei Absprachen), sondern ist gesetzwidrig nur bei Verstoß gegen das erwähnte ältere deutsche Recht, dessen Verhältnis zum Dekartellierungsrecht der Klärung bedarf. Zweifellos verboten nach Dekartellierungsrecht sind gemeinsame Selbsthilfemaßnahmen gegen Preisschleuderei, etwa durch Boykott oder Diskriminierung, aber auch durch Vorschieben eines Dritten zur Unterbietung des Preisschleuders.

Bei vernünftiger Handhabung der „Ausnahmebewilligungen“ in der künftigen Praxis bieten schon als Ausnahmen bewilligte Absprachen und Marktregelungen einen gewissen Schutz gegen Mißbrauch des freien Wettbewerbs. Wenn das von den Entwürfen vorgesehene Sonderrecht für Markenartikel nicht Gesetz wird, ist dringend zu wünschen, daß der Gesetzgeber über die „Ausnahmebewilligungen“ für den besonderen Fall (§ 4 der Entwürfe) hinaus generell eine untere Preisgrenze festlegt. Selbst wenn die vorgesehene Sonderregelung für Markenartikel Gesetz wird, ist für alle nicht davon erfaßten Waren eine solche untere Grenze zu fordern.

Einfuhren für die Lederwirtschaft in deutschen Handelsverträgen

Dr. H. L. Loescher, Hamburg

Die deutsche Lederindustrie ist weitgehend auslandsabhängig. Der Bedarf an Rohhaut für das Jahr 1950 wird unter Berücksichtigung der bisherigen Erzeugung und des bisherigen Absatzes auf insgesamt 150 000 t geschätzt. Davon können etwa 66 000 t Häute und Felle aus dem Inland bereitgestellt werden. Der Einfuhrbedarf beträgt also 90 000 t und kann für das Jahr 1950 auf 50 bis 55 Mill. Dollar veranschlagt werden. Während sich ab 1948 überhaupt erst wieder langsam ansteigende Einfuhrmöglichkeiten für Rohhäute und Felle boten und die Mittel dafür in erster Linie aus dem Marshallplan aufgebracht wurden, wird sich im Zuge der Normalisierung des europäischen und außereuropäischen Handelsverkehrs mit der Bundesrepublik der Schwerpunkt der Einfuhr von den Marshallplanmitteln auf Einfuhren im Rahmen der Handelsverträge verlagern.

Hauptzufuhrländer sind sowohl qualitäts- als auch quantitativ immer noch die lateinamerikanischen Länder, mit denen jetzt erst Handelsverträge abgeschlossen worden sind bzw. abgeschlossen werden, so daß in kurzer Zeit wahrscheinlich Einfuhren über Marshallplanmittel nicht mehr notwendig sein werden, weil die Einfuhr im Wege des normalen Handelsverkehrs ausreichen wird, um den Importbedarf der deutschen Lederwirtschaft zu decken. Während in

letzter Zeit seit Beginn des Marshallplans bis Anfang 1950 das Marshallplanbüro für Häute, Felle und Leder insgesamt 72 Mill. Dollar an die beteiligten Länder in Westeuropa ausgegeben hat, von denen Waren im Werte von 39 Mill. Dollar (einschl. 8,7 Mill. Dollar für Fertigware) in die Bundesrepublik geflossen sind, dürften die Einfuhren im zweiten Halbjahr 1950 aus Marshallplanmitteln nur noch einen Bruchteil von den Gesamteinfuhren ausmachen.

HANDELSVEREINBARUNGEN

Bei der Betrachtung der einzelnen Länder, mit denen wir Handelsabkommen haben und die für die Lederwirtschaft besonders interessant sind, ist folgendes festzustellen:

Ägypten ist besonderer Lieferant für Kleintierfelle, und zwar für Ziegenfelle. Laufende Freigaben im sogenannten Reihenfolgeverfahren werden hier veröffentlicht.

Argentinien konnte bisher nicht über Handelsvertragsabrechnung liefern, so daß fast alle Einfuhren über Marshallplanmittel oder freie Dollar getätigt werden mußten. Die letzten Verhandlungen dieses größten Lieferanten für die Lederwirtschaft gehen dahin, daß im Laufe eines Vertragsjahres für die Einfuhr nach Westdeutschland 20 Mill. Dollar für Häute und Felle und 2 Mill. Dollar für Gerbstoffe vorgesehen sind.

Belgien-Luxemburg als Land mit liberalisierten Handelsabkommen war eine Zeit lang, und zwar solange Ursprungszeugnisse nicht verlangt wurden, Durchgangsland für Transitware, die aus Argentinien, Brasilien und den USA. kam, besonders immer dann, wenn die ECA.-Zuteilungen sich verzögerten oder die Handelsvertragsverhandlungen stockten. Nach Wiedereinführung des Ursprungszeugnisses ist die Einfuhr von Häuten und Fellen über Belgien und Luxemburg zurückgegangen, dagegen ist die Einfuhr von Fertigleder aus diesem Gebiet außerordentlich groß. Darüber wird unten zu berichten sein.

Mit Bolivien besteht bisher noch kein Handels- und Zahlungsabkommen, jedoch soll die bolivianische Regierung zu Verhandlungen bereit sein. Bolivien ist als Lieferant für Häute und Felle nur von untergeordneter Bedeutung; die Mengen, die von dort eingeführt werden, sind gering.

Die Handelsvertragsverhandlungen mit Brasilien sind nur äußerst schleppend vorangekommen, jedoch sind nach den neuesten Berichten die Verhandlungen jetzt soweit abgeschlossen, daß mit erheblichen Einfuhren aus Brasilien gerechnet werden kann. Das voraussichtliche Handelsvolumen dürfte 80 bis 100 Mill. Dollar erreichen, davon werden 8 bis 10 Mill. Dollar auf Rohhäute und Felle kommen.

Da auch lange Zeit keine ECA.-Mittel zum Einkauf in Brasilien zur Verfügung standen, wurden verschiedene größere Gegenseitigkeitsgeschäfte durchgeführt, die ebenfalls zur Versorgung des deutschen Marktes mit brasilianischer Ware beitragen.

Kolumbien liefert nur geringe Mengen Häute und Felle, die zudem qualitätsmäßig nicht überaus günstig liegen; selbstverständlich jedoch werden die im Handelsvertrag mit Kolumbien ausgehandelten Kontingente von deutscher Seite in Anspruch genommen.

Dänemark ist trotz großer Viehhaltung kein Hauptlieferant für deutsche Häute, eher schon ein Hauptlieferant für lebendes Vieh, dessen Häute dann nach Abschachtung an der Grenze dem deutschen Konsum zugeführt werden.

Mit Finnland besteht zwar ein Warenabkommen, jedoch sind die Lieferungen an Häuten und Fellen gering. Vor dem Kriege war Finnland besonders interessant als Abnehmer überseeischer Rohware, die in Hamburg als Transitware gehandelt wurde.

Mit Frankreich besteht ein liberalisiertes Handelsabkommen, wonach Deutschland sowohl die immer schon begehrten französischen Kalbfelle als auch Roßhäute in bestimmtem Umfange einführen darf. Die volle Freigabe solcher Häute und Felle aus Frankreich konnte nicht erreicht werden.

Dagegen werden aus Frankreich größere Mengen Leder eingeführt, und diese französischen Einfuhren stellen eine schwere Konkurrenz auf dem deutschen Markt dar.

Indien ist ein weiterer Großlieferant für Häute und Felle, jedoch sind die Lieferungen im Vergleich zu den Lieferungen vor dem Kriege verhältnismäßig stark zurückgegangen, einmal, weil dort selbst eine Lederindustrie entstanden ist, zum anderen, weil durch die Teilung Indiens in Hindustan und Pakistan das Rohwarenaufkommen sehr stark absank, denn in Hindustan gelten Rinder als heilige Tiere und dürfen nicht geschlachtet werden.

Aus Indien kommt eine besonders begehrte Ware, aus der in Deutschland das sogenannte Kips-Leder hergestellt wird; trotz des Rückgangs der Einfuhr steht Indien nach Argentinien, Uruguay und Brasilien immer noch an vierter Stelle.

Mit Iran besteht ein Handelsabkommen, das für die Versorgung mit Kleintierfellen (Ziegen- und Schaffellen) sehr wichtig ist. Die iranische Ware wird hauptsächlich zu Futterleder verarbeitet, stößt jedoch als Fertigware jetzt in Deutschland auf stärkste Kon-

kurrenz französischer Futterleder, die über den liberalisierten Handelsvertrag mit Frankreich eingeführt werden.

Irland und Island, mit denen Handelsabkommen bestehen, sind nur in geringem Umfang Lieferanten für die deutsche Lederwirtschaft. Aus Island wurden früher sehr viel Pelzfelle (Schaffelle) eingeführt. Die Einfuhr dieser Ware ist in den neuen Handelsverträgen noch nicht wieder vorgesehen.

Italien ist Lieferant für schwere Rohhäute, die insbesondere in der Riemenindustrie Verwendung finden, und für Gerbstoffe (Kastanienholzextrakt und Sumach). Sowohl Rohhäute als auch Gerbstoffe kommen aus Italien laufend herein. Da Italien selbst eine starke Lederindustrie mit großer Überschubproduktion hat, versucht es, in den Handelsvertragsverhandlungen Deutschland zu bewegen, größere Mengen italienischer Leder und auch italienischer Schuhe abzunehmen.

Jugoslawien ist für die Einfuhr von Kleintierfellen, Schweinsleder und Gerbstoffextrakten interessant. Im derzeit gültigen Handelsabkommen ist die Einfuhr obengenannter Waren in Höhe von etwa 1 Mill. Dollar vorgesehen.

Die Niederlande spielen ähnlich wie Belgien-Luxemburg und Großbritannien eine verhältnismäßig große Rolle bei der Einfuhr überseeischer Ware im Transit, außerdem haben sowohl die Niederlande als auch Großbritannien eine stark entwickelte Lederindustrie, die versucht, ihre Überschüsse auf dem deutschen Markt abzusetzen.

Mit Österreich besteht ein liberalisiertes Handelsabkommen, jedoch ist der Warenverkehr auf dem Gebiet der Lederwirtschaft zwischen Österreich und der Bundesrepublik gering.

Paraguay als wichtiger südamerikanischer Lieferant hat ein neues Zahlungs- und Handelsabkommen mit der Bundesrepublik abgeschlossen, in dem für den Bereich der Lederwirtschaft 1 100 000 Dollar für Häute und Felle und 500 000 Dollar für Quebrachoextrakt vorgesehen sind.

Mit Schweden wurden im Wege eines liberalisierten Handelsabkommens größere Transitgeschäfte getätigt, die jedoch nach der Einführung der Ursprungszeugnisspflicht sehr stark absanken.

Die Schweiz als hochindustrialisiertes Land mit starken Überschüssen auf allen Gebieten ist sowohl für Fertigleder wie Fertigwaren aus Leder ein idealer Handelspartner für Deutschland. Schweizer Schuhe und Schweizer Leder sind in großem Umfange auf dem deutschen Markt, jedoch konnten auch deutsches Leder und deutsche Lederwaren in der Schweiz gut abgesetzt werden.

Das Handels- und Zahlungsabkommen mit Siam ist noch nicht ratifiziert. Bestimmte Zweige der Lederindustrie benötigen jedoch dringend siamesische Büffelhäute.

Im Handels- und Zahlungsabkommen mit Spanien sind größere Lieferungen spanischer Lammfelle, die für die Handschuhindustrie Verwendung finden, vorgesehen.

Im Handelsabkommen mit der Tschechoslowakei wird seitens der Tschechoslowakei versucht, in größerem Umfange als bisher Schuhe (von den Bata-Werken) in Deutschland abzusetzen.

Das Handelsabkommen mit der Türkei ist für uns wegen der großen Menge Schaf- und Ziegenfelle wichtig, die von dort bezogen werden. Außerdem werden erhebliche Mengen von Gerbstoffen aus der Türkei eingeführt

Das Handelsabkommen mit Uruguay unterliegt zu Zt. weiteren Verhandlungen. Die Eröffnung der Akkreditive in Uruguay ist teilweise auf außerordentliche Schwierigkeiten gestoßen. Auf der anderen

Seite ist Uruguay als außerordentlich wichtiges Bezugsland zu nennen, dessen Häute denen Argentinien in der Qualität nicht nachstehen.

EINFUHRENTWICKLUNG

Allein aus den Ländern, mit denen liberalisierte Handelsverträge bestehen, wurden seit Bestehen dieser einzelnen Verträge in die Bundesrepublik eingeführt (in 1000 Dollar):

Häute und Felle	26 475	Sämschleder	428
Unterleder	511	Schuhe	1 497
Oberleder	2 076	Lederabfälle	105
Futterleder	685	Gerbstoffe	966
sonstige Leder	1 316		

Die außerordentlich große Menge der erteilten Einfuhrbewilligungen aus Ländern mit liberalisierten Handelsverträgen steht in keinem Verhältnis zum eigenen Rohwarenanfall dieser Länder. Wenn aus den Ländern mit liberalisierten Handelsverträgen für 26,5 Mill. Dollar Häute eingeführt wurden, davon allein aus Großbritannien, Holland und Schweden für 24 Mill. Dollar, dann zeigt dies deutlich, daß es sich um Transitware handeln muß.

Außerordentlich interessant ist es, die monatliche Entwicklung der erteilten Einfuhrbewilligungen zu verfolgen. Hierüber liegt eine Zusammenstellung der Fachstelle Leder, Schuhe, Rauchwaren vor, aus der sehr deutlich ersichtlich ist, daß die Einfuhren laufend zurückgegangen sind.

Monatliche Entwicklung der erteilten Einfuhrbewilligungen für Leder aus Ländern mit liberalisierten Handelsverträgen

Zeitraum	Häute u. Felle	Unterleder	Oberleder	Futterleder	sonst. Leder	Sämschleder
bis Dez. 1949	9 044 898					216 572
Januar 1950	9 818 996	413 987	2 115 872	501 001	1 286 175	108 890
Februar 1950	8 672 041					56 957
März 1950	8 485 338					48 377
April 1950	7 824 415					9 812
insgesamt:	81 253 183	538 798	2 265 635	684 589	1 828 066	430 608
nicht ausgenutzte und zurückgegebene Einfuhrbewilligungen	4 777 822	27 858	189 651	9	11 878	2 686
insges. gültige Einfuhrbewilligungen	26 475 361	510 935	2 075 984	684 590	1 816 188	427 972

Anders dagegen liegen die Verhältnisse bei Fertigledern und Schuhen. Haupteinfuhrländer sind hier die Niederlande, Frankreich, die Schweiz und Belgien-Luxemburg. In allen diesen Ländern bestehen Produktionsüberschüsse, die nach Deutschland drängen. Auf der anderen Seite ist die deutsche Ausfuhr nach diesen Ländern nicht übermäßig groß, denn bisher bestehen immer noch Schwierigkeiten in der Zollhöhe und geringe Neigungen der ausländischen Kontrahenten, deutsche Ware bei Sättigung ihrer eigenen Märkte zusätzlich aufzunehmen.

Besonders auffällig ist der Rückgang bei der Einfuhr von Häuten und Fellen, was darauf zurückzuführen ist, daß die völlig undurchsichtige Situation auf dem gesamten Ledergebiet und die Wiedereinführung der Ursprungszeugnispflicht sich in einer sehr starken Zurückhaltung beim Kauf bemerkbar macht. Interessant ist auch die Position Sämschleder, die einen Rückgang auf weniger als 10 % der früheren monatlichen Einfuhren zeigt. Hier liegt eine echte Sättigung

des deutschen Marktes mit Sämschleder (Fenster-, Autoputz-Leder usw.) vor. Auch für Gerbstoffe wurden im April 1950 bedeutend weniger Einfuhrbewilligungen erteilt und beantragt als vorher. Auch hier waren in den Vormonaten größere Einfuhren südamerikanischer und afrikanischer Extrakte im Transit über Holland, Schweden usw. nach Deutschland gekommen.

Monatliche Entwicklung der erteilten Einfuhrbewilligungen für Schuhe und Gerbstoffe aus Ländern mit liberalisierten Handelsabkommen

Zeitraum	Schuhe	Lederabfälle	Gerbstoffe
bis Dez. 1949	775 624	13 572	423 616
Januar 1950	296 045	55 240	249 821
Februar 1950	117 745	7 285	102 866
März 1950	235 757	25 268	244 923
April 1950	136 756	4 101	94 473
insgesamt	1 561 927	105 466	1 115 699
nicht ausgenutzte und zurückgegebene Einfuhrbewilligungen	65 078	775	149 986
insgesamt gültige Einfuhrbewilligungen	1 496 849	104 691	965 713

Bei der Gesamtbetrachtung dieser Situation kann festgestellt werden, daß der Abschluß von Handelsverträgen und die Liberalisierung der Handelsabkommen sich günstig auf die deutsche Lederwirtschaft ausgewirkt haben, soweit es sich um den Bezug von Rohware handelt. Ungünstig dagegen liegt die Situation auf dem Gebiet der Einfuhr von Fertigleder. Wenn seit Bestehen der liberalisierten Einfuhren für über 5 000 000 Dollar Leder nach Deutschland geflossen sind, zu denen noch für 8 700 000 Dollar Leder aus Marshallplaneinfuhren kamen, dann bedeuten diese hohen Fertigwareneinfuhren, die zudem im allgemeinen billiger in Deutschland abgesetzt werden können als die in Deutschland selbst hergestellten Leder, eine schwere Beeinträchtigung der Produktionsfähigkeit der deutschen Industrie. So ist es denn auch nicht verwunderlich, daß auf dem Gebiet der Lederwirtschaft ein besonders harter Konkurrenzkampf ausgebrochen ist, der zum Teil schon zu Betriebseinschränkungen und Stilllegungen geführt hat und der zwangsläufig zu außerordentlich starken Kapitaleinbußen führen muß.

In den Handelsverträgen, die von deutscher Seite abgeschlossen werden, wird der Export von Leder und Waren aus Leder noch nicht genügend berücksichtigt und rangiert meist unter der Position „Verschiedenes“. Bedauerlicherweise zeigten die meisten der zuletzt abgeschlossenen Handelsverträge die Neigung der Vertragschließenden, Investitionsgüter zum Export vorzuschlagen, während gerade die Konsumgüter, die meist außerordentlich arbeitsintensiv sind, sich vorzüglich zum Export eignen. Die Lederindustrie vermißt in den meisten Handelsverträgen, daß sich die Verhandlungspartner um direkte Aufnahme einer Position „Leder oder Waren aus Leder“ zum Export aus Deutschland bereitgefunden haben.

Für die Zukunft wird es wichtig sein, um nicht den deutschen Markt völlig mit Leder zu überschwemmen, der deutschen Industrie einen gewissen Schutz zu geben, sie unter gleiche Wettbewerbsbedingungen mit dem Ausland zu stellen und die deutschen Zölle denen des Auslandes anzupassen.