

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

Article — Digitized Version

Droht ein Handelskrieg in Europa?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1959) : Droht ein Handelskrieg in Europa?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 12, pp. 671-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132893>

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.

ZEITGESPRÄCH

Fortsetzung:

Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt

Ein Gespräch zwischen Vertretern verschiedener Wirtschaftszweige

MASCHINENINDUSTRIE:

Die EWG darf keine Insel bleiben!

Der Gemeinsame Markt ist noch zu „jung“, um ihn schon als eine Wirklichkeit zu werten, aber er ist doch auch schon wieder zu „alt“, um sich auch heute noch damit zu begnügen, lediglich seine Idee zu interpretieren. Im Maschinenbau hat man das schon vor zwei Jahren verhältnismäßig gründlich getan. Das Ergebnis dieser Auseinandersetzung lag eigentlich von vornherein fest.

Die deutsche Position im EWG-Raum

In Anbetracht ihrer ausgesprochen liberalen Tradition bereitete es den Maschinenbauern keine Mühe, sich mit dem Gedanken an die Herbeiführung eines von jeglichen Handelsschranken befreiten „europäischen Binnenmarktes“ zu befreunden und ihn gutzuheißen. Ein Vergleich ihrer Produktions- und Ausfuhrleistungen mit den entsprechenden Daten der übrigen EWG-Partner gab ihnen das beruhigende Gefühl, für ein freieres Wettbewerbsspiel im Fünfferraum starke Ausgangspositionen zu besitzen. Im Jahre 1957 entfielen von insgesamt 8,1 Mrd. \$ Maschinenproduktion der EWG-Länder auf die Bundesrepublik rund 45 %, auf Frankreich 31, auf Italien 16, auf Belgien-Luxemburg 2,5 und auf die Niederlande 5,5 %.

Noch stärker kommt die — natürlich nur global gesehen — überlegene deutsche Produktionskraft in den Exportzahlen zum Ausdruck. Betrachtet man hier nur die Maschinenausfuhr der EWG-Länder in den

EWG-Raum, so errechnete sich für 1957 bei einem Gesamtvolumen der in diese Richtung fließenden Ausfuhrströme in Höhe von 879 Mill. DM ein deutscher Anteil von 62 %.

Wie wenig Grund die deutschen Maschinenfabrikanten haben, sich vor einem Näherrücken der EWG-Konkurrenz zu fürchten, ergab sich aber wohl am klarsten aus den am Ausgangspunkt des Zeitplanes der EWG von Land zu Land bestehenden Unterschieden des Zollniveaus. Bei diesem Start betrug die Zollbelastung für die Einfuhr von Maschinenbauerzeugnissen in der Bundesrepublik durchschnittlich 5 bis 6 % gegenüber 20 % in Frankreich und 22 % in Italien. Dieser Vergleich zeigt eindeutig, daß sich die deutsche Wettbewerbsposition bei einer Beseitigung der noch bestehenden Zollschränken und sonstigen Handelshemmnisse eigentlich nur verbessern kann, wobei freilich nochmals betont werden muß, daß eine solche Aussage in Anbetracht der Vielgestaltigkeit des Maschinenbaus nur für die Mehrzahl, nicht aber für alle westeuropäischen Konkurrenzverhältnisse in diesem Bereich gilt.

Beeinträchtigt die EWG den Absatz auf anderen Märkten?

Wir sprachen bisher wohlgerne nur vom Gedankenmodell eines Gemeinsamen Marktes und dessen Verheißungen. Bei der Beschäftigung mit dem im Rom-Vertrag niedergelegten EWG-Rezept kamen den Maschinenbauern indessen

schon vor zwei Jahren einige Zweifel, ob man die Chancen eines Gemeinsamen Marktes nicht doch zu hoch werde bezahlen müssen — mit der Aussicht nämlich, durch Veränderungen der Importstruktur die eigenen Positionen in anderen Markträumen zu verschlechtern. Diese Kernfrage aller bis in die jüngste Zeit geführten Integrationsgespräche ist für den Maschinenbau besonders schwerwiegend, wenn man bedenkt, daß nur ein Drittel seiner Ausfuhr im EWG-Raum abgesetzt wird. Ein weiteres Drittel geht in das übrige Europa und der Rest nach Übersee. Diese Verteilung kennzeichnet die Größe des Risikos, als Folge der Abschließung im EWG-Raum auf dritten Märkten mehr zu verlieren, als man im Gemeinsamen Markt gewinnen kann.

Die Exportbedürfnisse des Maschinenbaues wurzeln auf seiner überaus starken Spezialisierung, die, um die Fertigung wirtschaftlich gestalten zu können, vielfach ein über mehrere Kontinente gespanntes Absatznetz voraussetzt. Die Nachfrage etwa nach Innengewinde-schleifmaschinen läßt sich auch bei noch so großer Bemühung nicht aus dem Boden stampfen. Einer beliebigen „Umschaltung“ des Absatzes von einem Marktraum in den anderen sind jedenfalls im Maschinen-geschäft sehr viel engere Grenzen gesetzt als bei vielen Zweigen der Konsumgüterindustrie, bei denen der Schlüssel zur Eroberung eines neuen Marktes oder zur Vergrößerung des Marktanteils vorwiegend bei der Werbung und bei den Preisen liegt. Ob EWG-Europa auf breiter Front genug neue Investi-

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.

tionsimpulse und -möglichkeiten schafft, um eventuelle Einbußen des deutschen Maschinenexports in dritten Räumen auszugleichen, kann niemand mit Sicherheit voraussagen. Eine solche Prophezeiung ist schon deshalb unmöglich, weil so vieles von der allgemeinen Konjunkturentwicklung abhängt. Marktgröße allein ist, wie das Beispiel USA lehrt, noch keine Garantie für einen Dauerfrühling der wirtschaftlichen Expansion.

Was geschah im EWG-Raum?

Man möchte sich wünschen, daß die konjunkturellen Verhältnisse so günstig bleiben, wie sie es im ersten Jahre des EWG-Kalenders waren. Der erste Zollabbauschritt in Höhe von 10 Prozent konnte unmöglich irgendeinem Partnerland sonderliche Kopfschmerzen machen. Eine irgendwie spürbare Wirkung hatte er im Maschinenbereich nicht. Die seit Jahresbeginn zu verzeichnende Auflockerung des Geschäftsganges im Maschinenaußenhandel zwischen den EWG-Ländern kann man jedenfalls damit nicht in Zusammenhang bringen. Denn die gleiche Belegungstendenz zeigte sich auch außerhalb des EWG-Raumes. Vor allem im Verkehr mit Italien und Frankreich blieb die effektive Zollbelastung zuzüglich der sonstigen Nebenabgaben noch viel zu hoch, um die Angebotssituation der in diesen Ländern tätigen deutschen Exportfirmen zu verbessern. In Belgien und den Niederlanden wurde bekanntlich im Zeitpunkt des Zollabbaues die Ausgleichssteuer entsprechend erhöht, so daß sich auch hier keine Erleichterung bot. In Frankreich unterliegen viele Maschinenbauerzeugnisse einer strengen Einfuhrkontingentierung, an deren Sperrwirkung auch ein drastischer Zollabbau nichts ändern könnte.

Es wäre aber falsch zu sagen, das erste EWG-Jahr sei praktisch ohne Ergebnis geblieben. Zumindest haben die Partner eine ganze Menge getan, um sich gegenseitig besser kennenzulernen und sich aufeinander einzustellen — für den Tag, an dem es einmal ernst wird. Mehr als zuvor interessierte man sich dafür, was der Konkurrent plant und tut, was jenseits der Grenzen geschieht, wie der Markt auf der anderen Seite

eigentlich aussieht und mit welchen Veränderungen des bestehenden Leistungsverhältnisses man rechnen muß.

Es zeigte sich, daß vor allem die Amerikaner sehr emsig dabei sind, sich in Ausnutzung der für sie relativ günstigen europäischen Lohnbedingungen mit Maschinenfertigungen im EWG-Raum zu etablieren. Eine bemerkenswerte Initiative im Blick auf den Markt von morgen entfaltete im übrigen die französische Regierung. Frankreichs Maschinenbau erfreut sich zur Zeit ihrer besonderen Fürsorge durch Ankurbelung großzügiger Kreditaktionen in der Absicht, sein Angebotsprogramm zu verbreitern und die französische „Importabhängigkeit“ in bestimmten Maschinenbauerzeugnissen zu vermindern. Wir wollen dahingestellt sein lassen, wie fragwürdig ein solcher Begriff im Zeichen der Bemühung um einen Gemeinsamen Markt klingt. Eine französische Regierungsverordnung vom Mai dieses Jahres räumte steuerliche Abschreibungsvergünstigungen für solche Investitionsvorhaben ein, bei denen französische Maschinen installiert werden. Auch diese Maßnahme ist zweifellos mit dem Geist des EWG-Vertrages schwer zu vereinbaren. Sie löste demzufolge bei uns und in Belgien entsprechende Proteste aus. Die Europäische Kommission in Brüssel scheint diese Bedenken zwar für berechtigt zu halten, vorerst geschah

jedoch nichts, um diese Diskriminierungsmaßnahme außer Kraft zu setzen. Sie ist nach wie vor gültig und wirksam.

Expansionschancen aus größerem Bedarf?

Als Fazit bleibt festzustellen, daß im Zeichen der EWG mancherlei Kräfte mobilisiert sind. Vom Beginn eines Ausleseprozesses kann aber noch keine Rede sein. Man präpariert sich noch — und stärkt die Kapazitäten. Auf die Frage, ob man sie allenthalben später einmal voll nutzen kann, gibt es keine bündige Antwort. Man hat nur die Wahl, hier Optimist oder Pessimist zu sein. Der Nationalökonom Professor Röpke äußerte vor Jahren einmal die Meinung, daß es nur um den Preis von Betriebsstillegungen möglich sein werde, am Gemeinsamen Markt Produktivitätsfortschritte zu erreichen. Die Architekten der EWG dagegen hoffen, einen Durchbruch „nach vorn“ in Form einer gewaltigen Steigerung der wirtschaftlichen Gesamtleistung aller Teilnehmerländer zu finden. Das würde heißen, daß sich die Expansionschancen der einzelnen Unternehmen am Gemeinsamen Markt nicht darin erschöpfen, aus gewissen Konkurrenzverschiebungen individuelle Vorteile zu ziehen, sondern aus einem größeren Bedarfspotential hergeleitet werden können. Aber gibt es eine solche Alternative, wenn die EWG eine Insel ohne Brücke bleibt? (Lt)

FEINMECHANISCHE UND OPTISCHE INDUSTRIE:

Schwergewicht liegt außerhalb der EWG

Wenn man es versucht, über die Situation einzelner Industriezweige im Gemeinsamen Markt Vorausagen zu machen, so bewegt man sich zunächst im Bereich reiner Spekulationen. Die Auswirkungen des EWG-Vertrages sind mannigfaltigster Art, und zwar weil sie in zweifacher Hinsicht völlig neue Daten setzen: einmal durch Vergrößerung des Wirtschaftsraumes, Verschiebung der Handelsströme und Änderungen in der Handelspolitik der einzelnen Mitgliedsländer (indem gewisse Souveränitätsrechte aufgegeben und der Gemeinschaft übertragen werden), andererseits

durch Änderungen der Kosten Grundlagen, der steuerlichen und sozialpolitischen Verhältnisse und vieler anderer Faktoren mehr. So erscheint es fast unmöglich, Vorausagen für die Zukunft zu machen, die Anspruch auf Wahrscheinlichkeit haben könnten. Dies gilt sowohl für den einzelnen Unternehmer wie auch in vermehrtem Maße für einen ganzen Industriezweig.

Vergleichende Betrachtung

Es erscheint aus diesen Gründen angebracht, zunächst einmal eine Art „Bestandsaufnahme“ zu machen, d. h. die Lage der feinmechanischen und optischen Industrie im

Rahmen des Gemeinsamen Marktes unter den zur Zeit gegebenen Daten zu kennzeichnen. Ideale Grundlage für eine solche vergleichende Betrachtung wären Produktionszahlen der feinmechanischen und optischen Industrien in den einzelnen Ländern der EWG, da nur hieraus echte Schlüsse über die Kapazitäten der Mitgliedstaaten und damit ihre Möglichkeiten gezogen werden können. Leider liegt solches Material nicht vor, da einzelne Länder entweder gar keine oder nur eine sehr unvollständige Produktionsstatistik führen und auch der Bereich „Feinmechanik und Optik“ nicht überall gleich definiert ist. Wirklich exakte Vergleiche lassen sich nur auf dem Gebiet des Außenhandels durchführen. Hier liegen für alle Länder ausführliche Statistiken vor, und auch die Abgrenzung der einzelnen Industriezweige ist durch die weitgehende Angleichung an das Brüsseler Zollschemata durchaus möglich.

Die Exportkraft der EWG-Länder in feinmechanischen und optischen Erzeugnissen wird aus den Anteilen deutlich, die die einzelnen Länder am Welthandel dieser Güter einnehmen:

Bundesrepublik	32,0 %
Frankreich	5,5 %
Niederlande	2,7 %
Italien	1,7 %
Belgien-Luxemburg	0,7 %

Der Anteil der Bundesrepublik am Welthandel mit feinmechanischen und optischen Produkten ist also fast viermal so hoch wie der der übrigen EWG-Staaten zusammen! Die deutsche feinmechanische und optische Industrie hat also durchaus Berechtigung, der künftigen Entwicklung — soweit sie den

Außenhandel der EWG-Staaten in feinmechanischen und optischen Erzeugnissen (ohne Uhren) 1958

Raum	Bundesrepublik		Belgien-Luxemburg		Frankreich		Italien		Niederlande	
	Imp.	Export	Imp.	Export	Imp.	Export	Imp.	Export	Imp.	Export
Werte in Mill. DM										
Ges.-Import/Export	95,2	785,9	87,3	15,9	77,6	129,3	70,4	46,2	127,1	54,5
davon: E W G	18,2	156,8	52,1	10,5	26,3	65,8	30,8	3,6	69,4	28,9
E F T A	42,1	228,2	18,6	2,1	24,7	21,3	12,4	2,1	35,8	10,6
übrige Länder	34,9	400,9	16,6	3,3	26,6	42,2	27,2	40,5	21,9	15,0
Anteile in %										
E W G	19,1	20,0	59,6	66,0	33,9	50,9	43,8	7,7	54,6	53,1
E F T A	44,2	28,9	21,3	13,2	31,8	16,4	17,6	4,4	28,2	19,4
übrige Länder	36,7	51,1	19,1	20,8	34,3	32,7	38,6	87,9	17,2	27,5

europäischen Binnenmarkt betrifft — mit Zuversicht entgegenzusehen. Betont sei hier, daß ein solches Urteil zwar für die Feinmechanik und Optik als Ganzes zutrifft, daß aber in den einzelnen Fach- und Erzeugnisgruppen völlig andere Verhältnisse vorliegen können. Dies gilt in vermehrtem Maße für den einzelnen Betrieb, dessen besondere Situation durchaus verschieden von der des gesamten Faches sein kann.

Der Weg der Handelsströme

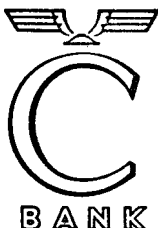
Viel eher als die Kapazitäten und die Exportkraft sind es die Handelsströme und ihre Richtung, die geeignet sind, der deutschen feinmechanischen und optischen Industrie im künftigen Gemeinsamen Markt Probleme aufzugeben.

Die Einfuhr der Bundesrepublik kam 1958 zu 19 % aus der EWG, zu 44 % aus der EFTA und zu 37 % aus den übrigen Ländern. Der Export verteilt sich auf die drei Wirtschaftsräume zu 20 %, 29 % bzw. 51 %. Im Gemeinsamen Markt wird also nur ein Fünftel des deutschen Außenhandels zum Binnenumsatz, während die übrigen 80 % von Ländern außerhalb der EWG bestritten werden; hieraus ergeben sich handelspolitische Konsequenzen.

Bei den übrigen Mitgliedstaaten ist die Situation ganz anders. 60 % des belgischen Imports und zwei Drittel des Exports gingen in die EWG bzw. kamen von dort. Der Außenhandel Belgiens-Luxemburgs wird also im Gemeinsamen Markt sehr stark zurückgehen, da fast zwei Drittel zum Binnenumsatz werden. Auch für Frankreich hat der künftige Gemeinsame Markt wesentlich größere Bedeutung als für die Bundesrepublik. In der Einfuhr werden ein Drittel und in der Ausfuhr die Hälfte vom Gemeinsamen Markt getragen. Die EFTA spielt für Frankreich eine erheblich geringere Rolle als für die Bundesrepublik. Dies gilt in verstärktem Maße für Italien. Hier sind die überseeischen Länder im Export ausschlaggebend. Die Frage des gemeinsamen Außenzolles berührt also Italien noch stärker als die Bundesrepublik. Der Außenhandel der Niederlande erfolgt zu mehr als 50 % mit den EWG-Staaten, die Situation ist ähnlich wie in Belgien.

Handelspolitische Konsequenzen

Die Konsequenzen aus dem Zusammenschluß der fünf Länder zum Gemeinsamen Markt sind also für jedes Mitglied völlig verschieden.



COMMERZBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

DUSSELDORF • FRANKFURT (MAIN) • HAMBURG

In Berlin BERLINER COMMERZBANK Aktiengesellschaft

235 Geschäftsstellen in der Bundesrepublik und in West-Berlin

Die feinmechanische und optische Industrie der Bundesrepublik muß sich immer wieder die Frage vorlegen, wie die traditionellen Handelspartner, die ja zu 80 % außerhalb des EWG-Raumes liegen, auf den Zusammenschluß, insbesondere auf den gegenüber dem bisherigen Zollniveau der Bundesrepublik erhöhten gemeinsamen Außentarif, reagieren werden; sie beobachtet darum alle handelspolitischen Maßnahmen der übrigen europäischen

Länder mit besonderer Aufmerksamkeit. Dies gilt in verstärktem Maße für den Zusammenschluß der Länder Dänemark, Großbritannien, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden und Schweiz zur „Kleinen Freihandelszone“ (EFTA). Daß die Bundesregierung in diesen Tagen erneut die Initiative zu einer Annäherung der beiden europäischen Wirtschaftsgemeinschaften EWG und EFTA ergriffen hat, sei mit Befriedigung vermerkt. (Dr. H. A. E.)

HOLZINDUSTRIE:

Unterschiedliche Lage in den verschiedenen Sparten

Die nachstehenden Ausführungen, insbesondere die Zahlenangaben, beziehen sich auf die gesamte Holzindustrie in der Bundesrepublik mit Ausnahme der Sägeindustrie, Furnierindustrie und des Holzverarbeitenden Handwerks.

Die deutsche Holzindustrie steht mit einem Umsatz von ca. 5,3 Mrd. DM innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft an der ersten Stelle, was nicht ausschließt, daß einzelne Zweige dieser Industrie hinsichtlich ihrer Größe und Wettbewerbsfähigkeit den entsprechenden Industriezweigen in den übrigen Partnerländern der EWG unterlegen sind.

Keine ruinöse Konkurrenz zu befürchten

Auf Grund vieler Untersuchungen, die sich im wesentlichsten auf die vorhandenen deutschen und ausländischen statistischen Unterlagen stützen konnten, ist aber die Vermutung berechtigt, daß die Einfuhr aus den fünf EWG-Ländern bei einem schrittweisen Abbau der Zölle innerhalb der EWG zwar etwas steigen wird, daß sie aber — abgesehen von einigen Erzeugnissen, für die besondere Verhältnisse vorliegen — wahrscheinlich kein gefährliches Ausmaß annehmen wird.

Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Einfuhr für sämtliche Erzeugnisse der Holzindustrie seit langer Zeit liberalisiert, also von allen mengenmäßigen Beschränkungen befreit ist, daß die Zölle durch mehrere autonome Zollsenkungen schon wiederholt abgebaut worden sind und heute kaum noch als ausrei-

chender Schutz angesehen werden können. Die Erzeugnisse aus anderen EWG-Ländern können also schon heute auf dem deutschen Markt konkurrieren. Dementsprechend ist auch die Einfuhr in den letzten Jahren merklich gestiegen. Der weitere Abbau und völlige Wegfall der Zölle wird aber auf die Holzindustrie keine ruinöse Wirkung ausüben.

Absatzaussichten im europäischen Raum

Demgegenüber haben die meisten Zweige der Holzindustrie schon in den letzten Jahren trotz teilweiser hoher Zölle und mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen eine recht günstige Absatzentwicklung im Export gehabt. Wenn am Ende der 12 bis 15 Jahre keinerlei Zölle im Gemeinsamen Markt und keine mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen mehr bestehen, so läßt sich ohne Zweifel der Absatz in diesem Markt für die meisten Erzeugnisse der Holzindustrie erheblich steigern. Die Holzindustrie begrüßt deshalb grundsätzlich auch den Vorschlag der belgischen Regierung, den Abbau der Zölle schon innerhalb von acht Jahren vorzunehmen.

Dagegen bestehen ernstliche Bedenken gegen den französischen Vorschlag, der eine verstärkte Senkung der Binnenzölle am 1. Juli 1960 mit der vorzeitigen Annäherung der nationalen Zölle an den gemeinsamen Außentarif vorsieht. Die Verwirklichung dieses Vorschlages würde bedeuten, daß die Bundesrepublik und die Beneluxstaaten bereits Mitte des nächsten Jahres beträchtliche Zollerhöhungen ge-

genüber der Außenwelt vornehmen müßten, da die nationalen Zölle dieser Länder im gewerblichen Sektor im allgemeinen erheblich unter dem künftigen gemeinsamen Zollniveau liegen. Hierdurch würden die Beziehungen der EWG- zu den übrigen OEEC-Staaten, insbesondere aber zu den Ländern der „Kleinen Freihandelszone“ (EFTA), zweifellos verschlechtert werden, und das Zustandekommen einer gesamt-europäischen Wirtschaftsassoziatio- n würde hierdurch sicherlich erschwert.

Die Holzindustrie hält einen „Brückenschlag“ zur EFTA für dringend erforderlich. Vom Gesamtexport der Holzindustrie sind im Jahre 1958 44 % in die sieben Länder der EFTA geflossen, davon allein 20 % nach Großbritannien, während die EWG-Partnerländer nur 39,7 % und die übrige Welt 16,3 % aufgenommen haben.

Sollte eine hoffentlich über den Rahmen der EWG hinausgehende multilaterale europäische Assoziation unter Einbeziehung möglichst vieler Mitgliedstaaten der OEEC zustandekommen, so wird sich in der großen Linie die Beurteilung der Auswirkungen dieses größeren Binnenmarktes auf die Produktion und den Absatz der Holzindustrie kaum wesentlich ändern. Dieser größere Markt wird für die meisten Zweige dieser Industrie wachsende Absatzmöglichkeiten bieten.

Die skandinavische Konkurrenz

Auf der anderen Seite ergeben sich aber für manche Zweige der Holzindustrie Gefahren aus der beachtlichen Konkurrenz der skandinavischen Länder, insbesondere Schwedens. Wir denken dabei in erster Linie an die Faserplattenindustrie, die Sperrholzindustrie und an die Holzwolle- und Holzmehlindustrie. Diese Länder haben bekanntlich die Vorteile großer Rohstoffquellen und billiger Kraft- und Transportmöglichkeiten. Sie können infolgedessen — und tun es heute schon trotz Zollschatzes — die deutschen Betriebe außerordentlich unterbieten. Fällt bei einer Zollunion unter Einbeziehung der skandinavischen Länder auf die Dauer dieser Zollschatz weg, so werden die genannten Industrien sehr stark gefährdet. Hier müssen also nöti-

Einfuhren aus dem skandinavischen Raum in die Bundesrepublik

Jahr	Finnland		Norwegen		Schweden	
	Menge in t	Wert in 1000 DM	Menge in t	Wert in 1000 DM	Menge in t	Wert in 1000 DM
1954	3 028,9	1 116	1 002,8	349	6 566,1	2 308
1956	1 869,0	782	1 820,1	646	16 834,3	5 890
1958	8 979,5	3 297	1 713,8	703	36 115,5	12 555

genfalls längere Übergangsfristen und andere Schutzbestimmungen, vor allen Dingen auch ungehinderter Zugang zu den Rohstoffquellen, Platz greifen, um drohende Schwierigkeiten zu verhindern.

Faserplattenindustrie hat Sorgen

Für die Faserplattenindustrie in der Bundesrepublik ist schon jetzt die entsprechende Industrie im nordeuropäischen Raum — Schweden, Finnland, Norwegen — ein gefährlicher Wettbewerber. Die Industrie dieser Länder befindet sich weiterhin in starker Ausdehnung. Die Vorjahreskapazität von etwas über 500 000 t soll bis Ende 1960 auf 700 000 t bis 800 000 t ausgeweitet werden. Jede weitere Kapazitätzunahme, die in den nordischen Ländern erfolgt, bedeutet zwangsläufig eine zusätzliche Exportkapazität, da der Pro-Kopf-Verbrauch in den nordischen Ländern seit Jahren konstant ist und nach menschlichem Vorstellungsvermögen auch nicht mehr weiter gesteigert werden kann. Wesentliche Teile dieser Exporte aus den nordischen Ländern kommen nach Deutschland.

Innerhalb des Gemeinsamen Marktes werden mit dem Wegfall der Grenzen zwangsläufig Verschiebungen in der Marktversorgung eintreten. Der deutschen Produktion von konstant 140 000 t in den letzten Jahren standen 1958 folgende Produktionen der EWG-Nachbarn gegenüber: Niederlande: 21 307 t, Belgien: 46 226 t, Frankreich: 110 638 t.

Zu berücksichtigen ist, daß die deutschen Faserplattenwerke durchweg am Süd- oder Ostrand des Bundesgebietes liegen, während die

Benelux-Werke mehr oder weniger unmittelbar vor dem Ruhrgebiet liegen. In Frankreich wird gegenwärtig das wohl modernste europäische Faserplattenwerk gebaut, das mit einer Kapazität von 100 000 t

angelegt ist. Das am Oberlauf der Marne gelegene Werk wird versuchen, einen nicht unbeträchtlichen Teil seiner Produktion im frachtgünstig gelegenen rheinisch-westfälischen Gebiet abzusetzen.

Angesichts dieser Wettbewerbssituation wird sich für die deutsche Faserplattenindustrie in verstärktem Ausmaß die Notwendigkeit ergeben, durch qualitativ bessere Ware und durch Veredlungsware erhöhte Ansprüche zu befriedigen. (B.)

Droht ein Handelskrieg in Europa?

Die publizistischen Mittel sind heute zu schnell bereit, Zuspitzungen und sensationelle Formulierungen zu wählen, um bei der herrschenden Überschwemmung mit wirtschaftspolitischen Organen zur Geltung zu kommen. Wir kennen alle die Neigung unserer Wirtschaftler, sich durch Beschränkung auf komprimierte Dienste, auf Digests, auf eindeutige Prognosen vor der Überfülle des wirtschaftspolitischen Schrifttums zu retten, und man kann es ihnen nicht übelnehmen, sie handeln in Notwehr gegen den „Zeitklau“ der Publizistik, denn die wirtschaftspolitische Unterrichtung darf ihnen ja nicht die Zeit rauben für wirtschaftliches Handeln. Eine solche Kurzinformation birgt aber die große Gefahr der Simplifizierung in sich, die dazu verführt, eine geistreiche Formulierung, eine aus Geltungsbedürfnis geborene Sensation oder eine zugespitzte Prognose als Erkenntnis einer geistigen Auseinandersetzung zu nehmen.

So ist es auch mit dem Teufel „Handelskrieg“, der heute so bereitwillig an die Wand gemalt wird und der in seiner aphoristischen Ankündigung schon als Faktum hingenommen wird. Solche gläubige Hinnahme von Aphorismen beeinträchtigt aber die wirtschaftspolitische Entscheidung und das wirtschaftliche Handeln, und das Ergebnis ist, daß wir plötzlich den Handelskrieg haben, ohne ihn zu wollen. (Ähnlich steht es ja auch mit konjunkturpolitischen Voraussagen und den Prophetien über Börsenkurse.) Wir wollen nicht die Gefahr bagatellisieren, die für Europas Wirtschaftsfrieden in der Bildung der zwei Wirtschaftsblöcke EWG und EFTA liegt, im Gegenteil, wir wollen diese Gefahren in ihrer ganzen Tragweite erkennen, gerade um den Handelskrieg zu vermeiden. Wirtschaft wird ebenso wie Politik von den Menschen gemacht, und es gibt keinen unentrinnbaren Automatismus.

Wir haben immer das Gespräch unter Sachkennern für ein wichtiges Mittel der wirtschaftspolitischen Unterrichtung gehalten, das trotz Pointierung der Argumente eine eigene Meinungsbildung ermöglicht. Alle Gesprächspartner, die sich im Großen Europa, aber auch in allen Branchen der nationalwirtschaftlichen Bundesrepublik zu diesem Thema geäußert haben, sind sich darin einig, daß eine wirtschaftliche Integration ihre sinnigste Erfüllung nur im gesamteuropäischen Raum finden kann. Im Interesse der europäischen Gemeinschaft sollte die Politik sich mit ihren Wünschen und Erwartungen bescheiden, bis die Wirtschaft ihr den Boden für eine künftige Neugestaltung bereitet hat. Die Lobbyisten — die es ja nicht nur in den USA gibt — können hierbei ein segensreiches Werk tun, wenn sie unter zeitweiliger Zurückstellung des eigenen Gruppeninteresses einmal dem gesamtwirtschaftlichen Interesse des ganzen Kontinents dienen. Denn keine Gruppe, keine Branche und kein Land kann von einem Handelskrieg profitieren. Durch eine solche Tat könnten sie ihren lädierten Ruf erheblich verbessern. Wir werden keinen Handelskrieg haben, wenn wir ihn nicht wollen oder dulden. (sk)

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20--30, TELEFON 361 061
27 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL