

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

Article — Digitized Version

Die "deutsche Exportgefahr" in englischer Sicht: Ergebnis einer Umfrage in britischen Wirtschaftskreisen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1954) : Die "deutsche Exportgefahr" in englischer Sicht: Ergebnis einer Umfrage in britischen Wirtschaftskreisen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 4, pp. 191-192

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131878>

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 „deutsche Exportgefahr“ in englischer Sicht

Ergebnis einer Umfrage in britischen Wirtschaftskreisen

Die Notwendigkeit einer dauernden Ausfuhrsteigerung ist eines der beharrlichsten wirtschaftlichen Probleme Englands, seitdem ein großer Teil seiner Auslandsinvestitionen im Kriege verloren gegangen ist. Es vergeht kaum eine Woche, in der nicht ein Regierungssprecher zur Anspannung aller Kräfte auffordert, um die Gefahr einer neuen Zahlungsbilanzkrise zu vermeiden. „Es kann kaum bezweifelt werden, daß wir eine Phase intensiven Konkurrenzkampfes im gesamten Bereich unseres Ausfuhrhandels auf dem Weltmarkt erreicht haben“, hieß es in einem Ende März erschienenen Sachverständigenbericht des britischen Handelsministeriums, in dem besonders auf das Vordringen deutscher Waren hingewiesen wurde. Zwar habe die englische Ausfuhr seit Mitte 1953 beträchtlich zugenommen, aber das deutsche Exportvolumen sei noch rascher gestiegen, und wenn Flugzeuge, Erdölprodukte und Rüstungsmaterialien, die Deutschland fast gar nicht exportiere, außer acht blieben, verschwinde fast die ganze Zunahme des englischen Ausfuhrvolumens im letzten Jahr; beim technischen Export habe Deutschland in direktem Wettbewerb mit britischen Firmen Exportgewinne auf Kosten Englands erzielt.

Angesichts dieser amtlichen Analyse ist es interessant festzustellen, daß eine Umfrage über die „deutsche Exportgefahr“ in britischen Wirtschaftskreisen eine recht nüchterne Auffassung zeigte. Typisch war die Antwort eines führenden Handelskammerbeamten: „In dem Maße, wie Deutschlands Erholung fortschreitet und Deutsch-

lands Ausfuhrüberschuß zunimmt, muß die deutsche Wirtschaft neue Märkte suchen und England draußen mehr Konkurrenz erwarten. Deutschland ist aber keineswegs der einzige Konkurrent, auf den England stößt. Die USA, sowie andere europäische Länder stehen schon jetzt in scharfem Wettbewerb mit uns.“ Ein Stahlfabrikant äußerte sich mit ähnlichem Gleichmut: „Ausländische Konkurrenz ist nichts Neues und kommt wieder von denselben Richtungen wie früher. Wir haben sie früher ausgehalten und können es auch heute.“ Ein Wollspinner, der Deutschland als einen ausgezeichneten Kunden für seine Gesellschaft bezeichnete, bewertete die wachsende Auslandskonkurrenz als ein Anzeichen fortschreitender Normalisierung: „Wenn wir so viel von zunehmendem deutschen und japanischen Wettbewerb hören, sollten wir nicht vergessen, daß beides große Handelsvölker sind und wir nur für ein paar Jahre durch den Krieg und die Kriegsfolgen von ihrer Konkurrenz verschont waren.“

Von einer Bank mit großer Erfahrung in Afrika und Asien hörte man, daß die deutsche Konkurrenz dort nicht sonderlich stark zu spüren sei: „Ich glaube nicht, daß es hauptsächlich die deutschen Exporteure sind, die für den schärferen Wettbewerb und die niedrigeren Preise verantwortlich sind; der deutsche Ausfuhrhandel mag an sich recht bedeutend sein, stellt aber nur einen sehr kleinen Prozentsatz des Gesamtüberseehandels dieser Länder dar.“ Eine andere Auffassung findet man bei Firmen mit Interesse am Europageschäft, die ihre deutschen Konkurrenten

als überaus rührig bezeichnen. Britische Fahrzeugfabriken führen den Preisdruck auf kleineren europäischen Märkten unmittelbar auf die billigeren deutschen Angebote zurück, und eine der führenden Automobilfabriken erklärte die Senkung ihrer Exportpreise ausdrücklich mit dem Wunsch, ihren Tochtergesellschaften auf dem Kontinent „die notwendige Hilfe gegen die ausländische, insbesondere die deutsche Konkurrenz zu gewähren“. In der Textilindustrie dagegen findet die deutsche Konkurrenz wenig Beachtung, während die Gefahr verstärkten japanischen Wettbewerbs in den Kolonien als Ergebnis des neuen britisch-japanischen Vertrages bei den Baumwollfirmen in Lancashire größte Beunruhigung hervorruft.

Amtliche Kreise haben wiederholt darauf hingewiesen, wie wichtig es für die britische Wirtschaft sei, ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht durch ungerechtfertigte Lohn- und Kostensteigerungen zu gefährden. Die hohen englischen Löhne für Maschinenschlosser, Mechaniker, Elektriker und Metallarbeiter im allgemeinen stellen zweifellos ein ernstes Handikap für den britischen Export dar. Maschinenbauer und Hersteller elektrotechnischer Erzeugnisse neigen aber zu der Auffassung, daß die besonders günstigen Zahlungsbedingungen einiger ausländischer Konkurrenten, einschließlich deutscher Firmen, eine größere Gefahr darstellen. So berichtete ein bedeutender Fabrikant elektrotechnischer Erzeugnisse: „Eine Waffe, die von unseren ausländischen Konkurrenten benutzt wird, ist die Gewährung sehr günstiger Zahlungsbedingun-



VEREINSBANK IN HAMBURG
AUSSENHANDELSBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 34 10 15
20 BETRIEBE IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

gen einschließlich langfristiger Kredite. In einigen Fällen wird ein kompliziertes System von differenzierten Wechselkursen und Kompensationsverträgen angewandt." Daß englische Exporteure ihren Auslandskunden längere Zahlungsziele gewähren müssen, insbesondere für Kapitalgüter, um der ausländischen Konkurrenz zu begegnen, wird allgemein anerkannt. Pläne zur Organisation einer besonderen Exportfinanzierungsbank werden zur Zeit mit der Regierung und den Großbanken erörtert. Von den interessierten Industriefirmen wurde dabei geltend gemacht, daß insbesondere deutsche Firmen großzügige Kreditmöglichkeiten für die Kapitalgüterausfuhr bieten, die den finanziell weniger günstig gestellten englischen Exporteuren schon bedeutende Exportaufträge gekostet haben.

Es fragt sich aber, ob britische Exporteure von der Möglichkeit langfristiger Exportfinanzierung mit Hilfe eines halbamtlichen Instituts wirklich ausgiebigen Gebrauch machen würden. Die meisten englischen Industriefirmen sind der Ansicht, daß es nicht ihre Aufgabe sein kann, das Investitionskapital für unterentwickelte Überseeländer bereitzustellen. Der oben erwähnte Fabrikant elektrotechnischer Artikel warnte davor, die Methoden der ausländischen Konkurrenz zu kopieren: „Wenn diese Form des Wettbewerbs auf die Spitze getrieben wird, so kann sie an die Volkswirtschaft Ansprüche stellen, die den Nutzeffekt des zusätzlichen Exports annullieren. Offensichtlich ist es nicht wünschenswert und vielleicht sogar für Industriefirmen unmöglich, einen größeren Teil ihres Exportgeschäfts zu solchen Zahlungsbedingungen zu tätigen.“ Deutsche Versuche, in traditionell britischen Märkten Südamerikas durch Gewährung langer Zahlungsziele und Errichtung kostspieliger Kundendienst-Organisationen vorzudringen, werden deshalb angesichts der oft unbefriedigenden Erfahrungen englischer Firmen in diesen Ländern mit gemischten Gefühlen aufgenommen. Wenn z. B. eine

deutsche Automobilfirma in Argentinien eine Fabrik errichtet, um bis zu ihrer Fertigstellung Wagen aus ihrem deutschen Werk dorthin exportieren zu können, so betrachten englische Kenner der Lage dies als sehr riskant. Britische Exportunternehmen halten grundsätzlich an der Trennung von Kapitalgüterausfuhr und Kapitalprojektfinanzierung für überseeische Gebiete fest. So wie Investitionsmittel für britische Commonwealth-Länder im allgemeinen innerhalb gewisser Grenzen ohne Schwierigkeiten durch die Londoner City beschafft werden können, sollte ihrer Ansicht nach die Finanzierung von Kapitalvorhaben in anderen Überseeländern einer internationalen Finanzorganisation bzw. dem internationalen Kapitalmarkt überlassen werden.

Diese Auffassung wird aber nicht von den eigentlichen Handelsfirmen in London und Liverpool geteilt, die immer wieder die Erfahrung machen müssen, daß deutsche Firmen bessere Zahlungs- und Lieferbedingungen bieten. Insbesondere in West- und Südeuropa haben deutsche Exporteure oft englischen Firmen durch schnelle Lieferung zuvorkommen können, selbst wenn die englischen Preise und Qualitäten attraktiver waren. Daß deutsche Kapitalgüterlieferanten oft kürzere Lieferfristen akzeptieren, beunruhigt aber englische Konkurrenzfirmen nicht immer. „Natürlich“, sagte der oben erwähnte Stahlfabrikant, „können Länder, die den Markt eine Zeitlang verlassen hatten und jetzt wieder zu produzieren anfangen und Aufträge brauchen, sofortige Lieferung versprechen. Wenn unser Auftragsbestand abnimmt, werden wir die Lieferrückstände aufholen und auch schnellere Erledigung neuer Bestellungen bieten.“ Andere englische Firmen sehen das Geschäft mit kleineren und weniger zahlungskräftigen Ländern außerhalb ihres normalen Exportbereichs nur als Notbehelf für Zeiten an, in denen ihre normalen Absatzmärkte durch Einfuhrbeschränkungen und Transferschwierigkeiten vorübergehend gesperrt sind. Auch größere eng-

lische Industriefirmen ziehen es vor, sich auf die traditionellen Märkte zu konzentrieren, aus denen Exporterlöse ohne weiteres nach Großbritannien überwiesen werden können.

Von einigen Überseemärkten hören britische Firmen bisweilen von ihren Agenten, daß deutsche Waren vorgezogen werden, weil ihr Bezug zusätzliche Absatzmöglichkeiten für landwirtschaftliche Überschüsse der betreffenden Länder sichert, während ihnen der englische Markt für ihre Agrarprodukte auf alle Fälle offensteht. Ebenso klagen englische Exporteure darüber, daß, während den Überseeländern ihre DM-Erlöse immer zum Ankauf deutscher Industriewaren dienen, diese es oft vorziehen, Sterlingerlöse zum Ankauf von Rohstoffen im Commonwealth zu verwenden. Eine englische Landmaschinenfabrik schlug deshalb vor: „Wo wir Lebensmittel oder andere Waren kaufen, ohne daß entsprechende Transaktionen in entgegengesetzter Richtung stattfinden, sollten wir prüfen, in welchen anderen Überseemärkten ähnliche Waren erhältlich oder beschaffbar sind.“ Diese Ansicht wird aber nicht von amtlichen Kreisen geteilt, in denen auf den Bezug von Lebensmitteln und Rohstoffen von den billigsten Lieferquellen Wert gelegt wird.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß britische Wirtschaftskreise die deutsche Konkurrenz als ein notwendiges Übel ansehen, sie aber im übrigen nicht als übermäßig stark betrachten, soweit Preise und Qualitäten in Betracht kommen. Die kurzen Lieferfristen und langen Zahlungsziele vieler deutscher Firmen sowie Deutschlands Bereitschaft, größere Mengen von Überschußwaren als Gegenleistung für erhöhte Käufe deutscher Industriewaren abzunehmen sowie Exporterlöse langfristig in Überseeländern zu investieren, geben deutschen Firmen jedoch einen Vorteil, der englischen Exporteuren in manchen europäischen und auch südamerikanischen Märkten stark zu schaffen macht. (A.)

Alle in der Abteilung „Zeitgespräch“ veröffentlichten Beiträge sind freie Meinungsäußerungen von Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik und von in- und ausländischen Mitarbeitern. Sie enthalten keine Stellungnahme der Redaktion und sind keine offiziellen Äußerungen der herausgebenden Institutionen.