

Gerwin, Edgar

Article — Digitized Version

Großbritannien und die Produktivität in den USA

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Gerwin, Edgar (1950) : Großbritannien und die Produktivität in den USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 30, Iss. 8, pp. 37-40

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/131161>

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.

die Besteuerungsbasis herein, deren Zweck auch von nicht besteuerten Gegenständen, wie Bilder- und Scheckbuchhüllen (letztere werden von den Banken ausgegeben) erfüllt werden kann — desgleichen kleine Artikel, wie Kamm-, Maniküre- und Zahnbürstenetuis, die wertmäßig schwer vom Inhalt zu trennen sind, so daß sich das Verfahren bei der geringfügigkeit der Werte fast nicht rentiert.

Ein schwieriges, die Bestimmung der Besteuerungsbasis betreffendes Problem ist auch die Errichtung einer preislichen Freigrenze, unterhalb derer die Verkäufe entweder ganz steuerfrei bleiben oder steuerlich begünstigt werden. Bei pelzbesetzten Mänteln wurde diese Freigrenze nach dem Anteil, den der Pelzbesatz am gesamten Materialwert eines Mantels hat, festgesetzt, und zwar zunächst so, daß der Pelzbesatz den Hauptwert haben mußte, wenn eine Besteuerung des Kleidungsstücks erfolgen sollte. Neuerdings werden pelzbesetzte Mäntel erst dann besteuert, wenn der Wert des Pelzbesatzes mehr als das Dreifache des nächstwertvollen Materialbestandteils ausmacht. Das Ergebnis dieser Maßnahme ist, daß die meisten pelzbesetzten Mäntel nicht besteuert werden, und zwar auch solche nicht, deren Pelzbesatz einen höheren Wert hat als der Pelz eines ganz aus diesem Material gefertigten Mantels in niederen Preislagen. Dies führt zu einer Abwanderung zu den Tuchmänteln, bringt den Pelzhändlern wettbewerbliche Nachteile und dem Staat ein niedrigeres Steueraufkommen. Die Berechnung der Wertanteile führt bei Behörden und Steuerzahlern zu Mehrarbeit und begünstigt Steuerumgehungen. Ähnliche Erfahrungen wurden mit der Befreiung aller Pelzwaren unter einem bestimmten Preis (eingeführt 1934, aufgehoben 1936) gemacht. Auch bei den Juwelierwaren waren die Ergebnisse preislicher Befreiungen unbefriedigend (1924, 1932, 1934). Durch Teilung zusammengehörender Gegenstände (die Edelsteine und ihre Fassungen wurden gesondert verkauft, Silberwaren in Einzelstücken anstatt in ganzen Sätzen usw.) wurde die Steuer häufig umgangen. Zu wettbewerblichen Ungerechtigkeiten kommt es hier deshalb, weil der Händler die Steuer von den direkt über der Freigrenze liegenden Gegenständen entweder selbst tragen oder mit dem Ver-

kauf derselben aufhören muß. Wo die Steuer vom gesamten Verkaufswert von Artikeln, die über der Freigrenze liegen, erhoben wird, ist die Wirkung ernster, als wenn nur der Betrag über der Freigrenze erfaßt wird. Der Steuersatz von 20% bezieht sich heute auf den ganzen Preis der über 65 \$ liegenden Kleinuhr und des Weckers über 5 \$. Unterhalb dieser Grenze gilt der Satz von 10%.

Bei den Toiletten-Präparaten und Bijouteriewaren führen die vielen kleinen Posten zu einer starken Belastung der Steuerbuchhaltung. Den Einzelhändlern dieser Branche wurde es deshalb gestattet, die Steuer auf den Verkaufspreis der Artikel schon beim Einkauf zu berechnen.

Gewisse Schwierigkeiten ergaben sich bei Frisuren und Schönheitssalons aus der Tatsache, daß sie Toiletten-Präparate sowohl im eigenen Geschäft verbrauchen als auch an die Kunden verkaufen. Sie gehören also gleichzeitig zwei verschiedenen Wirtschaftsstufen an. Das eingeführte System der Befreiungsbescheinigungen (exemption certificates) für die Artikel, die für den Weiterverkauf bestimmt sind (sie sind beim Einkauf beim Fabrikanten oder Großhändler abzugeben), ist umstritten. Vielfach ist es unmöglich, den kleinen Steuerbetrag auf Haarwasser und dergl. dem Preis der den Kunden geleisteten Dienste zuzuschlagen, so daß der Friseur die Steuer selbst zu tragen hat. Dafür hat er den Vorteil, daß er vom eigenen Einkaufspreis besteuert wird, der gewöhnlich wesentlich unter dem Verkaufspreis an die Kunden liegt.

*

Die vorstehende Analyse mußte sich des verhältnismäßig engen Rahmens dieser Abhandlung wegen auf die Herausarbeitung der wichtigsten volkswirtschaftlichen Momente beschränken. Dennoch dürfte die wirtschaftshemmende Wirkung der vier amerikanischen Luxussteuern zur Genüge deutlich geworden sein. Diese Nachteile könnten allenfalls noch in Zeiten eines fiskalischen Notstandes in Kauf genommen werden, wenn der Ertrag dieser Steuern für den Staatshaushalt wirklich bedeutend wäre. Das ist aber selbst in den USA., wo ein gewisses Maß von Luxus als selbstverständlich gelten kann, nicht der Fall.

Der Exporterfolg nach der Dollarzone ist abhängig von der Erhöhung der industriellen Produktivität in Europa

Großbritannien und die Produktivität in den USA.

Dr. Edgar Gerwin, Forest Row (Sussex)

Die amerikanischen Unternehmer — und auch die Arbeiter — sind stolz auf ihre technischen Anlagen und deren Leistungen. Jede neue Erfindung kann sehr schnell darauf rechnen, praktisch ausprobiert zu werden; jede vom neuesten Stand der Technik überholte Maschine wird ebenso rasch abgestoßen. Das hat verschiedene Ergebnisse: angefangen vom hohen Anteil der Investitionen an den Produktionskosten über die angesehene Stellung des-

Facharbeiters, der diesen stark mechanisierten Produktionsapparat richtig zu spielen versteht, bis zu dem verständlichen Bestreben des Unternehmers in den USA., seine neuesten Maschinen möglichst ununterbrochen laufen zu lassen, in mehreren Schichten und in langen Produktionsserien. Der starke Maschineneinsatz in der amerikanischen Industrie und die Standardisierung von Verbrauch und Geschmack in den USA. sind also eng miteinander verknüpft.

In ihrem Bestreben, die Leistungsfähigkeit der durch Marshall-Hilfe unterstützten westeuropäischen Industrie zu erhöhen und Westeuropa eine neue wirtschaftliche Selbständigkeit und Konkurrenzfähigkeit zu verschaffen, haben die Amerikaner ihre Bereitschaft, den technischen Fortschritt jederzeit und jedermann (unter Einschluss des direkten Konkurrenten!) vorzuführen, auch auf Westeuropa ausgedehnt. Mehr noch, sie sind sogar bereit, ECA.-Dollars für derartige Studienreisen zur Verfügung zu stellen. Bisher haben von den europäischen Völkern vor allem die Engländer lebhaften Gebrauch von dieser amerikanischen Einladung gemacht. Schon vor zwei Jahren wurde der Anglo-American Council on Productivity von Paul Hoffman, dem ECA.-Verwalter, und Sir Stafford Cripps, dem obersten britischen Wirtschaftsminister, begründet und in enger Zusammenarbeit mit Industrie und Gewerkschaften in England gebildet. Zunächst war man in England sehr skeptisch, ob man „überhaupt viel von den Amerikanern lernen könnte, was sich für englische Verhältnisse eignet“. Doch schon die ersten Arbeitsgruppen — stets aus Unternehmern, Technikern und Arbeitnehmern eines Wirtschaftszweiges zusammengesetzt — haben auf ihren Studienreisen erkannt und in ihren Berichten niedergelegt, daß die amerikanische Industrie der englischen — und allgemein der europäischen — sehr wichtige Lehren zu vermitteln habe.

Aus dem Studium der bisher vorliegenden Berichte lassen sich bereits eine Reihe von allgemein-gültigen Erfahrungen ableiten, die über die spezifischen Lehren für die jeweils betroffenen Wirtschaftszweige hinausgehen. Die bisher vorliegenden Berichte befassen sich mit der Stahlgießerei, den Schmieden, der Baumwollspinnerei, der Kunstseidenweberei, der Bauwirtschaft, der Verpackungswirtschaft, dazu mit den grundsätzlichen Problemen der Standardisierung und Normung und dem besonderen Problem der Gewerkschaften.

Keiner der Berichte über einen einzelnen Wirtschaftszweig verhehlt, daß die Produktivität, also die Leistung je Mann und Stunde, in den USA. um mindestens 50 % höher liegt als in entsprechenden britischen Werken. Vielfach ist diese Spanne noch sehr viel höher: Die Stahlgießer geben 50—90 % an. Die Baumwollspinner erklären, daß bei einer im Durchschnitt um 100 % höheren Produktivität sich für die im einzelnen untersuchten Betriebe eine Spanne zwischen 119 und 328 % der britischen Leistungsfähigkeit ergab. Die Schmiede bekennen, daß in amerikanischen Schmieden bis zur vierfachen Leistung erreicht wird. Nicht alle die günstigen Verhältnisse, die diese höheren Leistungen in den USA. erreichen, lassen sich allerdings ohne weiteres in England konstruieren. Die Serienproduktion, die für den standardisierten amerikanischen Binnenmarkt von 150 Mill. Menschen geeignet ist, läßt sich nicht in auch nur annähernd gleichem Umfange für den englischen Binnenmarkt oder gar für die vielfältigen Exportmärkte verwirklichen. An Stelle großzügig geplanter neuer Anlagen in den USA., für die man gewöhnlich nicht mit dem Raum zu knausern braucht, muß man

in England (und wiederum überhaupt in Europa) oft mit alten Anlagen rechnen, vielfach erweitert, noch und noch auf begrenztem Raum umgebaut.

Das bedeutet in der Regel, daß die Mechanisierung aus Kostengründen nicht so weit getrieben werden kann wie in den USA. Jede „Rationalisierung“ oder „Modernisierung“ erfordert doch meist einen höheren Kapitalaufwand, als aus der regulären Amortisation anfällt. Mehr noch, bei den heutigen recht überhöhten Kosten für viele Maschinen ist der zusätzliche Aufwand wirtschaftlich nur zu verantworten, wenn die neuen Anlagen in zwei oder drei Schichten arbeiten können. Das scheitert aber oft aus den verschiedensten Gründen: an der schon erwähnten Vielseitigkeit der Produktion, an der Abneigung bereits verpflichteter Arbeitskräfte, sich an Spät- und Nachtschichten zu beteiligen, am Fehlen einer Arbeiterreserve, aus der zusätzliche Kräfte für die Ausdehnung der Produktion herangezogen werden können, oft auch am Mangel an Material zur Verarbeitung. Die Studiengruppen der Kunstseidenweber und der Baumwollspinner unterstreichen beide diese Abhängigkeit von mehrschichtiger Ausnutzung bei der Anschaffung automatischer Webstühle und moderner Spindeln und die Unmöglichkeit, gegenwärtig zwei oder drei Schichten allgemein einzuführen.

Doch es sind nicht die hohen Kosten allein, die der Modernisierung in England im Wege stehen. Es wird in allen erwähnten Berichten zugegeben, daß in den USA. auch das Interesse dafür größer ist, daß Unternehmer, Techniker und Arbeiter ständig daran arbeiten, den Produktionsprozeß zu verbessern, daß man der Forschung einen ganz anderen Raum einräumt, daß man auch aus der Belegschaft heraus sehr viel mehr Anregungen und Mitarbeit erhält, weil die Aufstiegsmöglichkeiten der einzelnen Arbeiter weder durch „gesellschaftliche“ noch durch gewerkschaftlich-organisatorische Grenzen gehemmt werden, wie sie in England etwa noch durch die Organisation nach Facharbeitern gezogen sind, die die Weiterentwicklung des technisch begabten, strebsamen Arbeiters außerhalb der vorgeschriebenen engen Berufslaufbahn erheblich mindert. Und auch der Meinungs- und Erfahrungsaustausch zwischen den einzelnen Werken, selbst wenn sie miteinander konkurrieren, ist in den USA. in einem Grade verwirklicht, dem man in Europa nachstreben sollte, auch wenn man ihn auf lange Zeit hinaus nicht erreichen dürfte, weil die nationalen und sonstigen Unterschiede vorerst zu groß sind.

Wieviel jedoch in der Zusammenarbeit eines Wirtschaftszweiges wenigstens in einem Lande erreicht werden kann, dafür geben die britischen Stahlgießereien ein gutes Beispiel ab. Ihre Studiengruppe reiste als erste in die USA., und ihre Erfahrungen konnten daher schon in einigem Umfang praktisch verwertet werden. Der Vorsitzende ihrer Studiengruppe konnte hierüber kürzlich mitteilen, daß man seit der Rückkehr der Gruppe bereits zwei „Produktivitäts-Tagungen“ abgehalten habe, auf denen Vertreter einzelner Werke über ihre Verbesserungen berichteten. Auf diesen Tagungen sind wiederum, wie in den Studien-

gruppen Unternehmer, Arbeiter und der „dritte Mann“, der Techniker und Verwalter, vertreten, und allein schon die gesellschaftliche Fühlungnahme zwischen diesen drei Gliedern der Belegschaften scheint einen äußerst heilsamen Einfluß auszuüben. Es muß dabei allerdings erwähnt werden, daß schon vorher ein besonders erfreuliches Verhältnis zwischen allen Angehörigen dieses Wirtschaftszweiges bestanden haben muß, das dann auf der Studienreise nach den USA, nur noch gefestigt und vertieft zu werden brauchte. Als „kleiner“ Wirtschaftszweig mit rund 20 000 Zugehörigen ist dieses fast familiäre Verhältnis naturgemäß leichter zu schaffen. Auch die kürzlich von den Stahlgießereien gegründete Forschungs- und Entwicklungsabteilung in der Wirtschaftsorganisation aller Gießereien wird sicherlich (angeregt durch ein besonders leistungsfähiges amerikanisches Vorbild) ein leichtes Arbeiten haben.

Es wäre jedoch verfehlt, die Produktivitätslehren nur in der Mechanisierung zu suchen. Das Improvisieren und schrittweise Erweitern von Produktionsanlagen, von der schon gesprochen wurde, zusammen mit der traditionellen Weiterleitung alter Gewohnheiten, vom Meister zum Gesellen und vom Gesellen zum Lehrling, hat wohl in jedem Betriebe irgendwelche „Umständlichkeiten“ erhalten, die mit ein wenig Überlegung und nach praktisch erlebtem Vorbild eines modernen Betriebes beseitigt werden und ganz erhebliche Einsparungen bringen können. In einer Gießerei schenkte man nach Auswertung der Amerika-Erfahrung der Verwendung standardisierter Sandarten für das Schleifen und Formen der Gußstücke mehr Aufmerksamkeit und sparte nicht weniger als 14 Arbeitsstunden je Tonne Gußarbeit ein. In einer anderen Gießerei wurden die Maschinen fürs Gießen anders aufgestellt und Einsparungen bis zu 50 % an Arbeitseinsatz erreicht. In einer dritten Gießerei bereitete man die Werkzeichnungen sorgfältiger vor und erzielte erheblich leichtere Arbeitsverhältnisse und Kostensenkungen. Insgesamt ist man in diesem Wirtschaftszweig bereits der festen Überzeugung, daß man in erster Linie durch die in den USA. gesammelten Erfahrungen über Produktivitätssteigerung in der Lage gewesen ist, die vor einigen Monaten erfolgte erhebliche Erhöhung der britischen Bahnfrachttarife für Materialien und für fertige Stücke — bei diesem Produktionszweig ein sehr gewichtiger Kostenfaktor — in die Kalkulation einzubauen, ohne die Preise erhöhen zu müssen.

Eine sehr allgemeine Erfahrung steckt hinter diesen Einzelbeispielen aus den Gießereien: Man verwendet in den USA. ganz andere Sorgfalt auf zweckmäßige Anordnung der Geräte und der Arbeitsplätze, dazu auch auf den reibungslosen Fluß der Materialien und der fertigen Produkte. Wo immer man den Arbeitsgang entweder durch neue Anordnung oder durch Einsatz mechanischen Transportes des „Arbeitsstoffes“ von einem Arbeitsplatz zum anderen und dann zum Lager flüssiger gestalten kann, wird darauf allergrößter Wert gelegt. Der Arbeiter soll seine spezielle Fähigkeit einsetzen, ist das Motto der amerikanischen Betriebsanordnung, nicht ständig darum bemüht sein,

sich Werkzeuge und Material holen, fertige Produkte wegbringen zu müssen. Wo die mechanische Hilfe nicht ausreicht, erhalten die Facharbeiter — dazu rechnen auch die für eine spezielle Verrichtung angelernten Arbeiter — ungelernete Arbeitskräfte als Zuträger zugewiesen.

Die bisher geschilderten Faktoren, die zu größerer Produktivität in den USA. erheblich beitragen, ruhen allerdings auf einer unentbehrlichen Voraussetzung: Der Wille zur Produktivität und zu ihrer ständigen Innehaltung und Verbesserung muß da sein. Wiederum berichten die Studiengruppen übereinstimmend, daß dieser Wille in den USA. die gesamten Belegschaften erfaßt. Man zieht an einem Strang: Man ist sich bewußt, daß hohe Löhne auf Leistungen beruhen, wenn diese Löhne auch dem Realwert eines hohen Lebensstandards entsprechen sollen. Der in Europa und in mancher Beziehung ganz besonders in England historisch gewachsene und noch keineswegs überwundene „Gegensatz“ zwischen Kapital und Arbeit hat in den USA. mit seiner sehr viel kürzeren Periode der Industrialisierung niemals bestanden. Es konnte so in der USA. gleichzeitig mit dem gewaltigen Machtanwachs der Gewerkschaften, die heute längst einen gleichwertigen Partner in der amerikanischen Wirtschaft bilden, eine Arbeitsgemeinschaft ohne gegenseitige Ressentiments entstehen.

Gewiß, auch in den USA. sind die „Zeitstudien“ für Akkordarbeiten nicht besonders beliebt, auch drüben wacht der Arbeiter sehr darüber, daß ihm bei einer Umstellung im Arbeitsgang nicht etwa alte Rechte beschnitten werden. Doch er läßt nicht den alten „Ausbeuter“-Gedanken aufkommen. Er traut es seiner Gewerkschaft und notfalls sich selbst zu, seinen Standpunkt zu vertreten. Und da die amerikanischen Unternehmer längst das Prinzip anerkannt haben, daß Verbesserungen des Arbeitsgangs und entsprechende Kostensenkung durch verbesserte Leistung nur mit dem Arbeiter durchgeführt werden können und dabei dem Arbeiter ein Anteil am Fortschritt bei der Lohnberechnung gebührt, so spielt sich die Abstimmung über eine Umgestaltung des Arbeitsgangs wie eine geschäftliche Verhandlung ab, etwa in der gleichen Art wie eine Abstimmung zwischen Käuferwünschen und Produzenten-Kalkulation.

Auf englischer Arbeiterseite wird manchmal dagegen eingewandt, daß die amerikanischen Arbeiter sich hauptsächlich aus Angst vor Arbeitslosigkeit bereithalten, sich an der ständigen Produktivitäts-Steigerung zu beteiligen. Doch dieser Einwand verkennt völlig die grundsätzlich andere Mentalität, die in den USA. gegenüber der Arbeitsleistung besteht. Drüben hat jeder, der in Arbeit ist, seinen Anteil am hohen Lebensstandard, aber auch das Gefühl, daß er zur Erhaltung dieses Lebensstandards gegenüber etwaiger ausländischer Konkurrenz und zur Verbesserung des Lebensstandards durch seine Arbeit beizutragen hat. In England gewinnt man dagegen umgekehrt oft den Eindruck, als ob der Arbeiter allzusehr an die „Über-vorteilung“ denkt, wenn ihm neue Produktionsverfahren vorgeschlagen — manchmal allerdings auch ohne vorherige Beratung vorgesetzt — werden.

Das ergibt dann so absurde Beispiele, wie das der Einführung arbeitsparender Löschanlagen für Zucker im Londoner Hafen, die von den Arbeitern erst dann bedient wurden, als ihnen nicht nur gleiche Bezahlung, sondern auch die „Beschäftigung“ einer unverändert großen Zahl von Arbeitern bei diesem Löschen zugesichert wurde. Die „Beschäftigung“ besteht nun darin, beim Arbeiten der mechanischen Löschergeräte zuzusehen, so daß weder die Arbeiter noch die Zuckerwirtschaft in den Genuß des wirtschaftlicheren Verfahrens kommen. Leider gibt es allzu viele derartige Beispiele. Jeder neue Fall trägt dazu bei, daß britische Unternehmer sich vor Modernisierung und der damit heraufbeschworenen Auseinandersetzung mit ihren Belegschaften scheuen. Die Sorgen der Arbeiterschaft vor „Arbeitslosigkeit durch Mechanisierung“ sollten im Zeitalter der Vollbeschäftigung längst überholt sein. Diese Sorgen zu beseitigen, vor allem durch stärkere Heranziehung der Arbeiter zu den Beratungen über geplante Verbesserungen, wird eines der wichtigsten Faktoren bei der britischen Produktionssteigerung sein müssen. Andernfalls wird England, dessen Produktivität sich in den letzten beiden Jahren recht erheblich (um etwa 10%) verbessert hat, in die Gefahr kommen, sich insular einzuspinnen und im internationalen Konkurrenzkampf ins Hintertreffen zu geraten.

Was für die Mitarbeit der Arbeiterschaft bei Umstellung im Betriebe gilt, das trifft auch für das Verantwortungsbewußtsein der Arbeiter im laufenden Arbeitseinsatz zu. Der amerikanische Arbeiter „arbeitet“ von der ersten bis zur letzten Minute der vereinbarten Arbeitszeit. Der englische Arbeiter dagegen, darüber klagen viele britische Unternehmer in steigendem Umfange, neigt mehr als es bei ihm ohnehin Tradition ist, dazu, seine Arbeitsleistung

durch verspätetes Anfangen, früheres Aufhören, verlängerte Tee- und Mittagspausen zu vermindern. Was noch schlimmer und schwerwiegender ist, er neigt auch mit einer oft sehr weitgehenden „Billigung“ durch die Gewerkschaften dazu, sich bei Arbeit im Stundenlohn „Höchstleistungen“ zu setzen, die wohl unterschritten, jedoch unter Gefahr der Achtung durch die Arbeitskameraden nicht überschritten werden dürfen. Diese restrictive practices haben mit der Vollbeschäftigung in England einen Umfang angenommen, der vielen Unternehmern, aber auch vielen weiter in die Zukunft und auf die zu erwartenden internationalen Wettbewerbsverhältnisse blickenden Arbeiterführern recht ernste Sorge macht.

Die Vollbeschäftigung bringt neue Verantwortung nicht nur für den Unternehmer, der ein harmonischeres, mehr auf Gleichstellung aller Betriebsmitglieder aufgebautes Verhältnis zu seiner Belegschaft anstreben muß, sondern auch für den Arbeitnehmer, der sich zu Standardleistungen für vereinbarte Standardlöhne bereitfinden und im übrigen Verständnis dafür aufbringen muß, daß Vollbeschäftigung doch nicht mit Dauerbeschäftigung aller im ständig gleichen „job“ verwechselt werden darf. Schon die Notwendigkeit, Westeuropa wieder auf die Füße zu bringen und den Anschluß an die internationale Konkurrenz zu finden, macht es — nicht nur für England! — erforderlich, sich um das „Geheimnis“ der amerikanischen Produktivität zu kümmern, die nach Ansicht verschiedener Beobachter allein aus dem Produktivitätsstreben der amerikanischen Arbeiter einen stetigen Anstieg von mindestens 10% erfährt. Der Dollar Drive, der europäische Fertigwaren nach Nordamerika bringen soll, führt dieses Produktivitätsproblem, das für die gesamte europäische Industrie besteht, noch besonders vor Augen.

Als spezifisches Mittel für die Steigerung des USA-Exports bietet sich die Bildung horizontaler Exportgemeinschaften

Britische Bemühungen um den Farbenexport nach den USA.

Von unserem Sonderberichterstatte

Es gehört zu den Regeln des britischen Dollar Drive, daß nicht nur die Hoffnungen auf die großen Erzeuger und Exporteure gesetzt werden dürfen und daß auch nicht nur die traditionell in Nordamerika bereits eingeführten Waren dort angeboten werden dürfen, wenn das Ziel, die Erhöhung der britischen Export-Erlöse im Handel mit den USA. und Kanada, erreicht werden soll. Dementsprechend finden bei den amtlichen Stellen, vom Board of Trade angefangen bis zu den Handelsvertretungen in den britischen Konsulaten, die kleineren Export-Gruppierungen eine sehr herzliche Aufnahme. Und auch die amerikanische Presse und der Rundfunk haben sich sehr ausführlich mit manchen dieser neuartigen Anstrengungen befaßt, ob es sich nun um die Export-Organisation des britischen Handwerks handelt, der Sir Stafford Cripps im vergangenen Jahre sehr freundliche Worte mit auf den Weg gab, um die

Handels-Organisation, die der Hambros Bank in London nahesteht, oder die genossenschaftlich aufgezugene Exportvereinigung einer Reihe kleinerer Farben-Fabrikanten, der Associated Paint Manufacturers Ltd., die unter dem Handelsnamen „Asopan“ eine Reihe von Standardfarben unter Fortfall der individuellen Firmen-Herkunft exportieren.

Man soll gewiß derartige kleinere Experimente nicht überschätzen und aus der erheblichen öffentlichen Resonanz für etwas „Neues“ Schlüsse auf die rein geschäftlichen Erfolge ziehen. Immerhin verdient in einem Falle wie der Asopan-Gruppe der Mut Anerkennung, mit dem man sich unmittelbar nach der Pfundabwertung in „die Höhle des Löwen“ begab, um, wie man in England sagt, „Kohlen nach Newcastle“ zu bringen, in diesem Falle also Farben in einem Lande zu verkaufen, das selbst über eine der modernsten chemischen Industrien verfügt.