

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

**Article — Digitized Version**

## Wie empfindet der deutsche Exporteur die Konkurrenz auf den Auslandsmärkten?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1955) : Wie empfindet der deutsche Exporteur die Konkurrenz auf den Auslandsmärkten?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 35, Iss. 5, pp. 249-254

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132079>

**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.*

## Wie empfindet der deutsche Exporteur die Konkurrenz auf den Auslandsmärkten?

### Dynamisches Gleichgewicht führt zur Beruhigung des Wettbewerbs

Die Wiedergewinnung der traditionellen deutschen Absatzmärkte durch die Bundesrepublik ist nach dem zweiten Weltkrieg von den anderen europäischen Industriestaaten aufmerksam und zum Teil mit einer gewissen Beruhigung verfolgt worden. Letzteres findet seine Erklärung vor allem in dem außerordentlichen Tempo, in dem die Bundesrepublik im internationalen Handel an Boden gewann. Seit 1950 — dem Jahr, in dem die Bundesrepublik mit deutlich sichtbarem Erfolg die Rückkehr auf die Auslandsmärkte vollziehen konnte — ist der deutsche Export in erstaunlicher Progression angestiegen und hat im letzten Jahr die beachtliche Höhe von 22 Mrd. DM erreicht.

Dieses rasche Vordringen der Bundesrepublik hat zweifellos viel zur Verschärfung des Wettbewerbs unter den Industriestaaten beigetragen. Doch pflegen die Warner vor der Gefahr der deutschen Konkurrenz vielfach zu übersehen, daß es sich im wesentlichen um die Wiedergewinnung früherer Positionen des deutschen Exports handelt, was seine Parallele darin findet, daß die anderen europäischen Länder einige Jahre vorher angesichts der absolut dominierenden Stellung der USA auf dem Weltmarkt ebenfalls hart um die Wiedererlangung ihrer Geltung im internationalen Handel zu kämpfen hatten.

### Verschiebungen in der regionalen Struktur des Welthandels

Wenn man sich auf den Boden der Wettbewerbswirtschaft stellt, braucht die Konkurrenz der Indu-

striestaaten um die Märkte im letzten Jahrzehnt weder in der Sache noch in den Formen, in denen sie sich abspielte, beunruhigend zu sein. Denn eine Zäsur, wie sie der letzte Weltkrieg mit sich brachte, hat einmal zu außerordentlichen und den wahren wirtschaftlichen Kräfteverhältnissen keineswegs entsprechenden Verschiebungen innerhalb der regionalen Struktur des Welthandels geführt und zum anderen in der Binnenwirtschaft der betroffenen Staaten mehr oder weniger tiefgreifende Veränderungen hervorgerufen. Es ist deshalb erklärlich und keineswegs als abnorm anzusehen, daß sich in den internationalen Handelsbeziehungen ein neues und der wirtschaftlichen Potenz der Partnerländer entsprechendes Gleichgewicht im gegenseitigen Wettbewerb erst allmählich einspielen muß und daß dabei die Länder um jede Position kämpfen.

Die Konkurrenzlage hat sich allerdings noch dadurch nicht unwesentlich kompliziert, daß die Absatzmärkte durch die weitgehende Absperrung der Ostblockstaaten eine immerhin ins Gewicht fallende räumliche Verkleinerung erfahren haben. Es braucht wohl nicht besonders betont zu werden, welche Rolle die osteuropäischen Länder und die Balkanstaaten ebenso wie China vor dem Kriege für den deutschen Außenhandel und den Welthandel gespielt haben. Darüber hinaus führen die Bemühungen der Sowjetunion und ihrer Satellitenstaaten vor allem im Handel mit den neuen und schwach entwickel-

ten Ländern in Verbindung mit dem planmäßigen Ausbau ihrer Industrie zu einer Verschärfung der Lage auf den umstrittenen Märkten.

Diese grundlegenden Veränderungen, die wiederum zwangsläufig zu einem neuen kräftegemäßen Ausgleich führen müssen, sollten bedacht werden, bevor man eines der beteiligten Länder zum störenden Element stempelt und — wie im Falle Deutschland — mit mehr oder weniger verhülltem Vorwurf soziales Dumping, Exportsubventionierung und die Wettbewerbsmethoden als wesentliche Ursachen des Erfolges bezeichnet.

### Kein Dumping

Von einem sozialen Dumping kann selbstverständlich nicht schon dann gesprochen werden, wenn in dem betreffenden Land die absoluten Lohnkosten für die Exportprodukte niedriger liegen als in den Konkurrenzländern. Vielmehr zeigt erst das Verhältnis der durchschnittlichen Produktivität und der durchschnittlichen Kosten an, in welchem Maße die Exportwirtschaft eines Landes bei einem gegebenen Kurs seiner Währung auf den internationalen Märkten wettbewerbsfähig ist und ob ein Dumping vorliegt. Es versteht sich von selbst, daß die europäischen Länder nicht in der Lage sind, Löhne in der Höhe zu zahlen wie die USA, da sie in den meisten Produktionszweigen nicht annähernd deren Produktivität aufweisen. Ein internationaler Warenaustausch läßt sich aber nur aufrechterhalten, wenn der Stand der Währung und der Lebensstandard der einzelnen Länder die nun einmal bestehenden Unterschiede in der Produktivität ausgleichen.

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.

Es ist zwar nicht zu verhehlen, daß die Bundesrepublik auch im Vergleich zu einer Reihe europäischer Staaten, wie z. B. Frankreich, Belgien und Großbritannien, eine relativ geringe Konsumrate und andererseits eine hohe Investitionsrate aufweist. Doch ist dem entgegenzuhalten, daß auch das Brutto-sozialprodukt der Bundesrepublik trotz beachtlicher Zuwachsraten pro Kopf der Bevölkerung immer noch niedriger liegt als das unserer westlichen Nachbarländer und daß wir infolge der größeren Verluste durch den Krieg eine möglichst hohe Investitionsrate erzielen müssen, um mit der technischen Entwicklung Schritt halten zu können. Es ist ferner zu berücksichtigen, daß die Eigenart des deutschen Steuersystems — namentlich im Gegensatz zu Großbritannien — den persönlichen Verbrauch geringer erscheinen läßt, da z. B. erhebliche Teile der indirekten Steuern der Investitionsrate zugerechnet werden. Zudem ist bekannt, daß sich die Reallöhne in der Bundesrepublik seit der Währungsreform, vor allem in den letzten zwei Jahren, erhöht und damit die Exportwirtschaft entsprechend belastet haben. Von einem Lohn- bzw. Sozial-Dumping kann also keine Rede sein.

Ebensowenig liegt ein Valuta-Dumping vor, das es der deutschen Exportwirtschaft gestatten würde, durchweg zu niedrigeren Preisen anzubieten. In der Tat sind die deutschen Angebotspreise auf dem Weltmarkt sehr unterschiedlich. Während verschiedene Waren, darunter eine Reihe von Produktions- und insbesondere Investitionsgütern, preisgünstig angeboten werden können, fällt der Preisvergleich bei anderen Waren für die Bundesrepublik mehr oder weniger ungünstig aus. Zahlreiche Gebrauchs- und Verbrauchsgüter sind bekanntlich auf den internationalen Märkten preislich absolut nicht konkurrenzfähig. In den einzelnen deutschen Produktionszweigen ist also die Preisstellung im Vergleich zu den entsprechenden Zweigen der Konkurrenzstaaten so unterschiedlich, daß sich weder eine Norm noch ein ausreichender Anhalt dafür finden läßt, daß ein Währungs-Dumping vorliegt.

### **Abbau der Exportförderung**

Auf Grund des „Gesetzes über steuerliche Maßnahmen zur Förderung der Ausfuhr“ sind in der Bundesrepublik mit Wirkung vom 28. 6. 1951 für den Export Vergünstigungen bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag, bei der Umsatzsteuer, der Wechsel- und Versicherungssteuer eingeräumt worden. Ebenfalls im Jahre 1951 wurden weitere Hilfen durch die Schaffung eines Devisen-Betriebsfonds und die Gewährung eines Devisenbonus in Form von Einfuhrrechten gewährt. Inzwischen sind bereits die beiden letztgenannten Vergünstigungen in Fortfall gekommen und Einschränkungen der Steuervergünstigungen verfügt worden. Damit hat die Bundesrepublik bezüglich des Abbaus der Exportförderungsmaßnahmen Vorleistungen erbracht, die nicht immer im Ausland auf entsprechende Resonanz gestoßen sind.

Die noch bestehende deutsche Exportförderung geht nicht über die Maßnahmen hinaus, die unsere Konkurrenzländer auf diesem Gebiet ergriffen haben. Dabei darf nicht außer acht gelassen werden, daß die deutschen Firmen im Hinblick auf das Eigenkapital, dessen Erhöhung ja durch diese Förderungsmaßnahmen begünstigt werden soll, im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz noch nicht die Parität erreicht haben, die zur Erzielung gleicher Startbedingungen erforderlich wäre. Wenn die Mitgliedsländer der OEEC auf Grund des Ratsbeschlusses vom 14. 1. 55 aufgefordert wurden, die künstlichen Exportförderungsmaßnahmen nicht über den 31. 12. 55 hinaus fortzusetzen, so ist dabei bemerkenswert, daß die in Deutschland gewährte Ausfuhrvergütung und die Ausfuhrhändlervergütung (Umsatzsteuer) auch im Ratsbeschluß der OEEC nicht angegriffen worden sind. Zudem handelt es sich bei diesen Vergütungen um GATT-konforme Maßnahmen, so daß entscheidende Änderungen auf diesem Gebiet kaum eintreten dürften.

### **Problem der Exportfinanzierung**

In den letzten Jahren ist neben den Fragen des Preises und der Qualität in zunehmendem Maße das Problem der Exportfinanzierung

in den Vordergrund getreten; dies um so mehr, als der Anteil der Investitionsgüter an der Ausfuhr der Bundesrepublik beträchtlich zugenommen hat. Im vergangenen Jahr entfiel nahezu die Hälfte des gesamten Exportwertes der Bundesrepublik auf Investitionsgüter, im Vergleich zu 26,5% im Jahre 1936 (ebenfalls Bundesgebiet). Demgegenüber ist der Anteil der Konsumgüter auf 13% im Jahre 1954 zurückgegangen. Diese Zahlen bestätigen, daß die Investitionsgüter das Rückgrat des deutschen Exports geworden sind.

Gleichzeitig wird mit diesen Größenordnungen deutlich, welche Bedeutung einer befriedigenden Lösung des Finanzierungsproblems beizumessen ist. Bisher ist die Finanzierung von langfristigen Ausfuhrgeschäften ein Engpaß der deutschen Exportwirtschaft gewesen, dessen Überwindung noch nicht möglich gewesen ist. Die beiden Plafonds der Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft, die für Finanzierungen bis zu 4 Jahren zur Verfügung stehen, sind immer stärkstens ausgenutzt. Dieser Kreditspielraum ist in bescheidenem Maße durch Mittel erweitert worden, die in Verbindung mit dem ERP-Sondervermögen für die Finanzierung langfristiger Exportgeschäfte in Anspruch genommen werden können. Ferner ist versucht worden, die vorhandenen Mittel des Plafonds B dadurch zu strecken, daß die Selbstbeteiligungsquote der exportierenden Firmen bei allen Ausfuhrkrediten von 25 bis zu 48 Monaten generell von 20% auf 40% erhöht worden ist, wobei allerdings je nach dem Grad der Förderungswürdigkeit und Empfindlichkeit der Geschäfte eine Herabsetzung der Selbstbeteiligung erfolgen kann.

Die Versuche, die Kreditbasis für die Exportfinanzierung zu verbreitern, sind bisher unzureichend gewesen. Auch sind die Industrieunternehmen — vom Exporthandel ganz zu schweigen — nur in sehr beschränktem Maße in der Lage, ihr Betriebskapital für die Finanzierung ihrer Exporte zu verwenden. Ebenso ist es bisher praktisch kaum möglich gewesen, Mittel des Kapitalmarktes für die Finanzierung langfristiger Exportgeschäfte

zu mobilisieren. Da die deutsche Wirtschaft andererseits für die Exportfinanzierung, wie der Bundeswirtschaftsminister anlässlich der Hannoverschen Messe erklärte, keine Hilfe von staatlicher Seite zu erwarten hat, ist die Wiederherstellung eines ausreichend funktionierenden Kapitalmarktes für die deutsche Exportwirtschaft ein dringendes Bedürfnis. Vorerst bleibt es allerdings ungewiß, inwieweit der noch im Anfangsstadium seiner Entwicklung stehende deutsche Kapitalmarkt angesichts des außerordentlich großen Kapitalbedarfs der Wirtschaft in der nahen Zukunft für die Finanzierung von Exportgeschäften und sonstigen Auslandsvorhaben in Anspruch genommen werden kann.

Einstweilen ist jedenfalls die Finanzierungsfrage der neuralgische Punkt des deutschen Exports, zumal sie im Investitionsgüterexport nach den neuen Ländern oft von entscheidender Bedeutung ist und beispielsweise die USA und einige andere Industrieländer erwiesenermaßen über erheblich weitergehende Finanzierungsmöglichkeiten verfügen. Die Tatsache, daß die Bundesrepublik auf diesem Gebiet — der Initiative der Konkurrenzländer folgend — sich in ausgefahrenen Gleisen bewegt und in bezug auf Umfang sowie Laufzeit der Kredite im allgemeinen mit Abstand nachhinkt, hat dazu beigetragen, daß die deutsche Konkurrenz, vor der während der vergangenen Jahre in den anderen Industriestaaten nicht genug gewarnt werden konnte, in der letzten Zeit als weniger drückend empfunden wird.

#### **Günstige Gesamtentwicklung**

Die im ganzen gesehen unbestreitbar günstige Exportposition der Bundesrepublik ist im wesentlichen auf den raschen Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft nach dem Kriege und im besonderen auf die

Leistungen der Industrie zurückzuführen. Die Vorbedingungen für diese Entwicklung waren in der Bundesrepublik eindeutig ungünstiger als in den anderen westeuropäischen Ländern. Eine der wichtigsten Voraussetzungen war die Erhöhung der Produktivität, durch die die deutsche Ware auf den Absatzmärkten erst wieder konkurrenzfähig geworden ist. Zum anderen ist es der deutschen Industrie in erstaunlich rascher Zeit möglich gewesen, den technischen und qualitativen Vorsprung der USA und einiger europäischer Industrieländer im allgemeinen aufzuholen und in mancher Beziehung sogar führend zu werden. Die deutsche Ware hat nach dem Kriege das seit jeher in sie gesetzte Vertrauen nicht enttäuscht und ihren Ruf auch in den letzten Jahren bestätigt. Dieser

„good will“ der deutschen Industrie und der deutschen Ware im Ausland darf als einer der bedeutendsten Aktivposten unserer Außenwirtschaft angesehen werden.

Es hat den Anschein, daß nach den tiefgreifenden Umschichtungen in der regionalen Struktur des Welt Handels in den Jahren nach dem Kriege sich allmählich wieder ein dynamisches Gleichgewicht einspielt, das zu einer gewissen Beruhigung des Wettbewerbs führt. Diese Tendenz, die angesichts der günstigen Entwicklung des Welthandelsvolumens eine reale Chance hat sich durchzusetzen, ist besonders zu begrüßen, da die Verwirklichung eines Wettbewerbs der Mäßigung und der Fairness eine wichtige Voraussetzung für einen allen beteiligten Ländern nutzbringenden Handelsverkehr darstellt. (Sch.)

### **Die deutsch-englische Konkurrenz im Afrikageschäft**

Als der britische Schatzkanzler Butler vor einem Jahre nach seinem Bonner Gespräch mit Professor Erhard über den Abbau von Exportförderungsmaßnahmen wieder in London eintraf, sagte er, „einen größeren Erfolg hätte man in 24 Stunden wohl kaum erwarten können“. Er habe in den Besprechungen mit dem deutschen Wirtschaftsminister feststellen können, daß es durchaus möglich sei, zwischen Großbritannien und der Bundesrepublik „eine Basis gemeinsamer Interessen und Verständigung“ zu finden, auf der man „in Zukunft aufbauen sollte“.

Nicht alle englischen Kommentare zu den Bonner Gesprächen waren so optimistisch wie der Leitartikel in „The Times Review of Industry“<sup>1)</sup>, in dem es hieß, das Bonner Gespräch bedeute nicht, daß nunmehr die scharfe Konkurrenz zwischen Deutschland und Groß-

britannien aufhöre. Was es wirklich bedeute, sei dies: „Beide Länder haben ein Interesse daran, und fühlten sich auch verantwortlich dafür, als Wettbewerber bei einem sich ausweitenden und nicht verengenden Volumen des Welthandels aufzutreten.“ Ein um das Afrika-Geschäft bemühter englischer Bankier drückte sich, als einmal das Gespräch auf die dortige Situation der deutsch-englischen Konkurrenz im Waren- und Dienstleistungsverkehr gebracht wurde, noch klarer aus: Wir sollten — so sagte er — ein gleiches Interesse daran haben, den Kuchen größer zu machen!

#### **Keine Konkurrenz-Komplexe!**

Es wäre zu viel verlangt, wollte man vom britischen Handel in seiner Gesamtheit erwarten, daß er jeden Bodengewinn des deutschen Konkurrenten unter dem Gesichtspunkt einer Ausweitung des Handelsvolumens sieht. Selbst manchem

<sup>1)</sup> „The Times Review of Industry“, Juni 1954, S. 8.



## VEREINSBANK IN HAMBURG

### AUSSENHANDELSBANK

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

deutschen Exporteur fällt es ja schwer, neidlos zuzusehen, wie ein Landsmann sein Geschäft zu steigern versteht, auch wenn ihm selbst keine Schädigung dadurch erwächst. Worauf es ankommt, ist doch, die deutsch-englische Atmosphäre von dem immer stark ins Politische abgleitenden „Konkurrenz-Komplex“ freizuhalten.

Törichte Presseveröffentlichungen, in denen in einer unangebracht militanten Sprache von der „Eroberung“ dieses oder jenes Marktes gesprochen wird, sollten unterbleiben. Ebenso abwegig ist es, die anti-kolonialen Gefühle eingeborener Bevölkerungen mit den Absatzchancen für deutsche Waren in Verbindung zu bringen. Man darf sich dann auch nicht wundern, wenn irgendein britischer Beamter irgendwo in Afrika es für seine patriotische Pflicht hält, durch die Verweigerung einer Einfuhrlizenz für Deutschland eine britische Stellung zu halten.

#### **Steigender deutscher Umsatz**

Daß im Afrika-Geschäft die Bundesrepublik vom englischen Handel als scharfer Konkurrent empfunden wird, steht fest. Auch wenn der Anteil der deutschen Einfuhrwaren — gemessen an den Umsätzen Großbritanniens — am Handel der einzelnen britischen Territorien nicht sehr hoch ist, darf der seit Jahren steigende Umsatz in deutschen Waren nicht unterschätzt werden. Solange eine einschneidende Einfuhrbewirtschaftung — wie sie noch in den rhodesischen Ländern besteht — den Warenverkehr aus den Nicht-Sterlingländern mehr oder weniger regulierte, war für den britischen Handel eine gewisse Absatzsicherheit gegeben, wie sie heute der französische Handel in den französischen Territorien dank Einfuhrkontrolle und Schutzzollsystem besitzt. Jetzt aber hat die britische Regierung, den Empfehlungen der OEEC folgend, weitgehend den Handel in den afrikanischen Gebieten liberalisiert.

Es sind in jüngster Zeit mehrfach Mahnungen aus der britischen Wirtschaft laut geworden, den britisch-afrikanischen Märkten eine größere Sorgfalt angedeihen zu lassen, ebenso aber auch anderen Märkten,

z. B. der Südafrikanischen Union, die eine Domäne des britischen Handels war, und den nördlichen Gebieten Ostafrikas, in die man eine „Good will-Mission“ schickte.

#### **Ergänzung muß betont werden**

In den bisher „abhängigen“ Gebieten wirkt sich der deutsch-englische Wettbewerb stärker auf dem Konsumgüter-Sektor aus; für das Investitionsgüter-Geschäft und das Anlagen-Geschäft ist ein so erheblicher Vorsprung durch die Steuerung der Regierungsaufträge gegeben, daß man beim besten Willen nicht von einer Bedrohung der britischen Position sprechen kann. Es darf hier nur das wiederholt werden, was kürzlich der „Afrika-Verein“ in seinem Jahresbericht feststellte, daß man nämlich „angesichts der großen Anforderungen, die sich aus den Entwicklungsvorhaben in Afrika ergeben, nicht so sehr das konkurrierende Moment, sondern die sich ergänzenden Notwendigkeiten in den Vordergrund rücken“ sollte.

### **Deutsche Exportvorteile sind ein Vorurteil!**

Ende 1954 veröffentlichte das britische Beschaffungsministerium eine Untersuchung über die deutsche Konkurrenz im Maschinenbau. In dieser Untersuchung wurde klar zum Ausdruck gebracht, daß die Arbeitsstunden pro Arbeiter in der deutschen Maschinenbauindustrie nicht höher liegen als in Großbritannien, daß das Lohnniveau bei Einrechnung der Sozialleistungen etwa das gleiche ist, die Materialkosten sogar noch höher sind als in Großbritannien, Kohle und Strom in Deutschland teurer sind, die Transportkosten etwa den britischen entsprechen, der Zinssatz für kurz- und mittelfristige Kredite etwa doppelt so hoch liegt wie in Großbritannien, die steuerlichen Vorteile keineswegs größer sind, die Lieferfristen im Durchschnitt den britischen entsprechen und in Großbritannien etwas mehr Kredite als in Deutschland gewährt wurden.

Obwohl sich diese Untersuchung nur auf den Maschinenbau erstreckte, darf man wohl sagen, daß die Verhältnisse in den meisten der bedeutenden Exportbranchen kaum an-

Die Situation des deutsch-englischen Wettbewerbs in Afrika ist von der Lage in anderen Wirtschaftsräumen, wo der Warenaustausch sich bisher im Zeichen bilateraler Vereinbarungen vollzog, sehr verschieden. Man vergesse nicht, daß der deutsche Export nach Afrika zu 50% „Sterling-Ausfuhr“ ist. Aber man übersehe auch nicht, daß weit über die Hälfte der deutschen Afrika-Einfuhr ihren Ursprung in den Sterlinggebieten hat, Deutschland also ein potentieller Käufer ist und letzthin dadurch auch ein Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung der Länder. Selbst in der Föderation von Rhodesien und Nyassaland, deren britischen Bewohnern man nachsagt, englischer als die Engländer zu sein, wo man noch vor kurzem Plakate lesen konnte „Buy British Goods and be proud of it“, ist man zu der Überzeugung gekommen, daß man sich nicht dem „British way of life“ entfremde, wenn man eine deutsche Maschine kauft. (G. J.)

ders liegen. Es zeigte sich hier, daß unbegründete Zeitungsmeldungen oder ungerechtfertigte Verallgemeinerungen weniger Einzelfälle zu rein gefühlsmäßig betonten negativen Vorurteilen geführt hatten. Andererseits kann man aber auch in Deutschland oft genug bei Unterhaltungen mit Exportunternehmungen feststellen, daß man den gleichen Fehler begeht und allzu leicht nicht bewiesene Behauptungen aufstellt oder gewisse Vorteile der britischen Kostenstruktur sehr leicht übertreibt.

So unangenehm es vielleicht für die einzelne Unternehmung in Deutschland oder Großbritannien oft sein mag, im harten Konkurrenzkampf zu stehen, so sehr liegt dieser doch schließlich im Interesse aller im Welthandel verflochtenen Volkswirtschaften; denn die freien Völker der Welt tendieren doch dahin, durch den freien Wettbewerb die Rationalisierung mittelbar zu erzwingen, die Produktivität zu erhöhen und die Kaufkraft zu steigern. Es fällt dem einzelnen oft noch schwer, sich vom bilateralen Denken,

von Forderungen nach Subventionen und nach staatlichen Hilfsmaßnahmen usw. freizumachen, da die Zeit der wirtschaftlichen Lenkung in vielen Ländern doch von zu langer Dauer war.

### Kampf um einzelne Positionen

Wenn man die Presse beider liest, muß man sich oft wundern, warum gerade ein bestimmtes Land in den Wirtschaftsgepflogenheiten kritisiert wird, obwohl doch auch andere Länder zumindest in gewissen Branchen oder für spezielle Produkte als Konkurrenz auftreten — wie Frankreich, Italien, Japan und wohl für alle industriellen Güter die USA. Die Ursache liegt offenbar darin, daß gerade Großbritannien und Deutschland eine große Ähnlichkeit im Aufbau der Industrie und damit auch im Export industrieller Erzeugnisse aufweisen. Vor allem aber wird in Großbritannien oft die Tatsache übersehen, daß die britische Ausfuhr wertmäßig fast doppelt so groß ist wie die deutsche, der Außenhandelsumsatz pro Kopf der Bevölkerung in Deutschland nicht einmal halb so hoch ist wie in Großbritannien. Deutschland hat den Vorkriegsanteil am Welthandel noch nicht ganz erreicht und liegt im Überseegeschäft noch wesentlich darunter. Man könnte vielleicht einwenden, daß die Bundesrepublik Deutschland ja kleiner sei als das Vorkriegsdeutschland und deshalb auch im Außenhandel unter dem Vorkriegsstand liegen müsse. In dieser Hinsicht ist jedoch zu bedenken, daß gerade die großen Agrargebiete verlorengingen, was zu größeren

Lebensmitteleinfuhren zwingt, die letztlich nur mit entsprechenden Exporten bezahlt werden können. Außerdem ist die Bevölkerungszahl in Westdeutschland durch den Einstrom der Flüchtlinge viel höher als vor dem Kriege und nimmt täglich zu. Es ist also durchaus gerechtfertigt, wenn die Bundesrepublik die statistischen Vergleiche jeweils mit dem früheren Reichsgebiet zieht.

Diese kurzen Angaben zeigen, daß die in Großbritannien gehegten Befürchtungen eigentlich unbegründet sind; denn der schnelle Anstieg des Außenhandels von Jahr zu Jahr verlief ja nur dadurch so steil, daß Deutschland 1949 praktisch völlig von vorn begann. Es dürfte nun etwa wieder das normale Niveau erreicht sein, d. h. ein Niveau, in dem es nur noch im Verhältnis zu den Vorjahren geringe Ausschläge nach oben oder auch nach unten geben kann. Diese Situation ist auch in Deutschland eben dadurch zu bemerken, daß die deutschen Unternehmungen die Konkurrenz nicht nur Großbritanniens, sondern auch aller anderen Länder von Monat zu Monat stärker spüren. Wie gesagt, entspricht diese Situation aber den Ansichten des freien Handels, und in Zukunft wird sich herausstellen, bei welchen Produkten im einen oder anderen Land gewisse Kosten- oder Produktionsvorteile liegen. Möglicherweise wird es in allen Konkurrenzländern zu gewissen Anpassungen an neue Situationen kommen müssen, ohne daß aber Befürchtungen in irgendeinem Lande bestehen müßten, daß

es im gesamten Außenhandel vom Weltmarkt verdrängt würde.

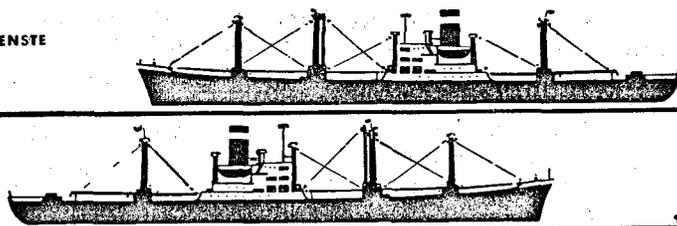
### Expandierender Welthandel entschärft den Wettbewerb

In der wirtschaftlichen Entwicklung der Welt ist eine ständige Expansion zu bemerken, und es gibt kaum Gründe dafür, daß in der langfristigen Entwicklung eine Schrumpfung eintreten müßte. Ganz abgesehen von der ständigen Bevölkerungszunahme weiten sich die Märkte durch die industrielle Entwicklung in den bisher unterentwickelten Gebieten stetig aus. Selbst wenn sich in der nächsten Zeit der deutsche Export nach Übersee absolut erhöhen sollte, wird sich doch kaum die Relation zum Außenhandel Großbritanniens wie auch anderer Länder ändern. An eine übermäßige Ausweitung des Exports nach Ländern, die sehr langfristige Kredite benötigen, ist schon deshalb nicht zu denken, weil die Kreditmöglichkeiten in Deutschland geringer sind als in anderen Ländern und in Deutschland kein funktionsfähiger Kapitalmarkt besteht. In dieser Hinsicht ist zweifellos Großbritannien im Vorteil. Gelegentliche Vorwürfe, Deutschland exportiere zu Dumpingpreisen, kamen wohl dadurch zustande, daß man die Tatsache übersah, daß die deutschen Exportunternehmen gelegentlich mit sehr kleinen Gewinnspannen arbeiteten, um vielleicht in dem einen oder anderen Land nach jahrelanger Unterbrechung wieder Fuß zu fassen. Dabei kann es sich aber immer nur um Sonderfälle handeln, da auf die Dauer keine Unternehmung ohne Gewinn arbeiten kann. (N - 1)

REGELMÄSSIGE FRACHTDIENSTE  
NACH NEW YORK

**USA**

BOSTON, PHILADELPHIA  
BALTIMORE  
HAMPTON ROADS



WÖCHENTLICHE ABFAHRTEN  
VON HAMBURG, BREMEN UND  
BREMERHAVEN

WEITERE DIENSTE  
VON DEN BENELUX-HÄFEN,  
ENGLAND UND FRANKREICH

**EUROPA**

# United States Lines

HAMBURG 1, BALLINDAMM 1 · BREMEN, MARTINISTRASSE 34 · BREMERHAVEN, COLUMBUS KAJE

## Nur Zusammenspiel von Kaufmann und Techniker kann Erfolg sichern

Neben dem Wettbewerb mit den altbekannten Konkurrenten sieht sich heute der deutsche Export vor ganz neue Aufgaben gestellt. Der Wandel von rein agrarischen Rohstoffländern zu selbständig produzierenden Wirtschaften hat sich besonders in den sogenannten unterentwickelten Gebieten nahezu sprunghaft vollzogen. Die Ansprüche des Kundenkreises sind in ständigem Wachsen. Es wird bei weitem nicht mehr alles gekauft oder an Vorschlägen akzeptiert, und gerade diese Entwicklung ist heute für die gesamte Lage auf den Exportmärkten vielleicht wichtiger als das direkte Bemühen der Konkurrenz, durch Preise und Angebote den Wettbewerb zu verschärfen. Ganz allgemein kann man jedoch die Feststellung machen, daß sich der gesamte Exporthandel, gleich welcher Nationalität, nur schwer mit dieser neuen Situation abfinden kann. Es sind heute überall sog. Fachleute oder Spezialisten zu finden, die allerdings nur in recht seltenen Fällen wirklich über das erforderliche breite technische Wissen oder die Grundausbildung verfügen, die man eben in der europäischen oder amerikanischen Wirtschaft als selbstverständlich voraussetzt. Zum anderen wird aber heute durch die ständige Verfeinerung der technischen Methoden und durch die immer mehr um sich greifende Spezialisierung der maschinellen Entwicklung der Exporteur vor Aufgaben gestellt, die weit über sein kaufmännisches Wissen hinausragen. Die harte Kritik an dem sog. „all round“-Exporteur bzw. an dem Alles-Importeur ist oftmals leider nur zu berechtigt.

### **Umstellung der Verkaufsmethoden**

Diese neue Situation auf den Weltmärkten erfordert vom Export eine Umstellung der bisherigen Verkaufsmethoden. Der Verkäufer wird immer mehr in die Rolle eines Ratgebers gedrängt; und hier haben gerade die wichtigsten Konkurrenzländer der deutschen Wirtschaft einen weiten Vorsprung abgewinnen können. Durch den Einsatz von Experten als „ratgebende“ Helfer in den Regierungen der betreffenden Länder oder durch die auch in

Handelsverträgen übernommenen Planungen auf einer halbstaatlichen Grundlage, wie z. B. in Persien, sind die Möglichkeiten einer Absatzwerbung gegeben, die jeden anderen Konkurrenten von vornherein ausschalten.

Diese Art von Exportwerbung auf einer breiten staatlichen Basis wird noch durch zahlreiche großzügig gewährte Auslandsstipendien und Studienaufenthalte nachhaltig vertieft. Während mit dem weltweiten Einsatz sog. Experten und Planungsspezialisten die USA heute praktisch führend geworden sind, ist die mehr auf das Kulturelle gerichtete Methode Frankreichs in geistiger und politischer Hinsicht noch immer recht nachhaltig wirksam. Allmählich beginnt aber auch hier ein Wandel, der um so ernster zu beurteilen ist, je mehr sich Ost und West nicht nur in geistig-ideologischer Beziehung, sondern auch als Wirtschaftseinheiten entfremden bzw. konkurrierend einander gegenüberstehen. Durch eine umfassende Kultur-Propaganda, unterstützt von hervorragenden Ausbildungsmöglichkeiten im Hintergrund eines ungeheuren Wirtschaftspotentials, ist heute die Sowjetunion zu einem überragenden Faktor geworden. Nicht umsonst sind heute bei vielen Großbauten im Rahmen der Planungsvorhaben im Mittleren Osten die östlichen Staaten maßgeblich beteiligt.

Wie stark gerade die Möglichkeit ist, durch eine Schulung einen Konkurrenzkampf zu entscheiden oder doch entscheidend zu beeinflussen, zeigt das Beispiel einer großen anglo-amerikanischen Traktoren-Firma. Hier werden, um einen wirklichen Service auch unter schwersten Bedingungen zu gewährleisten, Traktorenführer und Mechaniker ausgebildet und gleichzeitig als eine Art Verkaufswerber geschult. Diese Methode hat sich besonders in den afrikanischen Kolonien bewährt und wird jetzt auch für andere Absatzgebiete auf einer sehr breiten Basis durchgeführt.

Der Preis und die Lieferzeit, die einmal die ausschlaggebende Rolle im Wettbewerb aller exportierenden

Industrien gespielt haben, sind heute nur noch bedingt maßgebend. Die Preise erscheinen nach außen bereits weitgehend aufeinander abgestimmt; hinter den Kulissen jedoch geht der Kampf durch überhöhte Vertretersätze, Treueprämien etc. bis zum Gestehungspreis und oftmals noch darunter weiter. Auch der breite Spielraum der Zahlungsziele darf bei dieser Überlegung nicht unerwähnt bleiben. Die großzügige Einstellung vor allem der amerikanischen Firmen hat manches deutsche Geschäft zum Scheitern gebracht.

### **Erhaltung des „good will“**

In besonders erschwerender Weise begegnet der deutsche Kaufmann draußen immer wieder den verschiedenen staatlichen Exportförderungsmaßnahmen der Konkurrenzländer, die es ihm oft nahezu unmöglich machen, trotz günstiger Angebote und kürzerer Lieferzeiten ins Geschäft zu kommen. Die Zoll- und Hafenpräferenzen und die bekannten Kontingentslisten französischer Prägung sind mehr oder weniger offiziell in Handelsverträgen verankerte Maßnahmen, um eine wirklich ernsthafte Konkurrenz von vornherein auszuschalten.

Wenn auch noch immer der Herkunftsname, das „made in ...“ eine grundlegende Bedeutung für Ware und Werbung besitzt, so hat doch der ursprüngliche Wert durch die Vielzahl gleichwertiger, aber preisgünstigerer Qualitäten stark verloren. Erstaunlich schnell hat z. B. die DDR ihre Kinderkrankheiten mangelnder Qualität im Export abgelegt und kann heute in vielem erfolgreich neben Westdeutschland auftreten.

Den „good will“ für einen Warenbegriff zu schaffen stellte unsere Väter vor große Probleme, den Begriff aber als solchen zu halten heißt für uns, Herr zu werden über nahezu unüberwindliche Schwierigkeiten. Nur im engsten Zusammenspiel von Kaufmann und Techniker liegt heute der Weg, der neuen Situation zu begegnen und trotz des großen zeitlichen und finanziellen Vorsprungs der Konkurrenz erfolgreich zu bestehen. (O - n)