

Kapferer, Clodwig

Article — Digitized Version

Die Exportlethargie muss verschwinden!: Aufgaben der Öffentlichkeit, der Wissenschaft und der Wirtschaft

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kapferer, Clodwig (1951) : Die Exportlethargie muss verschwinden!: Aufgaben der Öffentlichkeit, der Wissenschaft und der Wirtschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 31, Iss. 2, pp. 13-16

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131255>

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 Exportlethargie muß verschwinden!

Teil II: Aufgaben der Öffentlichkeit, der Wissenschaft und der Wirtschaft

Manche Leser mögen es mit Recht für unangebracht halten, von Export-Lethargie zu sprechen, da es der Kohlen- und Rohstoffmangel ist, der sie hindert, die ihnen zugehenden Exportaufträge auszuführen. Meine Ausführungen schließen diesen Kreis nicht ein, vielmehr handelt es sich um das weitverbreitete Verhalten, den leichteren, aber volkswirtschaftlich nicht so dringlichen Weg dem schwierigeren, aber volkswirtschaftlich notwendigeren Weg vorzuziehen. Dieser Vorwurf trifft mehr oder weniger uns alle, die Wirtschaft, die Presse und die Regierung.

Vor Ausbruch des Korea-Krieges sind weite Kreise der Industrie des wirtschaftlichen Kampfes der letzten Jahre müde geworden und haben trotz dauernder Vorhalte aus diesem Grund den Inlandsmarkt demjenigen des mühevolleren Auslandsgeschäftes vorgezogen. Sie sind mit anderen Worten den Weg des geringeren Widerstandes gegangen. Seit Ausbruch des Korea-Krieges müssen wir mit ansehen, wie mancher Betrieb bereits das Vertrauen im Ausland, das wir mit vieler Mühe wieder erworben haben, dadurch schädigt, daß er es mit der Kontrakttreue nicht mehr ganz ernst nimmt.

Wie wenig die Presse bereit ist, für die Förderung unserer Ausfuhr einzutreten, beweist ihr Desinteresse am 61-Punkte-Programm des Bundeswirtschaftsministeriums zur Ausfuhrförderung, das der VWD sogar früher, als es der Behörde erwünscht war, veröffentlicht hat. Nicht einmal die Wirtschaftspresse nahm von diesem Programm Notiz.

Die Bundesregierung, um nur ein Beispiel zu nennen, beschäftigt sich seit bald zwei Jahren mit der Errichtung einer Bundesauskunftsstelle für Außenhandel. Ihre Vorschläge mußten von den zuständigen Ausschüssen des Bundestages und des Bundesrates wiederholt wegen unzulänglicher fachlicher Vorbereitung zurückgewiesen werden.

Werbung für den Export

Wir sollten uns heute darüber im klaren sein, daß weite Kreise der Bevölkerung seit der Währungs-umstellung einen Lebensstandard beanspruchen, der unserer wirklichen Lage nicht entspricht. Wenn wir bisher über die Stränge geschlagen haben, so mag dies psychologisch als Reaktion auf die Hungerjahre verständlich sein. Die Notwendigkeit aber, einen größeren Teil unserer Produktion dem Export zur Verfügung zu stellen, zwingt uns heute, die unserer wirklichen Lage entsprechende Selbstbeschränkung zu üben. Wir haben zwar Großbritannien in dieser Beziehung im stillen bewundert, aber wir waren selbst nicht gewillt, diesen harten Weg zu gehen. Die Bedeutung der letzten Forderung des 61-Punkte-Programms des Bundeswirtschaftsministeriums, die eine stärkere Aufklärung der deutschen Öffentlichkeit über die Notwendigkeit der Exportsteigerung und Gewinnung für den Exportgedanken

durch Presse, Rundfunk, Reden führender Persönlichkeiten usw. verlangt, kann nicht ernst genug genommen werden.

Auslands-Preisspiegel

In der Ausfuhrpreiskalkulation sind zwei Auswüchse zu verzeichnen, die sich beide volkswirtschaftlich schädlich auswirken. Man begegnet häufig einer zu leichtfertigen Heraufsetzung der Ausfuhrpreise, die das durch die Rohstoffpreiserhöhung notwendige Maß übersteigt. Andererseits gibt es auch heute noch Unternehmungen, deren Kalkulationsbasis ungesund niedrig liegt, was zu Dumping führt und unser Devisenaufkommen schädigt.

Zum ersteren wäre zu sagen, daß es auf der Hand liegt, daß rohstoffintensive Fabrikationszweige sich keine langfristigen Exportaufträge ohne Preisvorbehalt leisten können. Das sieht auch der ausländische Käufer ein. Bei den mehr arbeitsintensiven Fertigwaren — um solche handelt es sich bei den meisten Ausfuhrsgütern — widersprechen jedoch Preisvorbehalte dem internationalen Brauch.

Die in Aussicht genommene, auf die Höhe des Exportumsatzes abgestellte steuerliche Begünstigung der Ausfuhr — der Gedanke einer auf den Gewinn abgestellten Berechnungsweise wurde aus steuerrechtlichen Gründen fallengelassen — leistet dem volkswirtschaftlich unerwünschten Export zu niedrigen Preisen Vorschub, eine Gefahr, die sofort dann aufzutreten kann, wenn der Preis wieder zum Kriterium der Absetzbarkeit einer Ausfuhrware wird.

Wichtiger als alle Preisüberwachungsmaßnahmen und Sanktionen gegen Preisunterbietungen ist die Kenntnis der Marktpreise, deren Fehlen die häufigste Quelle der Preisunterbietung ist. Das Exportförderungsprogramm der Bundesregierung schlägt die Aufstellung von Preisspiegeln vor. Damit hat es eine sehr wichtige, aber zugleich eigenartige Bewandnis. Kein Preisspiegel darf alle Preise erfassen wollen; dies ist praktisch nicht möglich. Dagegen kann dieser lobenswerte Vorschlag realisiert werden, wenn er sich auf die Feststellung weniger, aber für die einzelnen Fabrikationszweige typischer Warenpreise beschränkt und deren Veränderungen laufend beobachtet. Die Preisbeobachtung muß aber auf die in den einzelnen Fabrikationszweigen meist gefragten Warenarten im voraus beschränkt werden. Diese sind erfahrungsgemäß auf den verschiedenen Absatzmärkten nicht die gleichen. Für das eine Land kann die Preisbildung einer Standardtype eines Fahrrades notwendig sein. Für ein anderes Land, das keine fertigen Fahrräder, sondern nur Fahrradteile importiert, kann die Preisbildung einiger typischer Artikel wie Lenkstangen, Vorderradgabeln, Sattelstützen oder Ketten wichtiger sein. Die Aufstellung von Preisspiegeln mit dieser Einschränkung liegt durchaus im Bereich des Möglichen, und sie sind geeignet, dem Fachmann aus-

reichende Hinweise zu geben, damit er sein übriges Fabrikationsprogramm marktgerecht kalkulieren kann. Selbstverständlich wird mit der Beobachtung der Preisentwicklung auch eine Beobachtung für die jeweils üblichen Handelsspannen verbunden werden müssen. Ausfuhrorientierte Fachverbände können im Interesse der Wahrung eines volkswirtschaftlich erwünschten Ausführpreises hierbei ein nützliches Tätigkeitsfeld finden.

Zahlungsfristen

Mancher Exporteur verlängert den Eingang der Devisen gegenwerte für seine Exporte unnötigerweise durch die Gewährung zu langer Zahlungsfristen. Die Bundesregierung hat durch die Begrenzung der zulässigen Zielgewährung das Problem zu schematisch gelöst, weil sie die für die einzelnen Warengruppen unterschiedlichen Zahlungsziele zu wenig berücksichtigt. Die Einschränkung von Kreditgeschäften kann bei vielen Fertigwaren, vor allem denjenigen der Konsumgüter-Sphäre nachteilig und daher volkswirtschaftlich unerwünscht sein und eine große Gefahr für die Weiterentwicklung unseres Außenhandels bedeuten. Die von der Regierung getroffene Anordnung stellt jedoch die ausländische Nachfrage nach begehrten Ausfuhrprodukten, wie z. B. Eisen und Stahl, der Nachfrage nach Konsumgütern gleich. Dadurch wird die Nachfrage des Auslandes nach unseren begehrten, aber nur beschränkt verfügbaren Ausfuhrprodukten gefördert, während wir gerade daran interessiert sein sollten, die Absatzmöglichkeiten für die vielen übrigen Exportzweige möglichst zu erweitern. Hier kann eine Nachprüfung, wie weit bei bestimmten Erzeugnissen und Abnehmerländern eine Revision der geltenden Praxis angebracht ist, sehr nützlich sein.

Industrielle Formgebung

Einem jeden Ausführer ist bekannt, daß Art und Gestalt der Ware von großem Einfluß auf ihre Absatzfähigkeit sind. Besonders wichtig hierbei ist der Neuigkeitswert einer Ware nach Beschaffenheit, Form und Aufmachung sowie Art und Weise, wie sie dem Kaufinteressenten dar- und angeboten wird. Auf die Dauer sichert das seit alters gangbare Motiv oder die gebräuchliche, bewährte Form, die außerdem häufig aus dem handwerklichen Stil vergangener Jahrzehnte übernommen wurde, das gewinnbringende Geschäft nicht. Vielmehr verlangt der Geschmack des breiten Publikums auch vom Massenprodukt neue Formen, die sich den modernen ästhetischen Bedürfnissen anpassen. In den angelsächsischen Ländern stehen die Industriellen in dauernder Verbindung mit Fachleuten, die als „consulting industrial designers“ einen eigenen Berufsstand bilden. Besonders entwickelt ist dieser Berufsstand in den USA., wo die industriellen Entwicklungsbüros im Interesse ihrer Kunden ganze Stäbe von technischen Spezialisten beschäftigen. Ihr Arbeitsgebiet umfaßt sowohl Entwürfe für die Gestaltung industrieller Waren als auch Entwürfe für die Handlungsaufmachung und Verpackung, für die Darbietung auf Ausstellungen und Messen sowie für Anzeigen. Großbritannien hat hierfür ein staatliches Amt, den „Council of Industrial Designs“ geschaffen, dessen Aufgabe es ist, bei der Industrie die Herstellung form-

schöner Erzeugnisse und bei den Abnehmerkreisen die Geschmacksbildung zu fördern. In seiner Industrieabteilung berät der Council Interessenten in Fragen der Technik und Formgebung und vermittelt geeignete Kräfte zur Herstellung von Entwürfen. In den einzelnen Fabrikationszweigen regt er die Erreichung fachzweigmäßiger „design-centres“ an, deren Aufgabe darin besteht, die schönsten, materialgerechtesten und zweckmäßigsten Formen für ihre Produkte zu finden. In Lehrkursen wird die Ausbildung von jungen Entwerfern für Industrie und Handel gefördert und in sogenannten „Wiederauffrischkursen“ älteren Fachleuten Gelegenheit gegeben, sich über die neuen Richtungen in der Formentwicklung zu orientieren. Durch die Veranstaltung von Wettbewerben werden die Interessenten zur Entwicklung neuer Ideen und Möglichkeiten angespornt. Auf Kongressen, auf Ausstellungen und in Publikationen wird der Gedankenaustausch über die Hebung der ästhetischen Form industrieller Waren und ihrer Darbietung durch Schaufensterdekorationen, Anzeigen und Abbildungen in der Presse gefördert und die Entwicklung der heimischen Formen industrieller Güter durch Aufklärung über solche der ausländischen Industrie unterstützt. Ein besonderer „Mock-up-Service“ dient dazu, für gut befundene Entwürfe durch Übernahme der Kosten der Modellherstellung in der Industrie unterzubringen.

Exportleiter

Eine deutsche Wirtschaftszeitung hat vor nicht allzu langer Zeit den Ausspruch getan, daß es in der Verwaltung, bei Banken und Wirtschaftsverbänden genügend Männer gäbe, die sich der Ausfuhrförderung annehmen, daß damit aber nicht gesagt sei, daß sie ihr Metier auch hinreichend verständen. Diese Äußerung besagt mit anderen Worten, daß hier Aufgaben und Befugnisse an Personen übertragen sind, die manchmal Eignung und Berufung missen lassen. Unmittelbar in den Betrieben sind die Leiter der Exportabteilungen die für diese Aufgaben zuständigen Persönlichkeiten, doch wird ihnen in der Regel weder im Betrieb noch der Aussenwelt gegenüber die ihrer Bedeutung entsprechende Stellung eingeräumt. Leistungsfähigkeit und Erfolg einer Exportabteilung sind nicht nur abhängig von einem tüchtigen Mitarbeiterstab und der richtigen Verteilung der Arbeitsgebiete, sondern vor allem von der Persönlichkeit des Exportleiters. Die große Verantwortung, die mit dieser Tätigkeit verbunden ist, verlangt Männer, die über reiche Kenntnisse und Erfahrungen hinaus auch über ein entwickeltes Einfühlungsvermögen verfügen. Wo aber, und dies trifft praktisch auf die Mehrzahl der Industriebetriebe zu, die Pflege des Inlandsgeschäftes auf Kosten des komplizierten Exportgeschäftes geht, tritt häufig die Folge ein, daß der Exportleiter die Rolle eines untergeordneten Angestellten spielt. Damit nimmt man ihm die Voraussetzung für seine Tätigkeit und setzt ihn der Gefahr kleinlicher Bevormundung, im Familienbetrieb der Unterordnung unter Familienmitglieder usw. aus. Materielle Unterbewertung, Mangel an Vertrauen seitens der Betriebsleitung und ein zu geringes Maß an Handlungsfreiheit müssen aber seine Entfaltung hemmen.

Vielleicht wäre zu erwägen, ob die Schaffung eines Berufsverbandes der Exportleiter geeignet wäre, die richtige Bewertung seiner Leistung und seiner Stellung sowohl in materieller wie in sozialer Hinsicht zu fördern. Nur mit entsprechend wirkungsvoller Unterstützung seitens der Regierung und der einzelnen Wirtschaftsstellen könnte jedoch ein solcher Verband die Voraussetzungen für eine Hebung des Berufsstandes des Exportleiters schaffen.

Exportgemeinschaften

Das Exportförderungsprogramm der Bundesregierung bezeichnet das Problem, ob Exportgemeinschaften und verwandte Zusammenschlüsse Vorteile bringen und ob ihre Errichtung förderungswürdig ist, als eine von der Wirtschaft selbst zu beantwortende Frage. Obwohl bei Erörterung dieser Probleme heute vielfach die aus dem Englischen übernommene Bezeichnung „Exportgruppen“ gebraucht wird — wozu der Erfolg der so bezeichneten Zusammenschlüsse verwandter, aber nicht miteinander konkurrierender kleinerer britischer Erzeugerfirmen zur gemeinsamen Durchführung von Exportgeschäften den Anlaß gegeben hat — handelt es sich doch um ein in der Geschichte der Exportförderung recht altes Problem, dessen Lösung in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen häufig versucht wurde. In einigen Fällen, wie bei Textilmaschinen, hatte man damit bemerkenswerten Erfolg; in den meisten Fällen jedoch sind Versuche, diese Art von Exportgemeinschaften zusammenzubringen, gescheitert. Die größere Zahl der Mitglieder der englischen Export-Groups besitzt keine eigene Exporterfahrung und Fachkräfte, die sich der Anbahnung und Durchführung von Exportgeschäften widmen könnten; vielfach fehlen ihnen auch die Mittel, um für sich allein solche Fachkräfte einzustellen. Als Gruppe dagegen waren sie in der Lage, einen erfahrenen Export-Manager und einige Fachkräfte einzustellen, die als Exportbüro für alle beteiligten Erzeugerfirmen fungierten. Das Exportbüro übernimmt die gleichen Funktionen wie die Exportabteilung eines Erzeugungsbetriebes mit der Einschränkung, daß es dieses Geschäft gegen Unkostenbeteiligung und Kommissionsgewinn durchführt. Die englischen Export-Groups legen Wert auf eine kleine Mitgliederzahl, die möglichst nicht acht bis zwölf Firmen übersteigt.

Exportgemeinschaften im analogen Sinne, sogenannte „Combination-Export-Managers“ gibt es auch im amerikanischen Export. Sie bearbeiten das Exportgeschäft als selbständige Unternehmungen im Interesse eines Kreises meist kleinerer Industrieunternehmungen, die als Kundschaft oder Auftraggeber bezeichnet werden können. Der Combination Export Manager übernimmt für sie den gesamten Export;

seine Auftraggeber verpflichten sich dafür, ihre Produktion nur durch seine Vermittlung auszuführen. Wie sich erwiesen hat, kann der Combination Export Manager am sparsamsten und erfolgreichsten für seine Kundschaft tätig sein, wenn diese sich aus Herstellern von sich ergänzenden Industrien zusammensetzt. Seine Stellung kommt derjenigen eines Exporteurs oder Kommissionärs nahe, ist jedoch nicht die gleiche. Im allgemeinen arbeitet er für eigene Rechnung, in manchen Fällen aber auch auf Kommissionsbasis, wobei dann die Unkosten seiner Verkaufs- und Werbeorganisation im Ausland von den Auftraggebern gemeinsam getragen werden. Allein in New York gibt es etwa 140 derartige Exportgemeinschaften. $\frac{2}{3}$ von ihnen haben weniger als zehn Mitglieder, $\frac{1}{3}$ zehn bis zwanzig Mitglieder; nur wenige Exportgemeinschaften arbeiten für eine darüber hinausgehende Zahl von Betrieben.

Infolge der durch die Weltrüstung bewirkten Belebung der Auslandsnachfrage und der kreditpolitisch niedrig gehaltenen Inlandsnachfrage ist zu erwarten, daß in naher Zukunft Industrien in das Auslandsgeschäft eingeschaltet werden, die bisher kaum exportiert haben. Weiter ist damit zu rechnen, daß der berufsständische Außenhandel durch sein laufendes Geschäft so stark in Anspruch genommen wird, daß er allein nicht in der Lage ist, die erwartete Mehrausfuhr ausschließlich durch seine Kanäle zu leiten und die Fülle der damit verbundenen Kleinarbeit zusätzlich zu leisten. Es scheint demnach höchste Zeit zu sein, sich über die Zweckmäßigkeit der Errichtung von Exportgemeinschaften schlüssig zu werden.

Die englischen Export-Groups achten darauf, daß die Mitgliedsfirmen sich standortmäßig in ihrer Nähe befinden, da das die Zusammenarbeit erleichtert. Zusammenschlüsse von zwei und drei Erzeugerbetrieben zwecks gemeinsamer Durchführung entweder des ganzen Exportes oder des Exportes nach bestimmten Absatzgebieten gab es bei uns vor dem Krieg in den verschiedenen Industriegebieten in größerer Zahl, ohne daß sie sich als „Exportgemeinschaften“ bezeichneten und überhaupt in der Öffentlichkeit hervortraten. Diese kleinen Zusammenschlüsse haben in den meisten Fällen die Erwartungen erfüllt.

Die Dinge liegen doch wohl so, daß die zahlreichen mißlungenen Versuche, Erzeugerfirmen ohne genügende Exporterfahrungen und Verbindungen mit ausländischen Interessenten in Exportgemeinschaften zusammenzuschließen, aus personellen Gründen scheitern mußten. Die Initiative zu ihrer Errichtung ging häufig von Persönlichkeiten aus, die auf der Suche nach einer Betätigung die Tatsache einer vorhandenen Auslandskennntnis zum Anlaß nahmen, den an sich richtigen Gedanken des Exportzusammenschlusses an ein-



VEREINSBANK IN HAMBURG

AUSSENHANDELSBANK

HEAD OFFICE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEPHONE: 84 13 81
TEL. ADDRESS: VEREINSBANK, TELEX: 02 1203 + 02 1461

zelne Firmengruppen heranzutragen, dann aber zu einer Durchführung nicht die erforderlichen Kenntnisse des Exportgeschäftes besaßen. Diese Initiatoren haben oft in Presse und Verbandssitzungen das große Wort geführt. Sie haben aber selten ein gesundes Verhältnis zum Exporthandel gewonnen und waren meist nur um dessen Ausschaltung bemüht.

Die Bildung von Exportgemeinschaften hat auch eine völkerrechtliche Seite. Exportzusammenschlüsse von Firmen, die verschiedene, nicht unmittelbar miteinander konkurrierende Erzeugnisse herstellen, werden schwerlich mit der Gesetzgebung des Auslandes in Konflikt geraten. Anders liegen die Voraussetzungen für Zusammenschlüsse von Unternehmungen gleicher Erzeugnisse. Die Havanna-Charta und die ihr nachfolgenden Vereinbarungen über den internationalen Handelsverkehr lehnen kartellähnliche Zusammenschlüsse schärfstens ab. Obwohl die Havanna-Charta von den großen Staaten nicht unterzeichnet wurde, wird sie von diesen doch als Richtschnur angesehen. Für Deutschland bestehen darüber hinaus die gesetzlichen Bestimmungen der alliierten Dekartellierungs-Verordnungen. Unter diesem Einfluß werden gegenwärtig auch in den USA. die Ausnahmebestimmungen der Antitrust-Gesetzgebung, die den Exportgemeinschaften eine Sonderbehandlung einräumen, modifiziert. Den amerikanischen Export Associations soll das ihnen anhaftende Odium einer Ausnahmebestimmung innerhalb der Antitrustgesetzgebung genommen werden, damit die europäischen Industriestaaten keinen Anlaß mehr haben, in der amerikanischen Gesetzgebung eine Rechtfertigung zur Gründung von Exportkartellen zu erblicken. Mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit werden Exportkartelle in den USA. künftighin nur noch als Zusammenschlüsse von „small-business“-Unternehmungen unter Ausschließung der „big-business“-Betriebe genehmigt werden. Das Argument der europäischen Staaten, daß auch die USA. bei den Export Associations auf Grund des Webb Pomerene Act eine Ausnahmebestimmung geschaffen haben, muß weitgehend als überholt angesehen werden, da die USA. dabei sind, für diese Export Associations eine neue Rechtsgrundlage zu schaffen. Es soll nicht geleugnet werden, daß vor dem Kriege eine Vielzahl kartellähnlicher Abreden der deutschen Industrie einen nicht zu unterschätzenden Einfluß auf den Auslandsmärkten gesichert hat. Heute wäre indessen zu prüfen, ob das Ziel internationaler Industriegespräche notwendigerweise Kartellabreden sein müssen. Von Seiten der Besatzungsmächte wird das in Hinsicht auf die deutschen Versuche, derartige Gespräche anzuknüpfen, immer wieder betont.

Forschung und Lehre

Die Wissenschaft hat bisher weder bei ihrer Forschung noch in der Lehre der Rolle Rechnung getragen, die der Außenhandel heute bei uns spielt. Unsere Hochschulen bilden den größten Teil des Personenkreises heran, in dessen Händen die politischen, kulturellen und wirtschaftlichen Geschicke unseres Landes liegen. Die Wissenschaft ist der geeignete Boden, um ohne Rücksicht auf Einzelinteressen die uns heute berührenden Probleme des Außen-

handels zu erforschen und zu lehren. Sie gewinnt damit entscheidenden Einfluß auf unser Außenhandelsgeschehen.

Lage, Umriss und Größe einer Landschaft, ihre geologischen Zonen, ihr Relief, Klimazonen, Bodenzonen, Verteilung der Bevölkerung, Siedlungen und Verkehrswege, ihre kulturellen Einflüsse und völkerpsychologischen Gegebenheiten bestimmen die Betriebsformen und Betriebssysteme der wirtschaftlichen Unternehmungen, setzen gleichzeitig ihrer Ausdehnung aber auch Grenzen und lassen erkennen, wo und wann eine Schrumpfung eintreten wird. Ein Wissenszweig, der sich wie die Geographie der Erforschung dieser Gegenstände zuwendet, muß zu wertvollen Erkenntnissen für die richtige Beurteilung eines Marktes kommen, die insbesondere dann für unseren Außenhandel von Bedeutung sein werden, wenn keine anderen zuverlässigen statistischen Marktdaten zur Verfügung stehen. Die Praxis wird durch die geographische Forschung auch dazu angeregt, den regionalen Eigenarten der Märkte größere Beachtung zu schenken. Wenn sich die Geographie diese Aufgabe zu eigen macht, dann wird sie sich allerdings bemühen müssen, aus ihrer traditionellen fachlichen Begrenzung und Abschließung stärker herauszutreten. Auch wird sie sich einmal die Frage stellen müssen, ob es gut war, von der allgemeinen Geographie die Wirtschaftsgeographie zu trennen. Wirtschaftsgeographie ist ohne allgemeine Geographie nicht denkbar. Das räumliche Prinzip gilt für beide, die Wirtschaft ist nur ein Teil des Raumes. Aber die besondere Betonung der Wirtschaftsgeographie innerhalb der Gesamtgeographie ist vom wirtschaftlichen Standpunkt ein Erfordernis. Hält die Geographie jedoch an ihrer Auffassung fest, daß die Trennung zwischen allgemeiner Geographie und Wirtschaftsgeographie rechtens war, dann war es gewiß ein Unrecht, wenn ihre Forscher eine rangmäßige Unterscheidung machen. Denn diese könnte die Folge haben, daß die tüchtigeren Forscher Positionen der Wirtschaftsgeographie nur als ein Sprungbrett für Positionen in der allgemeinen Geographie ansehen, was der Forschung im Interesse der Wirtschaft gewiß nicht günstig wäre.

Die wirtschaftswissenschaftliche Erforschung des Außenhandels und damit die Außenhandelslehre ist in den Anfängen stecken geblieben. Vor allem wurde versäumt, dieses Wissensgebiet instituts- und seminarymäßig zu vertiefen. Wenn die Wirtschaftswissenschaft diese Aufgabe zu ihrem Anliegen machen wird, wenn insbesondere die Betriebswirtschaftslehre mit der gleichen Liebe und Gründlichkeit den Außenhandelsproblemen nachgehen wird wie einstmal der Erforschung der betriebswirtschaftlichen Kostengestaltung und Finanzierung, wo sie sich schließlich den angesehenen Berufsstand der Wirtschaftsprüfer schuf, dann werden ersprißliche Ergebnisse auch auf dem Gebiete der Außenhandelslehre nicht ausbleiben.

Die Betriebswirtschaftslehre in Deutschland hat allen Anlaß, den von ihr im Gegensatz zu anderen Ländern stark vernachlässigten Zweig der Handelsbetriebslehre stärker auszubauen, wobei je nach der regionalen Lage der Forschungsstätte das Schwergewicht stärker auf den Außenhandel gelegt werden mag.