

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

Article — Digitized Version

Sind Switchgeschäfte volkswirtschaftlich erwünscht?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1952) : Sind Switchgeschäfte volkswirtschaftlich erwünscht?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 32, Iss. 3, pp. 144-147

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131479>

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.

Sind Switchgeschäfte volkswirtschaftlich erwünscht?

Die Problematik der Switch-Geschäfte

Wiederholt wird in der Tagespresse der letzten Wochen auf die Problematik sogenannter Switch-Geschäfte hingewiesen. Bei derartigen Transaktionen handelt es sich im Prinzip um Transitgeschäfte, denen lediglich deshalb eine besondere Bedeutung zukommt, weil sie mit Valutengeschäften gekoppelt sind. Derartige Valutengeschäfte sind die Konsequenz der in den sogen. Weichwährungsländern und den auf bilateraler Basis arbeitenden Zahlungsabkommens-Ländern bestehenden Devisenrestriktionen. Solange die freie Konvertierbarkeit der Währung in diesen Ländern nicht wiederhergestellt wird, solange ein Mangel an „harten“ Valuten besteht, bedient man sich der Switch-Geschäfte, um diesen Mangel zu beheben. Es werden also bilateral bzw. multilateral gebundene Verrechnungsbeträge über eine Devisenkompensation gegen „harte“ Valuten „kompensierbar gemacht“. Dies geschieht mit Hilfe von Warenlieferungen aus einem Land, mit dem das Vermittlerland Verrechnungsabkommen unterhält, in ein Hartwährungsgebiet bzw. umgekehrt.

Der Vermittler der Warenlieferung erzielt bei dieser Transaktion eine nicht unbedeutende Marge. Es werden z. B. deutsche Waren über Holland in die USA. verkauft, wofür Holland Dollars erhält, der Bundesrepublik aber nur Verrechnungsgulden anfallen. Umgekehrt kaufen deutsche Importeure gegen Verrechnungsgulden in Holland Waren aus Hartwährungsgebieten. In beiden Fällen wird der deutsche Kontrahent an den aus der privaten „Konvertierung“ von weicher gegen harte Valuta anfallenden „Kursausgleichsprämie“ beteiligt, d. h. der Exporteur erhält durchweg einen 5% betragenden Anteil an der Prämie, während der Importeur ein gewisses Aufgeld für seine Waren zahlen muß.

Privatwirtschaftlich gesehen dürfte diese Art von Geschäften also durchaus erwünscht sein. Dennoch dürfen die gesamtwirtschaftlichen Folgen, die sich — wenn auch erst zu einem späteren Zeitpunkt — unabdingbar für die private Wirtschaft nachteilig auswirken müssen und z. T. schon heute auswirken, nicht übersehen werden:

1. Den Exportländern fällt statt US-\$ bzw. „harter“ Valuta nur die Verrechnungs-Devisen aus dem Vermittlerland an. Für die Bezahlung notwendiger Importe aus Hartwährungsgebieten (Industrie-Rohstoffe, Nahrungsmitteln) fehlen dadurch die notwendigen harten Valuten.
2. Durch die Vermittlung eines Zwischenhändlers begibt sich der Exporteur eines Marktes, dessen direkte Bearbeitung für ihn vorteilhafter wäre. — Überträgt der Exporteur dem Vermittler jedoch nur die zahlungsmäßige Abwicklung seines Exportes, etwa um die Switch-Prämie zu verdienen, so gibt er damit gleichzeitig seinen Kunden bekannt. Die Zusicherung des Vermittlers, daß „strengster Kundenschutz“ gewährleistet werde, ist praktisch illusorisch, da sie nicht kontrollierbar ist.
3. Da in den Vermittlerländern — z. B. in Holland — für in Hartwährungsländer gelieferte Waren z. T. ein Exportbonus gewährt wird, verdienen die Vermittler — selbst wenn sie den eigentlichen Exporteur an der Switch-Prämie beteiligen, sehr gut. Im Falle Hollands werden daher die deutschen über holländische Häfen (Verlust für die Schifffahrt!) verladene Waren von den Vermittlern zu den deutschen Preisen abzüglich 5% Rabatt fakturiert. Es bedarf kaum eines Hinweises darauf, daß auf Grund derartiger Konditionen der deutsche Exporteur im Direktgeschäft praktisch ausgeschaltet wird. Darüber hinaus

wird der gesamte Exportmarkt für alle direkt liefernden Länder gestört.

4. Eine weitere Folge ist die Verzerrung der bilateralen und — im Falle der OEEC.-Länder — multilateralen Handelsbilanzen. Die Schweiz hat aus diesem Grunde bereits kürzlich neue Exportvorschriften erlassen, die eine Weiterleitung schweizerischer Exporte von den Beziehländern in dritte (Hartwährungs-) Länder unterbinden sollen. Der Grund: der Aktivsaldo gegenüber der EZU. hat bereits eine Höhe erreicht, die durch entsprechende Importe aus den EZU.-Ländern nicht mehr reduziert werden kann, während dringend notwendige Importe aus Hartwährungsländern nicht durchgeführt werden können, weil durch die Switch-Geschäfte die erforderlichen Dollar-Einnahmen ausgeblieben sind.

Gegenwärtig wird von der Bundesregierung ein Verfahren ausgearbeitet, wonach die deutschen Exporteure in den Genuß einer Vergünstigung, ähnlich dem z. B. in Holland gewährten Devisenbonus, kommen sollen. Damit hofft man, ein Äquivalent für die Switch-Prämie schaffen zu können. Die Verwendungsmöglichkeit der geplanten „frei verfügbaren“ Dollarerlöse — man spricht von 30—40% des Exporterlöses — dürfte voraussichtlich in der Importberechtigung für dollarwertige Einfuhrwaren bestehen, die der Exporteur selbst ausnutzen oder an einen Importeur abtreten kann. Letzterer könnte somit notwendige Rohstoffe ohne Aufgeldzahlung aus Hartwährungsgebieten beziehen.

Volkswirtschaftlich und auch weltwirtschaftlich bedeutsam wäre jedoch, daß durch Ausschaltung der Switch-Geschäfte Unterbietungen auf den Exportmärkten verhindert und den Direkt-Exporteuren die Möglichkeit gegeben würde, eventuellen Preisschwankungen in eigener Kompetenz und durch eigene Dispositionen zu begegnen. (ho)

Maßnahmen zur Einschränkung der Switchgeschäfte

Das deutsche Defizit im Handel mit den USA. belief sich im Jahre 1951 auf 553 Mill. \$. Trotz der intensiven und teilweise auch erfolgreichen Bemühungen der westdeutschen Wirtschaft um eine Erhöhung ihrer Ausfuhr nach den USA. bleibt also nach wie vor eine erhebliche Dollarlücke bestehen. Bislang ist dieses Zahlungsbilanz-Defizit zum größten Teil durch EGA.- und GARIOA.-Mittel ausgeglichen worden. Da aber damit gerechnet werden muß, daß diese Beträge in Zukunft wesentlich geringer sein werden, ergibt sich die Notwendigkeit einer weiteren beträchtlichen Steigerung der deutschen Ausfuhr nach den USA.

Welchen Umfang haben die Switchgeschäfte?

Es ist daher nur folgerichtig, wenn von seiten der Regierung zur Zeit Überlegungen angestellt werden, in welcher Weise der Export nach dem Dollarraum zusätzlich gefördert werden kann. Dabei wird man sich insbesondere Maßnahmen überlegen müssen, die verhindern, daß deutsche dollarwertige Waren von dem direkten Export nach den USA. abgedrängt werden. Gerade in den letzten Monaten haben nämlich sowohl die Gegenseitigkeitsgeschäfte mit den USA. als auch die Transitgeschäfte, die sogenannten „Switchtransaktionen“, volumemäßig erheblich zugenommen. Die Bank deutscher Länder hat wiederholt darauf hingewiesen, daß hier ein wichtiger Grund für das Stagnieren und teilweise Zurückgehen unserer Exporte in den Dollarraum und für das Wachsen unserer Überschüsse in der Europäischen Zahlungsunion liege. Man schätzt, daß von unseren gesamten, freien Dollars bringenden Exporten etwa $\frac{1}{3}$ im Rahmen derartiger Transaktionen abgewickelt worden ist. Dabei ist allerdings das Volumen der Switch-

geschäfte nur schwer zu erfassen. Einen gewissen Anhaltspunkt für den Umfang dieser Geschäfte gewinnt man aus der amtlichen Außenhandelsstatistik, die seit einigen Monaten bei der Ausfuhr zwischen Verbrauchsländern und Käuferländern unterscheidet. Besonders aufschlußreich sind die entsprechenden Werte für den deutschen Handelsverkehr mit den Niederlanden. Während im 2. Halbjahr 1951 Waren im Werte von insgesamt 220,6 Mill. \$ nach den Niederlanden ausgeführt wurden, waren davon nach den Angaben der amtlichen Statistik für den Verbrauch in Holland im gleichen Zeitraum nur Waren im Werte von etwa 160 Mill. \$ bestimmt. Es darf angenommen werden, daß von dem Differenzbetrag ein erheblicher Teil auf die sogenannten Switchgeschäfte entfällt.

Die volks- und devisenwirtschaftlichen Gefahren einer solchen Ausdehnung der Gegenseitigkeits- und Switchgeschäfte liegen auf der Hand: weiteres Zusammenschrumpfen des für freie Dollareinfuhren zur Verfügung stehenden Devisenaufkommens mit der Folge, daß uns die Dollars fehlen, die wir zur Schließung der Bedarfslücke an Ernährungsgütern und industriellen Rohstoffen dringend benötigen.

Gegenseitigkeitsgeschäfte

Das Grundprinzip bei den Gegenseitigkeitsgeschäften ist im allgemeinen ein Warenaustausch, bei dem auf der Einfuhrseite solche Güter stehen, deren Verkaufserlös im Inland einen hinreichenden Nutzen läßt, um dem Ausführer einen Zuschuß zu zahlen. Auf einen solchen Zuschuß ist der deutsche Exporteur nicht selten angewiesen, wenn er eine Chance haben will, auf dem scharf auskalkulierten amerikanischen Markt zu ver-

kaufen. Auf der Einfuhrseite handelt es sich bei den Gegenseitigkeitsgeschäften meist um Rohstoffe und wichtige Nahrungsmittel, wie Weizen, Olsaaten, Schmalz, Zucker, Baumwolle oder NE-Metalle, die zum größten Teil aus den USA. und Kanada bezogen werden. Diese Waren sind im allgemeinen in dritten Ländern, mit denen Westdeutschland bilaterale Handelsverträge abgeschlossen hat, erheblich teurer. Daß diese Preisdifferenzen weitgehend eine Folge verzerrter Währungsrelationen sind, sei nur am Rande vermerkt.

Sicherlich wird man zunächst auf Gegenseitigkeitsgeschäfte nicht ganz verzichten können, auch wenn sie handelspolitisch nicht sehr erwünscht sind. Im Verkehr mit manchen Ländern ist der Tausch Ware gegen Ware sogar die einzige Möglichkeit für den Außenhandel. Dies gilt vor allem für die Länder, mit denen die Bundesregierung noch keinen Handelsvertrag abgeschlossen hat. Eine einheitliche Beurteilung dieser Geschäfte wird vor allem dadurch erschwert, daß es verschiedene Variationen dieser Geschäfte gibt, die teilweise nicht nur privatwirtschaftlich interessant, sondern auch volkswirtschaftlich erwünscht sein können.

Es wird oft davon gesprochen, daß Gegenseitigkeitsgeschäfte ein notwendiges Übel darstellten. Damit ist ihre Problematik vielleicht am besten charakterisiert. Vom Gesichtspunkt der deutschen Dollarbilanz wird man sie allerdings nicht unerheblich einschränken müssen.

Transitgeschäfte

Das gilt noch mehr für die sogenannten Switchgeschäfte. Hier werden deutsche dollarwertige Waren über Nachbarländer von dortigen Transithändlern erworben und im Wege bestehender Handelsabkommen mit diesen Ländern be-



VEREINSBANK IN HAMBURG AUSSENHANDELSBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 34 10 15
TELEGR.-ADR.: VEREINSBANK, FERNSCHREIBER: 021:1203 UND 021:1461

zahlt. Der ausländische Transithändler ist dabei in der Lage, dem deutschen Exporteur ein Aufgeld zu zahlen, eine sogenannte Switchprämie, da er selbst die aus dem Weiterverkauf der deutschen Waren erlösten freien Dollars nicht oder nur zu einem Teil an seine Nationalbank abzuliefern braucht. Aus der Verwendung dieser freien Dollarbeträge entsteht ihm dann ein entsprechender Gewinn.

Wenn auch nicht zu übersehen sein wird, daß mitunter deutsche Exporte nach dem Dollarraum nur durch die Einschaltung erfahrener Transithändler, die über gute internationale Beziehungen verfügen, möglich sind, es sich insoweit also um zusätzliche Exporte handelt, so überwiegen doch weitaus stärker die Nachteile einer solchen Entwicklung. Diese Switchtransaktionen sind neben der bereits erwähnten Gefahr einer Schrumpfung des deutschen Devisenaufkommens an Dollars vor allem deshalb unerwünscht, weil sie den für einen kontinuierlichen Export notwendigen unmittelbaren Kontakt zwischen dem deutschen Hersteller und dem ausländischen Kunden stören bzw. unterbinden.

In Kreisen der deutschen Außenhandelswirtschaft wird es daher

begrüßt, daß nunmehr die Regierung beabsichtigt, ein dem früheren Dollarbonus ähnliches System wieder einzuführen, das einen verstärkten Anreiz zum unmittelbaren Export nach dem Dollarraum bieten soll. Erwogen wird die Einführung eines besonderen Einkaufsrechtes für alle Dollarexporte, das im Rahmen von Sonderausschreibungen des Gemischten Einfuhrausschusses ausgenutzt werden kann. Wesentlich ist dabei, daß dieses Einkaufsrecht frei übertragbar und damit handelbar gestaltet werden soll. Wenn auch die Höhe dieser Sonder-einkaufsermächtigung noch nicht feststeht — man spricht von 33 $\frac{1}{3}$ % — so ist sich doch das Ministerium darüber klar, daß ein Äquivalent für die Switchprämie geschaffen werden muß, wenn diese Gegenmaßnahme wirksam sein soll. Dem Vernehmen nach soll auch die Bank deutscher Länder dieser Absicht bereits zugestimmt haben. — Aus der Tatsache, daß die Bank deutscher Länder, die sich in der Vergangenheit immer wieder gegen jede Übertragbarkeit von Einkaufsermächtigungen gewandt hatte, jetzt ihre Einstellung geändert hat, ist zu ersehen, wie notwendig eine solche Maßnahme gegen die Switchtransaktionen ist. (Z)

Niederländische Beurteilung des Transithandels

Den Haag, 1. März 1952.
Infolge ihrer geographischen Lage wandten sich die Niederlande schon früh den jetzt traditionellen Erwerbszweigen Schifffahrt, Bank- und Versicherungswesen, Außenhandel und Veredlungsindustrie zu, die auch nach dem zweiten Weltkrieg wiederaufgelebt sind. Eine Flut von Anträgen auf Genehmigungen von Transitgeschäften zeugte 1945 davon, daß die Niederländer ihr uraltes Handwerk wieder aufnehmen wollten. Handel und Zentralbank zeigten sich den Erfordernissen dieser Zeit mit dem großen Bedarf Westeuropas an Dollars und Dollargütern gewachsen. Aber Dollars waren — außer in Belgien — sehr knapp, auch in den Niederlanden, denen überdies ihre Kolonien (mit Guldenwährung) nicht mehr zur Verfügung standen. Die Niederländische Bank — damals noch Privatbank — zeigte sich anpassungs-

fähig. Eine große Anzahl allgemeiner Genehmigungen wurde erteilt, und ein System einschränkender Kontrollen wurde errichtet. Der Exporteur erhält, außer Verrechnung seines Verkaufserlöses, ein Verfügungsrecht auf einen gewissen Teil des Fremdwährungsbetrags seiner Transaktion. Im Besitz dieses Verfügungsrechts kann er mit einem Transithändler zusammenarbeiten, der die auf diese Weise erworbene harte Währung zum Güterankauf braucht, um dadurch Währung zurückzubringen, die der ursprünglich ausgegebenen gleichwertig ist. In dieser Weise entsteht für beide Partner ein anziehendes Geschäft. Diese Regelung ergibt sich aus der Notwendigkeit schneller Entwicklungen, die die international unterschiedlichen, in den Güterpreisen zum Ausdruck kommende Schätzung bestimmter Währungsrelationen verlangt.

Der individuelle Händler kann die etwaigen Möglichkeiten in dieser von Devisenmaßnahmen durchzogenen Welt äußerst schwierig ausfindig machen. Die zentrale Devisenbehörde verfügt dagegen über viele Daten und Angaben und kann daher oft wichtige Ratschläge und Aufklärung erteilen. Ihre Aufgabe ist, laut Äußerung eines Direktors der Niederländischen Bank, in diesem Sinne aktiv zu sein. Der Transithandel braucht einen Betriebsvorrat an Devisen mit kurzer Umlaufzeit. Die Devisenverwaltung hat diese Devisen zu beschaffen, was wesentlich eine Liquiditätsfrage ist. Darum müssen die Devisenbehörden über die Devisenanwendung und deren Ertrag auf dem Laufenden sein.

Außer dieser Rolle der Zentralbank und der Ein- und Ausfuhr-genehmigungen spielt sich der in keiner Weise vom Staat subventionierte Transithandel ganz in der privaten Sphäre ab.

Auf die Frage, wie die betreffenden niederländischen Kreise den Transit- und Dreieckshandel beurteilen, wird geantwortet: „Er ist ein Zweig unseres traditionellen internationalen Handels wie jeder andere.“ Wer die Wirtschaftsgeschichte der Niederlande sowie die Wirtschaftsgegenwart kennt, wird diese Antwort nur bestätigen können. Die Niederländer haben ihren Handel zu einem fast vollkommenen Apparat gemacht und sind dauernd bestrebt, ihn noch weiter zu vervollkommen.

Die Vorteile des Transithandels sind groß und liegen auf der Hand. Er erweitert den Welthandel und unterstützt die niederländische Devisenposition und Zahlungsbilanz, was den Lieferanten der Niederlande nicht gleichgültig sein dürfte. Darüber hinaus ermöglicht er oft internationale Transaktionen, die ohne ihn nicht zustandegekommen wären. Indem der Transithändler Gewinne aus den Währungsrelationen erzielen kann (denen allerdings auch hohe Fracht- und andere Kosten gegenüberstehen), kann er oft potentiellen Käufern Angebote machen, die ohne diesen Handel unmöglich gewesen wären.

Der niederländische Transithandel ist unberechtigter Auslands-

kritik ausgesetzt, aber einige Beispiele solcher Kritik zeigen deutlich, welchen Motiven sie entspringt. So wird englischerseits wohl behauptet, der niederländische Transithandel durchkreuze das britische Quotensystem. Diese Kritiker übersehen jedoch, daß gerade ihr von der Bank of England offiziell sanktioniertes Quotensystem das durchführt, was sie dem niederländischen Transithandel vorwerfen. Denn im Rahmen des Quotensystems kaufen Engländer Waren in EZU.-Ländern (oder in der Sowjetunion), um sie unter dem Ankaufspreis, zum offiziellen, fixierten Währungskurs umgerechnet, in den USA. gegen Dollars zu verkaufen. Das kann der englische Händler, weil er seinen Verlust durch den Verkauf seiner

Quoten an einen Händler wettmachen kann, der Dollargüter einkauft, um diese gegen EZU.-Währung nach EZU.-Ländern weiterzuverkaufen, oder indem er diese Gegentransaktion selbst durchführt. Mit Recht erklärte kürzlich eine maßgebliche niederländische Wirtschaftszeitschrift, daß man doch wohl sehr wenig Verständnis von dem, was auf diesem Gebiet vor sich geht, haben müsse, wenn man die englischen „Switchgeschäfte“ dem ehrlichen niederländischen Dreieckshandel gegenüberstellt, der ein einwandfreier Transithandel ist.

Auch deutscherseits hört man wohl Klagen, und zwar über vermeintliche Dollarverluste durch Ausfuhren über die Niederlande. Diese Kritiker sollen jedoch, nach

Ansicht hiesiger Handelskreise, bedenken, daß die Niederlande Deutschland Waren liefern, die sie in harter Währung bezahlt haben. Darüber hinaus vergegenwärtigt man sich in Deutschland noch zu wenig, daß ein großer Teil des Interzonenhandels nur durch die niederländische Vermittlung zustandekommt. Die ausländische, nicht sehr häufige und dann meist noch durch „jalousie de métier“ eingegebene Kritik wird also die niederländische Ansicht nicht umstoßen können, daß es keinen grundsätzlichen Unterschied zwischen Transit- und anderen Außenhandelsgeschäften gibt, erst recht hinsichtlich des traditionellen und jahrhundertalten niederländischen Transithandels. (-e-)

Public Relations auf dem nordamerikanischen Markt

Pflege der Public Relations in den USA.

New York City, 4. 3. 1952

Das jüngste Aktionsprogramm der offiziellen Exportförderungsbehörde Großbritanniens schließt eine Neuerung ein, die in Nordamerika überraschend gewirkt hat: der British Export Board legt Interessenten nahe, sich in die Obhut eines amerikanischen P. R.-Mannes, eines Public Relations-Konsulenten, zu begeben, und liefert obendrein die dazu nötigen, sorgfältig ausgewählten Namenslisten. Diese Tatsache sollte zu denken geben. Warum finden es die Engländer zweckmäßig, außer einem Importeur und eventuell einem Werbebüro auch noch einen unabhängigen Berater zuzuziehen? Handelt es sich hier um bloßes Heulen mit den Wölfen der publizitätsbewußten amerikanischen Industrie oder hat die Pflege der Public Relations dem ausländischen Produzenten, der hier verkaufen will, etwas zu bieten?

Es ist auch in Europa ziemlich bekannt, daß in Nordamerika die Pflege der Public Relations in den letzten zwanzig Jahren ein notwendiges Übel geworden ist, dem zu entziehen sich niemand leisten kann, der im größeren Stile verkaufen will, der gewählt werden will oder der darauf bedacht ist, wirtschafts- oder sozialpolitisch in

gutem Geruch zu stehen. Weniger gut bekannt sind aber wohl die soziologischen Voraussetzungen dieser Public Relations-Pflege, die Funktionen ihrer Träger, und vor allem die neuerliche Selbstkritik Amerikas, die den Fehlern und Vorzügen der bisherigen Public Relations-Praxis gewidmet wird.

Der relativ große Umfang der hiesigen Zeitungen, der viele Platz in den verschiedenen Sparten, sei es die Modeseite, die der Kultur und Reparatur des Heimes gewidmete Rubrik oder die Sportseite, sorgt dafür, daß der Redakteur seinen Appetit auf fertige Artikel und Bilder, die umsonst geliefert werden, nicht verliert. Zeitungen wie Zeitschriften müssen ihre Sparten füllen. Das Prinzip der europäischen guten Presse, im redaktionellen Teil jede Reklame zu unterdrücken, ist unbekannt. Manches neue Industrieprodukt, manches neue Nahrungsmittel ist lanciert worden, indem der Fabrikant Artikel von Fachleuten schreiben ließ, die in Zeitungen und Fachzeitschriften abgedruckt wurden. Falls der Redakteur seiner Quelle trauen kann und falls der Artikel bildmäßig gut ausgestattet ist, füllt er seine leere Seite gerne mit fertiger Publizistik. Vertrauen in die Quelle

ist allerdings unerlässlich. Dies mag aus folgender Tatsache hervorgehen: die Flut der industrie- wie organisationsgespeisten Publizistik spült täglich etwa 695 Pressezyklare mit Informationsmaterial auf dem Redaktionsbüro der New York Times an. Um aus dieser Fülle das geeignete auszuwählen, stellt die Redaktion eine alle sechs Monate revidierte Liste derjenigen Public Relations-Firmen und Agenten, die sie für vertrauenswürdig erachtet, auf. In ähnlicher Weise nehmen auch die großen Nachrichtenagenturen, U. P. und A. P. und die Pressekorrespondenzen, wie United Features Syndicate und King Features Syndicate, Material von Public Relationsbüros auf.

Hinsichtlich des Publikums und seiner Reaktion auf diese Publizistik kann man im allgemeinen sagen, daß Reklame im redaktionellen Teil besser eingeht als direkte Inserate. Von dieser Regel gibt es aber mehrere wichtige Ausnahmen. Im vorigen Jahre befand sich eine sehr bekannte und im allgemeinen ziemlich populäre Riesenfirma in der peinlichen Lage, einen Antitrustprozeß des Justizministeriums abwehren zu müssen. Obwohl diese Prozesse ebenso regelmäßig wiederkehren wie die Präsidentenwahljahre, entschloß sich die Firma,