

Röper, Burkhardt

**Article — Digitized Version**

## Dollardrive und der Protektionismus in den USA

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Röper, Burkhardt (1952) : Dollardrive und der Protektionismus in den USA, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 32, Iss. 11, pp. 666-669

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131620>

**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.*

in zwei Gegenlager aufgespalten wird. Aber aus der wissenschaftlichen Arbeit muß die Methode der parteipolitischen Abstempelung ein für alle Mal herausbleiben.

Unter der Fülle der vom Verfasser aufgezählten Organisationen und Institute, die „über ihre Leitung von der SPD. beeinflusst werden“, sind auch das Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel und das Hamburgische Welt-Wirtschafts-Archiv aufgezählt. Beide Institutionen betreiben seit Jahrzehnten korrekte wissenschaftliche Arbeit, ohne sich in ihrer Aufgabenstellung, ihrer Untersuchungsmethode und der Erarbeitung der Ergebnisse von parteipolitischen Erwägungen beeinflussen zu lassen. Es erübrigt sich, etwas weiteres darüber zu sagen.

Wir empfehlen dem Verfasser, bei der Verfechtung seiner Meinungen in Zukunft doch auch sachliche Erwägungen mit zu berücksichtigen, wie es doch einer angesehenen Zeitschrift wie „Der Volkswirt“ auch entsprechen dürfte. Der Verfasser wird vielleicht insofern etwas entlastet, als er seine Ausführungen fast vollständig den „Mitteilungen der Gesellschaft für neue Staatspolitik e. V.“ (Nr. 3 v. 15. Aug. 1952) entnommen hat, die allerdings für ihre Ausführungen (die zum Teil falsch sind) keinen verantwortlichen Autor benennen. Es empfiehlt sich immer wieder, bei Verwendung von Quellen kritisch zu sein. *Lothar Berghändler.*

## Glückwünsche und Wünsche

Wohl noch nie ist die Wahl eines USA.-Präsidenten in Europa mit so regem Interesse verfolgt und so stark kommentiert worden wie dieses Mal. Es hat bestimmt in Europa große Kreise gegeben, die eine Wahl Stevensons lieber gesehen hätten. Eigentlich hätte man jedoch über den Ausgang der Wahl nie im Zweifel sein dürfen, wenn man die vielen Imponderabilien berücksichtigt hätte, die gerade für die Publicity in den USA. eine ausschlaggebende Rolle spielen. Das Gewicht des Namens eines so erfolgreichen Heerführers ist groß genug, um seine Parteizugehörigkeit nur noch eine untergeordnete Rolle spielen zu lassen.

Gewiß, das Schicksal Europas ist heute eng mit der politischen und wirtschaftlichen Haltung der USA. verknüpft. Und diese Verbundenheit rechtfertigt auch die besondere Aufmerksamkeit, die man der Wahl des USA.-Präsidenten geschenkt hat. Aber es hätte eigentlich niemand konkret sagen können, warum er die Wahl des einen oder des anderen Mannes im Interesse der europäischen Zukunft mehr begrüßt hätte. Auch in der Wahlpropaganda haben die asiatischen Fragen eine stärkere Rolle gespielt als die europäischen. Die hervorragende Stellung, die die USA. in der westlichen Welt einnehmen, verpflichtet sie, und kein politischer Isolationismus könnte sie dieser Verpflichtungen entheben. Die entscheidende Frage ist jedoch, in welcher Weise die USA. diesen Verpflichtungen nachzukommen gedenken.

Mit den diplomatischen Glückwünschen, die von Europa in das Weiße Haus gelangen, werden auch eine ganze Anzahl diplomatischer Wünsche verbunden sein. Trotz aller Hilfe, die die USA. Europa in den vergangenen Jahren gewährt haben, hat sich bei den Regierungen der europäischen Länder eine wachsende Unzufriedenheit mit der amerikanischen Gängelungspolitik eingenistet. Man sollte in den USA. vermeiden, daß diese Unzufriedenheit sich zu Reibungen verdichtet. Es muß im Interesse der USA. liegen, daß Europa stark wird. Es ist aber ebenso wichtig, daß es selbständig bleibt, weil es nur so die moralische Kraft aufbringen kann, auch geistig dem östlichen Druck zu widerstehen. Eine lebensfähige Selbständigkeit Europas ist aber nur dann zu erwarten, wenn die Integration sich nicht auf Westeuropa beschränkt. Und dafür müssen weltpolitisch die Voraussetzungen geschaffen werden. Und die Schaffung dieser weltpolitischen Voraussetzungen ist Aufgabe der USA.

Es wird schon seit langem damit gerechnet, daß die von den USA. gewährten Finanzhilfen nicht mehr im gleichen Umfang den europäischen Staaten zugute kommen werden. Es bieten sich jetzt dafür dringendere Ziele. Aber gerade für die europäischen Länder können die USA. wirtschaftlich viel mehr tun, als das durch Finanzhilfen überhaupt möglich sein kann. Als Verfechter des Welthandels müssen sie sich auch über die Verpflichtungen klar sein, die ihnen ihre wirtschaftliche Vorrangstellung auferlegt. Die USA. dürfen ihre Märkte nicht aus protektionistischen Erwägungen heraus in so starkem Maße abschließen, wie es heute der Fall ist. Vielleicht könnte gerade ein Präsident, der keiner wirtschaftlichen Interessengruppe angehört, einen Einfluß auf die Handelspolitik der USA. in diesem Sinne ausüben. (sk)

*Dr. Burkhardt Röper, z. Zt. Cambridge, Mass.*

## Dollardrive und der Protektionismus in den USA.

Bei Gesprächen über den „Dollar Drive“ wird man nicht selten an das Gleichnis vom Splitter im Auge des anderen und dem Balken im eigenen erinnert. Die einen sehen Europas mangelnde Produktivitätssteigerung, geringe Exportbereitschaft, Preisüberforderungen, usw.; sie weisen auf eine theoretisch einwandfreie Statistik hin, die zeigt, daß der prozentuale Anteil der Importzölle an dem Gesamtwert zollpflichtiger Waren von 53 % im Jahre 1931 auf 37 % im Jahre 1939 und gegenwärtig rund

14 % gesunken ist. Die anderen sehen nur hohe Zollmauern und andere schwer übersteigbare Handelshemmnisse, die den Zugang zum größten Markt der Welt mit seinem attraktiven Preisniveau und seiner heiß begehrten Währung übermäßig behindern. Die angeführte Statistik halten sie für höchst anfechtbar, weil trotz aller Ermäßigungen viele Zölle noch immer für Importe aus Europa prohibitiv wirken, weil die Ermäßigungen vielfach höchst uninteressante Positionen betrafen und weil die optische

Wirkung eines partiellen Zollabbaues eines Hochschutzzollandes übergroß ist.

Ohne diskutieren zu wollen, wer den Splitter und wer den Balken im Auge trägt, wollen wir die Frage der Berechtigung des US.-Protektionismus überprüfen. Dieser ist und bleibt eine Tatsache trotz aller Bemühungen einsichtiger Politiker und Geschäftsleute und vieler ermunternder Reden. Er bleibt eine Tatsache, obgleich das Schlagwort „trade or aid“ oft genug wiederholt wurde, obgleich 35 Mrd. \$ in den

letzten sieben Jahren von den Steuerzahlern zur Auslandshilfe aufgebracht werden mußten und obgleich man auch in den USA die östlichen Sirenentöne hört — die Verlockung eines großen östlichen Absatzmarktes für die europäischen Hersteller. Wenn ein maßgeblicher Politiker sich in einer Wahlversammlung rühmen kann, er habe stets gegen Zollerleichterungen gestimmt, dann zeigt das mehr als deutlich, wie groß noch immer der Einfluß isolationistischer Kreise ist. Wenig ändert daran die Außenberührung des demokratischen Präsidentschaftskandidaten, daß der Handel eine bedeutsame Waffe im kalten

Kriege geworden sei. „Wenn die Deutschen und Japaner unsere Häfen verschlossen finden, dann wissen wir, daß sie möglicherweise in russische Häfen segeln werden.“

#### Deutscher Anteil am USA-Handel

Der Welt- und damit vor allem der USA-Handel bedarf struktureller Veränderungen, um wieder ein Gleichgewicht zwischen Hart- und Weichwährungsändern zu erlangen, das weder mit marktwirtschaftlichen Mitteln noch ausschließlich mit Dollarhilfen erreicht werden kann. Preissenkungen in Europa können im Gegenteil die Dollareinnahmen mindern.

#### Außenhandel der USA. und das Deutschlandgeschäft

(in Mill. \$)

Position	J.-D.						1. Hj. 1952
	1936-1940	1947	1948	1949	1950	1951	
Gesamtexport	3 220	14 400	12 700	12 200	10 300	15 020	7 954
Gesamtimport	2 480	5 700	7 100	6 600	8 800	10 960	5 402
Export nach Deutschland	76	128	862	822	439		232
Import aus Deutschland	59	6	32	46	103	229	97

Bei steigenden Außenhandelsziffern sind die USA. seit langem Exportüberschußland; in den Jahren vor dem zweiten Weltkrieg war der Handel mit Deutschland nur gering. Seit dem Jahre 1948 — mit Beginn des Marshallplanes — exportierte man erheblich nach Deutschland, während Gegenlieferungen zuerst minimal waren, dann rasch wuchsen, aber immer noch unter 50 % der erhaltenen Werte liegen. Das erste Halbjahr 1952 zeigt einen deutlichen Rückgang sowohl der Einfuhren als auch der Ausfuhren. Europas Anteil an der USA.-Einfuhr macht knapp 20 % aus. In der gleichen Größenordnung liegt der Anteil am Gesamtimport bei Fertigfabrikaten. Westdeutschlands Anteil an dem USA.-Außenhandel bleibt mit rund 3 % der US.-Exporte und rund 2 % der Importe unbedeutend. Nach Abklingen des durch die Koreakrise ausgelösten Stoßbedarfes sank die Ausfuhr Deutschlands nach den USA. um

rund ein Fünftel. Bedenkt man, daß die Gesamtimporte der USA. knapp 4 % des Volkseinkommens (Netto-sozialprodukt) ausmachen, sowie den geringen Anteil Deutschlands an den Importen, dann ist kaum anzunehmen, daß irgendwelche deutschen Exporterfolge das amerikanische Wirtschaftsgefüge stören können. Protektionistische Maßnahmen haben sich deshalb niemals allein gegen Deutschland, sondern stets nur gegen die Einfuhr bestimmter Warengruppen gerichtet, wenn sie dabei auch z. T. für den deutschen Außenhandel besonders empfindliche Störungen zu verursachen drohten.

Ehe wir jedoch auf einzelne protektionistische Maßnahmen eingehen, seien die Warengruppen genannt, die am wichtigsten für den deutschen Export in den ersten neun Monaten des Jahres 1951 waren: Rund 37 % der Ausfuhr entfielen auf Erzeugnisse der Eisen- und Stahlindustrie: Blech aus Eisen, Stahlrohre, Stab- und Formeisen, Draht aus Eisen, Roheisen, Schrott und Nutzeisen. Erzeugnisse der chemischen Industrie, vor allem Teerdestillate und -farbstoffe, Chlorkalium, schwefelsaures

Kali, Kalimagnesia, Stickstoffdüngemittel und Teer machten rund 12 % aus. Der Anteil der Eisenwaren, einschl. der Messerschneidwaren, Werkzeuge und landwirtschaftliche Maschinen betrug 5 1/2 %. Ungefähr den gleichen Anteil erreichten die drei folgenden Gruppen: Maschinen aller Art, Zellwolle u. a. Chemiefasern sowie feinmechanische und optische Geräte. Diese Erzeugnisse zusammen machen ca. 70 % der deutschen Ausfuhr nach den USA. aus. Erzeugnisse der Porzellan- und Glaswarenindustrie machen etwas über 3 % aus; Pharmazeutika, Elektrogeräte, Kinderspielzeug, Musikinstrumente und Christbaumschmuck hingegen insgesamt nur 3 1/2 %. Die restliche Ausfuhr setzt sich in ähnlicher Weise aus einer Vielzahl von Einzelposten zusammen.

#### Dreifacher Importschutz

Die amerikanische Industrie wird geschützt durch die Außenhandelspolitik, durch die hohen Kosten der Dienstleistungen einschließlich der Transportkosten und ferner durch die traditionelle Gewöhnung an amerikanische Waren.

Um mit dem dritten Punkt zu beginnen: Eine beachtliche Ausnahme hiervon bildet der Konsumgütermarkt an der Ostküste. Modewaren aus Frankreich, England und in jüngster Zeit auch aus Italien werden oft gegenüber heimischen Erzeugnissen bevorzugt. Unter werbendem Hinweis auf das Ursprungsland werden ferner irische, belgische, holländische und schweizerische Waren angeboten, während man einen solchen Hinweis auf deutsche Waren bis jetzt noch nicht findet. Im allgemeinen sind die Handelsorganisationen — aufgenommen in New York und einigen anderen Städten — wenig auf den oft recht umständlichen Güterimport eingestellt. Bei der allgemein guten Absatzlage scheuen viele das Experiment der Einfuhr oder befürchten gar, Nachteile durch ihre heimischen Lieferanten zu erfahren, die zwar keine monopolistischen Ausschließlichkeitsverträge abschließen dürfen, tatsächlich aber zuweilen eine ähnliche Situation herbeiführen können.



## VEREINSBANK IN HAMBURG

### AUSSENHANDELSBANK

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

Die USA. sind das Land der billigen Massenproduktion, der hohen Löhne und besonders kostspieligen Dienstleistungen und Absatzorganisationen. Die Handelsspannen sind trotz aller Rationalisierungsmaßnahmen wesentlich höher als in Deutschland. Deshalb erhält der Fabrikant, aber auch der Farmer, einen geringeren Anteil vom Endverbraucherpreis. Die Absatzkosten sind in den letzten Jahren — u. a. durch Erweiterung des Service — sogar überproportional gestiegen und bilden nun ein nicht geringes Handelshemmnis insbesondere für Versuche, als „newcomer“ in Absatzmärkte einzudringen.

Schließlich sind und bleiben die USA. ein Hochschutzzollland nicht nur wegen der Höhe der Zollsätze an sich, sondern auch wegen ihres administrativen Protektionismus. Zwar sind die spezifischen Zölle durch die allmähliche Entwertung des Dollars relativ gemindert worden — ein Argument, das manche Amerikaner gerne in den Vordergrund geschoben sehen —, aber die folgenden mehr oder weniger willkürlich herausgegriffenen Wertzollbeispiele genügen zur Erhärtung unserer Aussage: Billige Porzellanwaren 70 % (in Abwehr japanischer Importe), bessere Porzellane 35 %, wissenschaftliche Instrumente aus Glas früher 85 %, jetzt 42,5 %, Christbaumschmuck früher 50 %, jetzt 30 %, Glühbirnen 60 %, handgearbeitete Spitzen 60 %, Schneidwaren 27,5 % zuzüglich eines beachtlichen Stückzollens.

#### *Folgen der Escape-Klausel*

Importerschwerend wirkten sich in den letzten Jahren vor allem neben der Verschlechterung in der Einstufung die Verschärfung der Markierungsvorschriften und die erweiterte Escape Clause im Trade Agreement Expansion Act of 1951 aus. Ferner wurde der Gesetzentwurf aus dem Jahre 1950 für einen Custom Simplification Act bis jetzt nicht vom Senat angenommen. Falls er überhaupt Gesetzeskraft erlangt, werden darüber vermutlich noch zwei bis drei Jahre hingehen. Es sollte damit das veraltete protektionistische Zollrecht den im GATT. eingegangenen Verpflichtungen sowie den offiziell angestrebten Grundsätzen einer welt-offenen Handelspolitik angepaßt

werden. Erstrebt wurde eine Neuregelung der Importbewertungsvorschriften, da die jetzigen Vorschriften ein erhebliches Ausmaß an Unsicherheit oft erst nach Jahren durch die endgültige Zollabrechnung beseitigen. Für Deutschland war weiterhin wichtig eine Vereinfachung der Markierungsvorschriften und eine Erweiterung der Kleinfuhrhöchstgrenze von 100 auf 250 \$. Dadurch wären vor allem für den Import deutscher Schneidwaren, Glas-, Porzellan- und Spielwaren usw. Erleichterungen geschaffen worden. Kleinstimporte bis zu 10 \$ sollten zollfrei bleiben. Schließlich sollten Antidumping- und Ausgleichzölle nur erhoben werden, wenn die heimische Industrie durch Importe geschädigt würde.

Die im Vorjahr zu diesem Gesetzentwurf veranstalteten Public Hearings zeigten in geradezu beschämender Weise, wie ein jeder Interessent nur die Gefährdung seiner eigenen Machtposition befürchtete, wie eifrig man bemüht war, die internationale Konkurrenz auszuschalten, ohne irgendwelches Verständnis für die internationale Gesamtlage aufzubringen. Je nach dem eigenen Vorteil — Exportorientierung oder Import„gefährdung“ — versuchten die Interessenten aus der Industrie, der Landwirtschaft und die Vertreter der Gewerkschaften, ihre Ziele mit Hilfe der parlamentarischen Institutionen und der Bundesbehörden durchzusetzen. Die Gegengewichte der Importeure und der Ausfuhrinteressenten erwiesen sich dabei oft als ungenügend.

#### *Langwierige Zollrevisionsverfahren*

Die erweiterte Escape-Klausel von 1951 veranlaßte fast zwei Dutzend Wirtschaftsverbände oder Einzelunternehmen, Anträge auf Revision der Zollermäßigungen zu stellen, weil angeblich ihre Industrien durch verstärkte Importe gefährdet würden. Die Berechtigung dieser Behauptungen muß in einem öffentlichen, zeitraubenden und kostspieligen Verfahren vor der Tariff Commission nachgewiesen werden. Bei weitem das größte Aufsehen erregte die Zustimmung dieser Behörde zu einer teilweisen Zollerhöhung für Schweizer Uhren, die

jedoch keine Zustimmung durch den Präsidenten Truman fand. In diesem Veto lehnte der Präsident die sogenannte Marktanteiltheorie eindeutig ab. Es sei keine Begründung, wenn sich der Marktanteil der heimischen Industrie dadurch verringert habe, daß die Uhrenimporte sich bei steigender Nachfrage verdoppelten, die Zuwachsrate der heimischen Industrie aber geringer geworden sei.

Die gesamte Escape-Klausel zeigt, daß der amerikanische Kongreß im Jahre 1951 nur bereit war, sich am internationalen Handel zu beteiligen, wenn es für ihn vorteilhaft erschien. Produktionseinschränkungen als Folge der internationalen Arbeitsteilung war man nicht bereit in Kauf zu nehmen. Bei einer derartigen Einstellung amerikanischer Wirtschaftskreise droht der Welthandel eine Einbahnstraße zugunsten der amerikanischen Industrie und Landwirtschaft zu werden, wobei allerdings nicht übersehen werden darf, daß ein derartiger Weg auch vom amerikanischen Steuerzahler zu finanzieren ist. Das alles ereignet sich in einem Lande, in dem der Geist des Wettbewerbes eines der wichtigsten politischen Exportgüter der Nachkriegszeit bildete. Zwar ist der durch die Escape-Klausel angerichtete Schaden infolge von Zollerhöhungen noch gering; das dadurch ausgelöste Moment der Unsicherheit bedeutet aber eine ernsthafte Gefährdung der gesamten Dollar Drive-Aktion.

Folgende Anträge auf Zollerhöhungen wurden in der letzten Zeit abgelehnt:

Uhren- und Uhrenteile, Motorräder und Motorradteile, Wäscheklammern, frisches Seefischfilet, Knoblauch.

Stattgegeben wurde einer Erhöhung der Zölle auf Hutmacherpelze.

Noch nicht abgeschlossen sind zur Zeit folgende Anträge auf Zollerhöhungen:

Fahrräder und Fahrradteile, Porzellanwaren, Glaswaren, Textilmaschinen, Seilereiwaren, Holzschrauben aus Stahl und Eisen, Tabakpfeifenköpfe, Blauschimmelkäse, eßbare Nüsse, Bonito und Thunfisch in Öl, Hering in Öl, getrocknete Feigen, Kreide, Schlammkreide, Pariser Weiß, Drogen, estrogenische Substanzen, Uhrenarmbänder und Uhrenarmbandteile, Rosenkränze.

Amerikas Hochschutzzollpolitik ließ sich früher mit dem relativen Rückstand einer jungen Industrie begründen. Dieses Argument ist nun hinfällig — im Gegenteil, es wäre von den europäischen Indu-

strien anzuwenden. Wenig zugkräftig ist gegenwärtig das Argument einer drohenden Arbeitslosigkeit, da in den USA. eher ein Zustand der Über- als der Unterbeschäftigung herrscht. Ein niedrigeres Lohnniveau dürfte bei der überlegenen Produktivität der US.-Industrie ebenfalls wenig überzeugen. So bleiben als wichtigste Argumente die Sicherung der Verteidi-

gungsbereitschaft und der Schutz des überhöhten Preisniveaus der Landwirtschaft. Unter dem Defense Control Act 1951 wurden u. a. Quoten für den Import für Käse, Frischfische und Petroleum eingeführt; zur Sicherung der Agrarpreise erließ man Quoten für den Mandelimport und diskutiert gegenwärtig eine Erhöhung der Wollzölle.

Von der Weitsicht des neuen Präsidenten und des Kongresses der USA. wird es abhängen, ob die im Jahre 1940 im Atlantikpakt gegebenen Versprechungen — Abbau der Handelsschranken und Errichtung eines einheitlichen Weltmarktes — verwirklicht werden oder ob die durch den Wahlkampf verstärkten isolationistischen Tendenzen weiter an Raum gewinnen.

*Dr. Schulz-Fincke, Bonn*

## Deutschland und das Messe- und Ausstellungswesen in Nordamerika

Anlässlich des Besuches der Messe in Toronto hatte ich in diesem Jahre die Möglichkeit, das Messe- und Ausstellungswesen auch in den USA. an Ort und Stelle zu studieren. Wenigstens in einem Teile der USA., nämlich im Osten des Landes. Es wäre weit gefehlt, ginge man an die Dinge in Amerika mit europäischen Augen, vielleicht sogar mit deutscher Einstellung heran. Die Verhältnisse liegen hier völlig anders, abgesehen von Kanada, wo sich eine Messeentwicklung ähnlich der in Europa, ja sogar der in Deutschland anbahnt.

### *Die Messe von Toronto trägt europäische Züge*

Bleiben wir zunächst bei Kanada. Nach mehrfachen, mißglückten Ansätzen war es in diesem Jahre gelungen, die Beteiligung Deutschlands an der internationalen Messe in Toronto sicherzustellen. Der Erfolg hat die aufgewendeten Mühen und Mittel gerechtfertigt: Es ist gelungen, auf dem kanadischen Boden wirtschaftlich Fuß zu fassen, zwar noch nicht in größerem Umfange (auf den ersten Hieb fällt kein Baum), doch immerhin in beachtlichen Anfangserfolgen. Sie wurden u. a. deutscherseits darin gesehen, daß gewisse, früher schon angestellte Marktuntersuchungen in größeren Verkaufserfolgen realisiert werden konnten. Besondere Bedeutung gewinnt die Beteiligung Deutschlands in Toronto jedoch darin, daß es gelang, das für jede erfolgreiche Tätigkeit unbedingt notwendige Vertreternetz durch geeignete Persönlichkeiten weiter auszubauen oder darüber hinaus schon Konsignationslager und kleinere Niederlassungen zu schaffen. Der Erfolg oder Mißerfolg einer Messe für ein Land tritt bekanntlich meist nicht schon auf der Messe selbst in Erscheinung. Im Messeleben kommt es darauf an, daß die auf der Messe erzielten Erfolge nachwirken. Die Zeitspanne, die hierfür entscheidend ist, muß nach Monaten, oftmals auch nach Jahren bemessen werden. Erst das Zusammenfallen von Augenblickserfolg und zukünftigen Erfolgen ergibt das endgültige Urteil über eine Messe, also darüber, ob man ihr das Prädikat „gut“ oder „schlecht“ zuerkennen kann. Auf Grund der aus

vielen Teilen der Bundesrepublik vorliegenden Äußerungen, die sich besonders auf die letzten Monate beziehen, also auf die Nachwirkungen, die Toronto ausgelöst hat, kann das Ergebnis für Deutschland als ausgezeichnet gebucht werden. Darüber hinaus kann Deutschland, ohne in den alten Fehler der Überheblichkeit zu verfallen, für sich mit in Anspruch nehmen, daß es mit seinem Erscheinen auf der Internationalen Messe in Toronto wesentlich zum Gesamterfolg dieser Veranstaltung beigetragen hat. Deutschland kann sich bei dieser Feststellung sowohl auf amtliche kanadische Stimmen als auch auf solche des USA.-Department of Commerce stützen. In Washington hörte man: „Germany stole the Fair.“ „Der generelle Erfolg der Messe“, wurde von maßgeblicher Seite aus Kanada geäußert, „hat zur Folge gehabt, daß die kanadische Regierung fest entschlossen ist, die Messe auch im Jahre 1953 wieder zu veranstalten. Ich glaube, daß es in unserem größten Interesse läge, wenn wir mit gleicher oder verbesserter Anstrengung 1953 wieder in Toronto erscheinen würden. Das gilt ganz besonders im Hinblick auf den Ausbau des St. Lawrence Sea Way Projektes, das sich ja auf viele Jahre erstrecken wird. Wenn die Dinge sich programmgemäß abwickeln, so werden die zuständigen kanadischen Behörden die Großaufträge voraussichtlich im Frühjahr 1953 an mehrere kanadische General Contractors vergeben, die dann ihrerseits in anderen industriellen Ländern, wie wir alle hoffen, Mitarbeiter und Lieferanten suchen werden. Schon aus diesem Grunde wird es sehr wichtig sein, wenn Deutschland neben der mit Sicherheit zu erwartenden starken ausländischen Beteiligung 1953 in Toronto alles ausstellte, was voraussichtlich beim Ausbau dieses monumentalen Wasserweges gebraucht und aus dritten Ländern voraussichtlich bezogen werden kann.“

Deutschland ist sich dieser Notwendigkeit bewußt. Zudem schafft ihm der kanadische Markt zweifellos eher die Möglichkeit, zur Schließung der Dollarlücke beizutragen, als es bei den hohen Zöllen in den USA. z. Zt. noch der Fall ist. Deutschland wird da-