

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

Article — Digitized Version

## Haben sie Erfolg auf den nordamerikanischen Märkten?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1952) : Haben sie Erfolg auf den nordamerikanischen Märkten?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 32, Iss. 3, pp. 139-143

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131477>

**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.*

## *Haben Sie Erfolg auf den nordamerikanischen Märkten?*

**Beständigkeit des USA-Marktes ist fraglich - aber Kanada . . .**

*Interview mit dem Verkaufsleiter einer bekannten Werkzeugmaschinenfabrik, die insbesondere Drehbänke herstellt.*

Erst im Zuge der großen amerikanischen Nachfrage nach Werkzeugmaschinen war es möglich, auf dem USA-Markt erfolgreich Fuß zu fassen. Wir sind jedoch noch nicht davon überzeugt, ob es gelingen wird, auch nach einem evtl. Konjunkturschwung das USA-Geschäft zu behalten. Wir befürchten, daß zumindest von amerikanischer Seite die ausländischen Lieferanten mehr als Lückenbüßer angesehen werden.

Etwas günstiger erscheinen die Aussichten auf dem kanadischen Markt. Zwar gibt es auch in Kanada zwei leistungsfähige Großbetriebe, die Drehbänke herstellen, doch decken diese nicht den gesamten Bedarf des Landes. Aber die USA. haben auf dem kanadischen Markt den Vorteil einer zollfreien Einfuhr von Werkzeugmaschinen, während auf Maschinen aus dem Empire ein Zoll von 16% und aus allen anderen Ländern ein Zoll von 22% erhoben wird.

Um nun auch nach einem Abklingen des gegenwärtigen Rüstungsbooms in dem USA.-Geschäft bleiben zu können, legen wir besonderen Wert darauf, den Kontakt mit kleineren und mittleren Fabriken zu pflegen. Für kleinere Drehbänke kommen übrigens auch Werkstätten und Reparaturbetriebe als Abnehmer in Betracht.

### **Vertriebsorganisation**

Über die zweckmäßigste Vertriebsorganisationsform in den USA. besteht noch keine endgültige Klarheit. Unser Juniorchef wird deshalb in Kürze nach drüben fliegen, um diese Fragen an Ort und Stelle zu untersuchen. Man ist sich bereits darüber im klaren, daß es am zweckmäßigsten sein wird, den Vertriebsapparat in den USA. weit-

gehend zu unterteilen, um alle Abnehmerschichten und alle Absatzgebiete gleichmäßig durch betriebsnahe Vertreterorganisationen bearbeiten zu können. Zwar bieten sich auch große Vertreterhäuser mit eigenen weitverzweigten Vertriebsorganisationen an, doch bleibt es fraglich, ob diese eine Aufteilung des Marktes garantieren können, die den natürlichen Gegebenheiten des Marktes unter Berücksichtigung der Fabrikbelange entspricht.

Es muß außerdem darauf gedrungen werden, daß nur Vertreterverbindungen aufgenommen werden, die in jeder Weise in der Lage sind, einen erstklassigen Service, auch hinsichtlich der Kundenberatung und der Belieferung von Ersatzteilen, zu leisten. Die Unterhaltung eines entsprechenden Ersatzteillagers setzt aber entweder eine beachtliche Kapitalkraft der jeweiligen Vertriebsverbindungen oder eine entsprechende Finanzierungsmöglichkeit von Deutschland voraus. Nur auf Grund eines derart aufgebauten Vertriebs- und Servicenetzes wird es möglich sein, der nordamerikanischen Werkzeugmaschinenindustrie auch in den Zeiten erschwelter Absatzbedingungen erfolgreich als Wettbewerber entgegenzutreten.

### **Preisgestaltung**

Ein weiteres Problem ist das der richtigen Preisgestaltung. Es besteht keineswegs die Neigung, nur durch niedrigste Preisgestaltung das Geschäft zu machen. Und in der Tat werden bereits gegenwärtig im Geschäftsverkehr mit den USA. höchste Preise erzielt. Wenn man berücksichtigt, daß drüben der Dollar etwa eine ähnliche Kaufkraft besitzt wie die D-Mark in Deutschland und dementsprechend hohe

Löhne gezahlt werden müssen, so sollte es auch möglich sein, die verhältnismäßig hohen Beförderungs- und Vertriebskosten zu tragen, ohne daß dadurch der Nettoerlös über Gebühr geschmälert werden muß. Man muß damit rechnen, daß die Vertreterverbindungen mindestens eine Gewinnspanne von 10—15% vom Endverbraucherpreis fordern werden, um die großen Kosten der Beratung und des Kundendienstes tragen zu können. Für Fracht, Verpackung, Versicherung und den Einfuhrzoll von 22% müssen insgesamt etwa 50% auf den deutschen Fabrikpreis aufgeschlagen werden.

Der technische und gütetmäßige Vorsprung, den die USA.-Maschinenindustrie zeitweilig dank ihrer günstigeren Voraussetzungen besaß, ist im wesentlichen wieder aufgeholt, wenn auch nach wie vor große Anstrengungen gemacht werden müssen, um sich den in USA. üblichen Ansprüchen und Leistungen anzupassen. Immerhin ist es gelungen, trotz des auch heute noch fühlbaren amerikanischen und internationalen Wettbewerbs beträchtliche Mengen von Werkzeugmaschinen nach den USA. zu liefern.

### **Aufnahmefähigkeit**

Die gegenwärtige Aufnahmefähigkeit des USA.-Marktes kann jedoch infolge der nur beschränkten deutschen Lieferfähigkeit nicht voll ausgeschöpft werden. An und für sich bietet der USA.-Markt als solcher keine besonderen Anreize für eine bevorzugte Bedienung, zumal wir ja eben fürchten müssen, daß bei einem Konjunkturschwung ein großer Teil der Interessenten wieder zum Bezug amerikanischer Maschinen übergehen wird, sobald er diese ausreichend, schnell und preiswert erhält. Viele amerikanische Firmen stehen nach den schlechten Erfahrungen Ame-

rikas mit der Hochschutzzollpolitik allerdings heute auf dem Standpunkt, daß auch in der Zukunft der ausländischen Industrie der Zugang zu den amerikanischen Märkten gestattet bleiben muß.

Infolge der fraglichen Beständigkeit des USA.-Marktes legt unsere Fabrik größten Wert darauf, auch alle diejenigen Auslandsmärkte nach wie vor gut zu bedienen, die auch in den Zeiten erschwelter Absatzbedingungen sich als gute Aufnahmemärkte bewährt haben. Hierzu gehören unter anderem Australien, die Südafrikanische Union, Südamerika (in erster Linie Brasilien) sowie die europäischen Länder. Als ein auch als Dauergeschäft aussichtsreicher Markt, dessen Pflege als notwendig empfunden wird, wird dagegen Kanada angesehen.

Der gegenwärtigen starken Nachfrage entspricht auch die Zahl der vorliegenden amerikanischen Anfragen, aber diese stammen keineswegs nur von Fachkunden und von seriösen und im Maschinenfach eingeführten Vertriebsverbindungen. Es treten vielmehr auch ausgesprochene Konjunkturritter und Jobber in Erscheinung und versuchen, größere Aufträge beim Werk unterzubringen. Der Verkehr mit derartigen Kreisen wird jedoch von uns grundsätzlich abgelehnt. Dagegen wird es begrüßt, daß gerade gegenwärtig auch erstklassige Unternehmen sich für den Vertrieb deutscher Werkzeugmaschinen interessieren und sich auch ernstlich um deren Absatz bemühen. Hierbei treten sowohl Vertreter auf Provisionsbasis in Erscheinung als auch solche Häuser, die das Geschäft auf eigene Rechnung machen müssen. Unser Werk zieht Provisionsvertreter vor, da es in der Regel über diese besser gelingt, engen Kontakt mit den Endverbrauchern zu gewinnen, was der Beratungstätigkeit und dem Kundendienst zugute kommt.

#### **Werbung und Abwicklung**

Eine weitere Voraussetzung für die erfolgreiche Bedienung des amerikanischen Marktes ist die Einstellung auf amerikanische Normen und Bedienungsvorschriften. Sämtliche Bedienungsanleitungen, Tabellen und Hinweisschilder müssen

in englischer Sprache mit den in Amerika üblichen Fachausdrücken und mit amerikanischen Maß- und Gewichtseinheiten versehen sein.

In der Werbung muß den amerikanischen Vertretern weitgehend freie Hand gelassen werden. Selbstverständlich können Abbildungen, Druckstöcke usw. geliefert werden, ebenso Prospekte in englischer Sprache, die aber am besten im Abnehmerlande von Fachleuten übersetzt werden. Die Ausstattung und Aufmachung von Werkzeugmaschinen kann im allgemeinen nach deutschen Normen vorgenommen werden. Individuelle

Wünsche hinsichtlich der Farbgebung oder dgl. werden selbstverständlich berücksichtigt. Auch die elektrische Ausrüstung der Maschinen muß den örtlichen Gegebenheiten angepaßt sein.

Da unser Werk unverzollt fob. Ausfuhrhafen liefert, bestehen keine eigenen Erfahrungen hinsichtlich der Zollabfertigung in den USA. Aber auch seitens der amerikanischen Verbindungen wird nicht über zolltechnische Schwierigkeiten geklagt, so daß man bei der Maschineneinfuhr mit einer glatten, einwandfreien Behandlung drüben rechnen darf.

### **„Der Exporthandel hat nicht viel Chancen . . .“**

*Interview mit den Inhabern einer angesehenen Exportfirma*

Unsere Firma hat sich im Vorjahre außerordentlich stark um die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen in den USA. bemüht. Als Vertragspartner stand uns in New York ein bedeutendes und angesehenes Handelsunternehmen zur Verfügung, das für den Bezug deutscher Erzeugnisse lebhaftes Interesse zeigte.

Trotz dieser günstigen Voraussetzung führten unsere Bemühungen zu einem vollständigen Mißerfolg. Hierfür dürften folgende Faktoren verantwortlich sein:

1. Eine falsche personelle Besetzung des Abteilungsleiters in New York, der die Einfuhren aus Deutschland lenken sollte. Er war ein Schaumschläger ohne wirkliches Wissen und Können. Aber auch nach seiner Entlassung und Ersetzung durch eine andere Kraft kamen keine Geschäfte zustande, was vielleicht auf die inzwischen beiderseits gemachten negativen Erfahrungen zurückzuführen ist.

2. Alle Preisangebote für deutsche Erzeugnisse über unsere Hamburger Ausfuhrfirma lagen sowohl für amerikanische Wettbewerbsangebote als auch für direkte deutsche Industrieangebote viel zu hoch, so daß schon aus preislichen Gründen keine Aufträge gebucht werden konnten. Dieser Umstand wird darauf zurückgeführt, daß seinerzeit der Export-Industrie noch Dollar-Freibeträge von 20% zur Verfügung standen, die das Direktgeschäft für die Industrie so reiz-

voll machten, daß sie ohne Schwierigkeiten zu fühlbaren Preiszugeständnissen bereit war. Ueberdies hatten verschiedene amerikanische Häuser Einkäufer nach Deutschland entsandt, die auf Messen und Ausstellungen oder bei direkten Fabrikbesuchen mit schnellverfügbaren Dollarschecks gleichfalls preisdrückend wirkten.

3. Eine Zeitlang versuchten amerikanische Interessenten, den Hamburger Außenhandel als Vermittler für dringend benötigte Waren oder besonders interessierende Erzeugnisse aus der Ostzone und den russischen Satelliten-Staaten einzuspannen. Wir haben ein derartiges Ansinnen einerseits aus grundsätzlichen Erwägungen, andererseits aber auch wegen des damit verbundenen großen Risikos abgelehnt. Dagegen ist bekannt, daß sich der norwegische und der schwedische Zwischenhandel mit sehr gutem Erfolg und sehr gutem Nutzen als Vermittler zwischen amerikanischen Interessenten und östlichen Lieferanten eingeschaltet haben.

Inzwischen ist allerdings in dem amerikanischen Interesse an ostzonalen Gütern ein Umschwung eingetreten. Von der amerikanischen Öffentlichkeit werden alle Erzeugnisse abgelehnt, die aus kommunistisch beherrschten Staaten stammen, so daß derartige Waren entweder gar nicht oder nur in neutraler Aufmachung gehandelt werden können.

Die konkreten Erfahrungen im persönlichen Verkehr mit dem New Yorker Importhaus sind, bis auf die unglückliche personelle Fehlbesetzung, positiv zu beurteilen. Das Interesse war ursprünglich groß, ließ aber nach, als die geschilderten Schwierigkeiten auftauchten.

### Exportproduktion auf konsortialer Basis

Von der dringenden Notwendigkeit eines weitaus umfangreicheren deutschen Exportes nach den Hartwährungsländern, besonders USA. und Kanada, sind Industrie und Exporthandel überzeugt.

Es gibt jedoch mit Recht zu denken, daß Länder mit einer Deutschland ähnlichen Wirtschaftsstruktur, wie z. B. Japan, Italien, England, Belgien, Holland, aber auch Schweden, Frankreich und die Schweiz, im Gegensatz zu Deutschland bereits vor Jahren wirkungsvolle Schritte unternommen haben, um Dollars im Export zu erlösen. Der Grund für die Erfolge der genannten Länder ist nicht nur in den großzügigen Maßnahmen zur Förderung des „Dollar Drive“ seitens der Regierungen und der Wirtschaft dieser Länder zu suchen, sondern auch darin, daß man sich durch anfängliche „Pannen“ nicht entmutigen ließ und sich vor allem den Anforderungen dieser Märkte angepaßt hat.

#### Unbefriedigende Ergebnisse

Mit dem Hinweis auf den sicherlich sehr ungünstigen Start, den die deutsche Wirtschaft in Konkurrenz zu den genannten Ländern gehabt hat, und auf die unzureichenden und schwankenden Förderungsmaßnahmen seitens der Bundesregierung und der Bank deutscher Länder sind keinesfalls die höchst unbefriedigenden Exporte nach den USA. und Kanada zu entschuldigen. Wohl weisen die Statistiken eine prozentuale Steigerung der deutschen Exporte nach Nordamerika auf, jedoch ist das effektive Volumen dürftig und kein Spiegel für die Leistungsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft.

Ein Teil der deutschen Exportwirtschaft glaubte mit Recht, schneller und zu günstigeren Preisen in den übriggebliebenen traditionellen Märkten in Afrika, Südamerika,

Nach Lage der Dinge müssen die Aussichten des hamburgischen Außenhandels als Mittler für deutsche Industrielieferungen nach den USA. als so gut wie aussichtslos beurteilt werden. Dagegen scheint uns das direkte Ausfuhrgeschäft noch stark ausbaufähig zu sein.

Pakistan und Hindustan, dem Mittleren Osten und vielleicht auch noch Australien Fuß fassen zu können. Solange durch Marshallplan und das Bestreben der USA., die westdeutsche Wirtschaft wieder aufzubauen, kein Rohstoffmangel zu befürchten war, hatte der deutsche Exporteur, gleichgültig, ob Industrie oder Exporthandel, kein wesentliches direktes Interesse, den schweren Kampf um den nordamerikanischen Markt aufzunehmen.

Viele andere Exporteure hingegen, die mit unzulänglichen Mitteln und häufig mit nicht zu empfehlenden Verbindungen ernsthafte Absatzversuche in Nordamerika unternommen hatten, haben wegen des Risikos, verbunden mit einer gewissen Unzuverlässigkeit der Vertretungen und Kunden sowie willkürlicher Auslegungen des Zolltarifes durch die Zollbehörden, wegen diffiziler Verpackungswünsche und anderem mehr diese Bemühungen wieder aufgegeben.

Neben diesen beiden großen Gruppen gibt es noch eine dritte, kleine Gruppe, die international bekannte Markenartikel auf dem Gebiet der Optik, Feinmechanik, Pharmazentik, Chemie, Keramik und Spielwarenindustrie herstellt. Diese Gruppe hat ein stetiges Geschäft, das jedoch nicht ihrer Bedeutung und ihrer Leistung angemessen ist und das bei weiteren Bemühungen ohne Schwierigkeiten vergrößert werden könnte.

#### Können wir konkurrenzfähig sein?

Wenn man sich vergegenwärtigt, daß auch in Amerika, ganz ähnlich wie bei uns in Deutschland, mehr als 90% aller Industriebetriebe gut verdienende kleine und mittlere Unternehmen sind, so liegt es auf der Hand, daß zumindest die mittelgroßen deutschen Betriebe auf dem amerikanischen Markt

konkurrenzfähig sein müßten. Dies ist bisher fast durchweg daran gescheitert, daß die für den Amerikalexport abzuzweigende Kapazität des einzelnen Betriebes nicht im Entferntesten ausreicht, um Aufträge amerikanischer Größenordnung hereinnehmen zu können. Es scheiterte ferner an dem von vielen Betrieben festgehaltenen Prinzip, eine Vielzahl von Artikeln herzustellen, um angeblich krisenfest zu sein, was in Wirklichkeit jedoch eine rationelle und konkurrenzfähige Kalkulation für den einzelnen Artikel erschwerte, wenn nicht unmöglich machte.

Betriebe dieser Art wurden entmutigt, erstens durch das Ausbleiben von Nachaufträgen, nachdem sie ihren Betrieb wegen eines relativ großen Auftrages auf das Amerikageschäft umgestellt hatten, zweitens durch völlig unzulängliche, wenn nicht sogar bewußt schlechte Beratung seitens ihrer amerikanischen „Vertreter“ und — last not least — durch Kontraktbrüchigkeit, insbesondere Nichteinhaltung der Zahlungstermine. Darüber hinaus wurde fast durchweg über New York und Chicago, die zweifellos die bedeutendsten inneramerikanischen Märkte sind, gehandelt. Während in den USA. vielfach der Erzeuger Groß- oder Einzelhandelspreise festsetzt und dadurch die Früchte einer auf Steigerung des Umsatzes ausgerichteten rationalen Kalkulation den Verbraucher ernten läßt, was auch längst schon vom englischen Exporteur praktiziert wird, werden von den deutschen Lieferanten „Spottpreise“ erpreßt, nur damit der Zwischenhandel dieser beiden Zentren völlig unangemessene hohe Spannen „verdient“. Von dieser Kategorie von „jobbers“ muß sich der deutsche Export nach Nordamerika befreien.

#### Gemeinschaftsproduktion

Trotz dieser fast erdrückenden negativen Seiten kann die mittelgroße deutsche Exportindustrie in den verschiedensten Herstellungszweigen ein laufendes, sich ständig vergrößerndes und gewinnbringendes Exportgeschäft nach den USA. machen. Voraussetzung ist allerdings, daß diese Betriebe nicht damit rechnen, Jahr für Jahr im sel-

ben Artikel gleichbleibenden Absatz zu finden, und gewillt sind, auf konsortialer Basis zu arbeiten. Die bereits erwähnten und vielfach gemachten schlechten Erfahrungen verbieten dem einzelnen Betrieb, einen zu großen Teil seiner Kapazität für das Amerikageschäft zur Verfügung zu stellen. Es sollte deshalb möglich sein, daß sich eine Gruppe von Betrieben desselben Industriezweiges zusammenschließt und gemeinsam dann eine auch in amerikanischen Augen beachtliche Kapazität anbietet. Und hierauf kommt es, um in Amerika Erfolg zu haben, in allererster Linie an. Wenn z. B. fünf gleich große Betriebe je 20 % ihrer Produktionsmöglichkeiten bereitstellen, so entspricht dies der vollen Kapazität eines einzelnen Werkes. Es wird automatisch nicht nur das fabrikatorische, sondern auch das gesamte übrige mit jedem Export, insbesondere dem Export nach Nordamerika, verbundene Risiko gleichmäßig verteilt, genau so wie die Anlaufs- und Abwicklungskosten, die anschließend noch erwähnt werden und die sonst in fast gleicher Höhe von den einzelnen Exporteuren getragen werden müßten, auf die der Gruppe angehörenden Exporteure anteilmäßig umgelegt werden können. Darüber hinaus könnte eine solche Gruppe das Risiko weiterhin erheblich reduzieren, indem sie eine leistungsfähige Exportfirma, die das Delkredere übernimmt und als „shipper“ auftritt, in das Konsortium aufnimmt.

Eine solche Gruppe kann darauf verzichten, die unangenehmen Begleiterscheinungen New Yorks und Chikagos in Kauf zu nehmen, sondern ist durch einen eigenen Vertrauensmann in der Lage, in die immer mehr an Bedeutung gewinnenden Märkte des Mittleren Westens, des Südens und des Westens einzudringen. Es ist vielfach nicht bekannt, daß in diesen Gebieten die Industrialisierung mit Riesenschritten vorwärts schreitet und daß ein sehr großer Teil der wesentlichen Kunden es ablehnt, über die Plätze New York und Chicago vom europäischen Kontinent zu importieren.

### Anlaufskosten

Wem dieses einleuchtet, der muß sich auch darüber im klaren sein, daß Anlaufkosten entstehen. Es kommt alles darauf an, daß der betreffende Interessenvertreter mit dem notwendigen Rüstzeug ausgestattet ist. Es genügt nicht, daß der betreffende Mann nur gut englisch spricht, sondern er muß die Produktionsmöglichkeiten der Gruppe, für die er drüben erfolgreich tätig sein soll, vorher an Ort und Stelle genauestens kennengelernt haben. Es darf nicht damit gerechnet werden, daß unmittelbar nach Ankunft dieses Mannes in Nordamerika Aufträge hereinkommen, sondern der Betreffende muß die verschiedenen Gebiete, über die er sich theoretisch vorher unterrichten muß, bereisen und herausfinden, mit welchen Artikeln, Geräten, Ersatz- oder Zubehörteilen hinsichtlich Preis und Qualität etwas zu machen ist und welcher Bedarf nicht kurzfristig in Amerika selbst

befriedigt werden kann. Er muß sich außerdem über Zölle und andere Einfuhrformalitäten und insbesondere über die jeweils zu wählende Form des Vertriebes an Ort und Stelle informieren. Es ist ferner seine Aufgabe, die ihn beauftragende Gruppe über eventuelle Verpackungsfragen und Erfordernisse der Werbung zu unterrichten.

Vielleicht ist es vermessend zu sagen, daß nur auf diesem Wege auf breiter Basis der Export nach Nordamerika aufgebaut werden kann. Aber nachdem ungezählte andere Versuche gescheitert sind, sollten alle, die es angeht, sich ernsthaft überlegen, ob ein Versuch auf dieser Grundlage nicht endlich den erwünschten Erfolg bringt. Eine von hoher Ebene her zu erfolgende Förderung dieses Exportes ist angesichts der zweifellos bestehenden Schwierigkeiten nicht nur gerechtfertigt, sondern stellt einen zusätzlichen und erwünschten Anreiz dar. (Be)

### Differenzierte Exportförderungs politik

Die Belebung der Binnenwirtschaft, die von der anlaufenden Rüstung ausgehen wird, vermindert den Zwang und damit das Interesse, sich um Exportgeschäfte zu bemühen, andererseits ist eine weitere Steigerung unserer Ausfuhr zur Deckung unseres zunehmenden Bedarfes an Importrohstoffen notwendig. Der Anreiz zu Exportgeschäften wird im Zusammenhang mit der Belebung der Nachfrage auf dem Binnenmarkt auch noch dadurch beeinträchtigt, daß auf einzelnen Gebieten die rüstungsbedingte Nachfragesteigerung einzelne Preis- und Lohnsteigerungen nach sich ziehen kann, die auf die Preiswürdigkeit der Exportwaren zum mindesten zeitweilig ungünstig einwirken werden. Alles in allem kann die Entwicklung dahin führen, daß für die Exportsteigerung kein genügend großes Güterangebot zur Verfügung steht. Es wird deshalb mancher Überlegungen bedürfen, um die nötigen Exportanreize zu schaffen, wofür die verschiedensten Wege offenstehen.

Geht man von der Beobachtung aus, daß eine große Zahl Ausfuhr-güter keines besonderen Exportanreizes bedarf, weil ihr Auslands-

absatz infolge prompter Bezahlung keine nennenswerten Risiken eingehen muß, so ist andererseits zu beobachten, daß zahlreiche Möglichkeiten des Auslandsabsatzes deshalb nicht genutzt werden, weil die vorhandenen Anreize nicht ausreichen, um die zu ihrer Wahrnehmung nötigen Voraussetzungen zu schaffen. Diese Erwägungen müßten uns überlegen lassen, ob es nicht empfehlenswert sein wird, in Zukunft eine Politik differenzierter Exportförderung mit unterschiedlichen Anreizen zu betreiben.

Mit etwas mehr Erfahrung in der Absatzwirtschaft auf fremden Märkten als bisher müßten diese Fragen allerdings seitens der Bundesrepublik aufgegriffen werden, denn daran mangelt es manchen im Interesse der Exportförderung geschaffenen Einrichtungen. So können beispielsweise Exportfinanzierungsmittel ihren Sinn verfehlen, wenn keine Vorkehrungen dagegen getroffen worden sind, daß sie zweckentfremdet in Anspruch genommen werden.

Das Gesagte gilt ganz besonders für den Fall, daß die Notwendigkeit eintreten sollte, eine auf die Exportindustrie abgestellte Inve-

stitionspolitik einzuleiten. Investitionskredite erreichen in der Exportindustrie ihren Zweck erfahrungsgemäß erst, wenn sie wirklich nur solchen Unternehmungen zufließen, bei denen die Erzielung eines größeren Auslandsabsatzes gewährleistet erscheint. Dies bedeutet, daß die Kredite nicht allein nach dem Gesichtspunkt der Bonität der Kreditnehmer, d. h. der Vermögenslage und Tradition, eingeräumt werden. Um Exportkredite optimal und im exportwirtschaftlichen Sinne produktiv anzulegen, muß in viel größerem Maße als dies seitens der Bankinstitute bisher schon geschieht, die Marktfähigkeit der von den kreditstuchenden Unternehmungen hergestellten bzw. vertriebenen Güter nach Gesichtspunkten der Absatzgröße, Absatzsicherheit und Wettbewerbsfähigkeit zu Kriterien der Kreditwürdigkeitsprüfung genommen werden.

Im Interview eines amerikanischen Freundes in der Neujahrsausgabe einer deutschen Tageszeitung wird uns der Vorwurf gemacht, wir stellten uns nicht rechtzeitig genug auf das gestiegene Nationalbewußtsein überseeischer Staaten um und folgten nicht den neuen Formen wirtschaftlicher Beziehungen, die von dem Gedanken der Hilfe, der Entwicklung und der Gleichberechtigung dieser Staaten ausgehen. Bei uns wird in der Tat eine bestimmte Art von technischen Exporten noch sehr vernachlässigt; das wird sich in wenigen Jahrzehnten einmal äußerst schädlich auswirken können.

Es fehlt uns weitgehend an Planungs- und Konstruktionsunternehmungen für die technische Beratung des Auslandes, von denen technische Anlagengeschäfte vorbereitet und unter Zurverfügungstellung von Ingenieurpersonal und technischen Fachkräften im Ausland selber ausgeführt und überwacht werden. Mit dieser Beratungstätigkeit und Konstruktionsarbeit sind direkte und indirekte Warenexporte verbunden, auf die späterhin außerdem Nachbestellungen und Ersatzteillieferungen folgen können. Da diese Geschäftsmöglichkeiten heute von uns weitgehend nicht genutzt werden, entsteht uns ein Verlust durch entgangenen Gewinn und

außerdem ein tatsächlicher Schaden, indem heute deutsche Facharbeiter zu Dienstleistungen in ausländische Beratungs- und Konstruktionsfirmen abwandern.

Eine Schwierigkeit besonderer Art bringt die Finanzierung desjenigen Einfuhrbedarfes mit sich, der in Dollar-Ländern gedeckt werden muß. Diese Einfuhr wurde in den letzten Jahren zum wesentlichen Teil mit Hilfe der Marshall-Zahlungsmittel gedeckt und ist künftig in Devisen zu bezahlen. Unsere Ausfuhr nach den USA. hat, in Verhältniszahlen ausgedrückt, zwar zugenommen, liegt aber immer noch sehr im argen, während wir gerade diesen Markt als ertragreichste Quelle zur Schließung unserer Dollarlücke erster nehmen sollten. Doch dazu bedarf es bei den Unternehmungen, die die Mühe des Eindringens in die nordamerikanischen Märkte auf sich nehmen, besonderer An-

strengungen, zu denen die wenigsten ohne Anreize bereit sind. Der deutsche Facharbeiter stellt zwar nicht so viele Einheiten pro Tag her wie sein amerikanischer Kollege, aber das Produkt seiner Arbeit ist oftmals bessere Qualitätsleistung. Daher könnte unser Ausfuhrsortiment für die USA. über die traditionellen Ausfuhrgüter dorthin um unzählige Waren erweitert werden. Aber die Voraussetzung hierfür ist, daß ein niedriger Preis und eine sich ständig gleichbleibende Liefermöglichkeit geboten werden. Die Verbindung von niedriger Preisstellung, hohen Produktionsauflagen und dem Risiko, sich plötzlichen Konjunkturveränderungen gegenübergestellt zu sehen, hält das durchschnittliche Unternehmen davon ab, dieses Geschäft überhaupt anzufassen. Wo ist eine differenzierte Exportpolitik am Platz, wenn nicht hier? (k)

## Die amerikanische Europapolitik und Wir

Die Moskauer Deutschlandnote hat insofern besondere Bedeutung, als damit nun auch von östlicher Seite die Frage der Wiedervereinigung Deutschlands von dem Niveau eines innerdeutschen Zankgesprächs herausgehoben und auf die Ebene weltpolitischer Entscheidungen gebracht wird. Insofern werden wir von dieser Note erst in zweiter Linie angesprochen, und wir sollten uns deshalb vor einer vorzeitigen Beantwortung hüten. Es ist eine fatale Neigung unserer offiziellen Pressepolitik, durch eine vorzeitige Festlegung Fakten schaffen zu wollen, während sie bestrebt sein sollte, der Diplomatie alle Wege offen zu halten.

Die Stellung Westdeutschlands in Europa ist keineswegs geklärt. Die USA. haben eine Vorstellung von einem wirtschaftlichen und politischen Europa, das noch nicht besteht und das noch lange nicht bestehen wird. Wenn wir daran denken, daß es Jahrhunderte gedauert hat, bis die europäischen Nationalstaaten und Nationalwirtschaften sich herausgebildet haben, so wird es verständlich, wie schwer das Aufgeben politischer und wirtschaftlicher Souveränitäten den einzelnen treffen muß. Dazu kommt, daß der enge Raum mit seiner verhältnismäßigen Armut und dem hohen Lebensanspruch seiner Bewohner in jedem Staat Wirtschaftsformen und wirtschaftliche Institutionen erzwungen hat, deren Überführung in eine europäische Kontinentalwirtschaft Opfer erfordert und Risiken mit sich bringt, vor denen jede Regierung sich noch scheut. Was die Europäer eint, ist der unwägbar Geist der abendländischen Kultur, die sie gemeinsam geschaffen haben und die sie alle verbindet.

Trotzdem werden die Verhältnisse eines Tages auch dieses wirtschaftliche und politische Europa erzwingen. Wir brauchen aber nicht deshalb schlechtere Europäer zu sein, wenn wir unseren nationalwirtschaftlichen Notwendigkeiten jetzt noch den Vorrang einräumen. Wir können Deutschlands Zukunft nur aus einer Entfaltung der wirtschaftlichen und sozialen Kräfte gestalten. Die bedeutende Rolle, die die westdeutschen Angelegenheiten während der letzten Monate auf internationalen Konferenzen gespielt haben, dürfen uns nicht dazu verführen, die politische Rolle Deutschlands zu überschätzen. Mit einer Entfaltung der wirtschaftlichen und sozialen Kräfte erweisen wir Europa einen wichtigeren Dienst, als wenn wir uns allzu sehr in das Spiel der politischen Kräfte einlassen. Die wesentlichste Voraussetzung für die wirtschaftliche und soziale Gesundung ist aber die Wiedervereinigung Deutschlands, um dadurch unsere wirtschaftliche Anfälligkeit mildern und die Strukturverzerrungen unserer Wirtschaft beseitigen zu können. Deshalb muß jede weltpolitische Konstellation, die eine solche Wiedervereinigung in Aussicht stellt, ohne daß sie für uns eine Vergewaltigung unserer Lebensform im Gefolge hat und ein Aufgeben unserer abendländischen Denkungsart erzwingt, beachtet und ausgenutzt werden. Die Politik ist die Kunst des Möglichen mit einem Ziel, das über das Mögliche hinausgeht. (sk)