

Ernst, Gerhard

Article — Digitized Version

Exportprobleme der Unternehmung im Maschinenbau

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Ernst, Gerhard (1959) : Exportprobleme der Unternehmung im Maschinenbau, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 12, pp. 675-678

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132895>

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.

Exportprobleme der Unternehmung im Maschinenbau

Die Gestaltung des Exportgeschäftes mit den Entwicklungsländern seitens der Unternehmungen des westdeutschen Maschinenbaus war in letzter Zeit wiederholt Gegenstand von Überlegungen gewesen. Zwei aktuelle Probleme standen dabei im Vordergrund. Einmal handelt es sich um die Tendenz zum local manufacturing, zum anderen um die Frage der optimalen Verkaufspolitik mit den wirtschaftlich rückständigen Gebieten überhaupt.

Die Tendenz zum local manufacturing

Nach abgeschlossenem Aufbaustadium bestimmter Grundindustrien sind manche Entwicklungsländer bestrebt, bisher importierte komplette Einheiten nunmehr ganz oder teilweise in der heimischen Wirtschaft herzustellen. Man nennt diese Erscheinung den Trend zum local manufacturing. Devisenwirtschaftliche, beschäftigungs- und entwicklungspolitische Gründe bestimmen Art und Umfang des local manufacturing in den einzelnen Staaten. Die Fälle mehren sich, daß von Unternehmungen des Maschinenbaus lediglich die Lieferung bestimmter hochqualifizierter Kernstücke verlangt wird. Soll diesen Wünschen der Exportkunden entsprochen werden? Man wird zu größter Vorsicht beim Export nur edler Teile eines Erzeugnisses aus dem Produktionsprogramm des Maschinenbaus mahnen müssen, und dies aus zwei Gründen.

Eine große Zahl der Erzeugnisse im Bereich der Maschinenindustrie wird in Serienproduktion hergestellt. Aus fertigungsorganisatorischen Gründen muß dabei der Betrieb auf eine qualitative und quantitative Gesamtplanung für das einzelne Gut eingestellt sein. Nur so vermag sich der Durchlauf und der Materialfluß an jeder Kostenstelle reibungslos und termingerecht zu vollziehen. Wird nun eine gewisse Anzahl des Gutes, auf das die Produktionsplanung bezogen ist, nicht vollständig hergestellt, so entstehen Leerzeiten an den zum Gesamtdurchlauf erforderlichen Kostenstellen. Der Materialfluß wird gestört, die optimalen Planzeiten für Maschinenlauf und Maschinenbesetzung sind teilweise überschritten. Die Störungen pflanzen sich auf Beschaffungsbereich, Lagerbereich und innerbetrieblichen Verkehrsbereich fort. All diese betriebstechnischen Disproportionalitäten schlagen sich betriebswirtschaftlich in gestiegenen Kosten nieder. Gerade aber in solchen Störungsfällen ist eine genaue Kostenzurechnung auf den ver-

ursachenden Mehrkostenträger äußerst schwierig. Eine exakte Zurechnung ist in vielen Fällen auch von vornherein unmöglich, weil der mangelhafte Stand der Werkstatt-Statistik eine Aufschlüsselung der Kostenarten schon gar nicht zuläßt. Das teilgefertigte Gut wird dann entweder mit zuviel oder zuwenig Kosten belastet. Im ersteren Falle wird der erhöhte Preis mit dem Preisniveau anderer Anbieter nicht in Wettbewerb treten können; der Absatz ist in Frage gestellt. Im anderen Falle gibt der Betrieb Leistungen unbezahlt ab. Werden die Mehrkosten anderen Kostenträgern auferlegt (etwa dem vollständig gefertigten Gut der Serie oder Masse), so ist die Gefahr groß, daß zum Inlandsabsatz oder zum Export in Industriestaaten bestimmte Güter nicht konkurrenzfähig sind.

Es ist zu prüfen, ob in der Betriebsplanung bereits im voraus eine Teilfertigung für eine bestimmte Anzahl von Stücken berücksichtigt werden kann. Praktisch ist das aber unmöglich, weil die Planung weder Anzahl und Zeitpunkt noch den Grad der Teilfertigung im voraus kennt. Die Anzahl der nur als Teile zu fertigenden Stücke hängt von Imponderabilien verkaufstechnischer Art ab und könnte höchstens als vage Sollzahl in die Betriebsplanung einbezogen werden. Der Zeitpunkt des Durchlaufs ist ebenso wenig vorausbestimmbar, da dieser mit den jeweiligen vertraglichen Vereinbarungen bei der Auftragserteilung eng verknüpft ist. Unbekannt muß auch der Grad der Teilfertigung bleiben. Müssen selektive Kostenstellen durchlaufen werden und welche; oder können sukzessive die Kostenstellen der Fertigung bis zu einem gewissen Verarbeitungsgrad des Kostenträgers ausgelastet werden? Angesichts dieser fehlenden Ausgangsdaten ist eine betriebliche Vorausplanung für die Teilfertigung undurchführbar.

Zusammenfassend muß man zu dem Ergebnis gelangen, daß Engpaßstellen und Leerzeiten im Fertigungsbereich die Folgen der Teilfertigung in einem auf Gesamtherstellung angelegten Betrieb sind. Eine Teilfertigung von Fall zu Fall läßt zusätzliche Kosten entstehen, die den Betriebsablauf stören. Sie ist unwirtschaftlich und zwangsläufig auch unrentabel.

Strukturverschiebungen in Entwicklungsländern

Es bleibt einer neuen Überlegung vorbehalten, ob denn nicht die Serienproduktion teilgefertigter Güter wirtschaftlicher sei. Dabei wäre daran zu denken,

Auch in Geldangelegenheiten den Fachmann fragen



DRESDNER BANK
AKTIENGESELLSCHAFT

einen ganzen Betrieb oder nur Betriebsabteilungen lediglich auf Teilfertigung einzurichten. Eine Umstellung der genannten Art auf Nur-Teilfertigung ist bestimmt wirtschaftlich. Es muß aber sehr stark bezweifelt werden, ob eine solche Anpassung rentabel ist. Mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit wird man zu dem Schluß gelangen, daß bei Nur-Teilfertigung das eingesetzte Kapital nicht nur keinen Gewinn erbringt, sondern sogar verzehrt wird. Folgende Argumentation führt zu diesem Ergebnis:

Die zum Zwecke der Nur-Teilfertigung eingerichteten Werkstätten müssen, um eine Rentabilität zu gewährleisten, einen hohen Auslastungsgrad haben. Das bedeutet, daß längerfristig ständig Aufträge auf Teilfertigung eingehen müssen. Es ist jedoch kaum anzunehmen, daß dies bei irgendwelchen Erzeugnissen aus dem vielschichtigen Produktionsprogramm des Maschinenbaus der Fall sein wird. Denn einmal muß man den quantitativen Aspekt hier berücksichtigen: nur etwa 15% des Auslandumsatzes des westdeutschen Maschinenbaus gehen in die Entwicklungsländer, und auch hier taucht das Problem der Teilfertigung lediglich bei einzelnen Staaten auf. Zum anderen aber ist der Wunsch auf Lieferung bestimmter Teile nur vorübergehender Natur und versiegt längerfristig. Um dies zu begründen, ist ein Eingehen auf langfristig wirksame Entwicklungsgesetze vonnöten.

Sehr verbreitet ist die Ansicht, in den Entwicklungsländern würden die Rohstoffquellen ausgebaut, weniger aber eine der Versorgung der rasch steigenden Bevölkerung dienende Industrie errichtet. Diese Vorstellung ist irrig. Im Jahre 1950 stammten zwei Drittel aller verarbeiteten industriellen Rohstoffe und drei Viertel aller Mineralien und forstwirtschaftlichen Rohstoffe aus den entwickelten Industrieländern.¹⁾ Überhaupt keine Anzeichen sprechen dafür, daß sich eine internationale Arbeitsteilung verstärkt herauskristallisiert, bei der die Entwicklungsländer zu Rohstofflieferanten, die alten Industriestaaten aber zu Verarbeitern werden.

Dagegen ist nicht daran zu zweifeln, daß sich der Aufbauprozeß der Wirtschaften in den Entwicklungsländern ähnlich vollzieht wie ehemals in den klassischen Industriestaaten und den USA. Auch Deutschland bezog in der Mitte des letzten Jahrhunderts hochqualifizierte Teile noch aus dem industriell entwickelteren England. Inzwischen sind diese importierten Teile längst Gegenstand der Produktion im eigenen Land geworden. Mit zunehmender Industrialisierung schwindet die Einfuhr von Halbfabrikaten überhaupt.²⁾ Länder, die heute noch Kernstücke für bestimmte Produkte nachfragen, werden diese bald selbst herstellen. Denn offenbar ist die Herstellung der Güter, deren Teile jetzt noch von den alten Industrieländern bezogen werden, standortgünstig und lohnend. Wenn behauptet wird, die neuen Staaten seien infolge verschiedener Umstände (politisch, soziologisch, klimatisch, ethnologisch) nicht imstande, in absehbarer Zukunft hochqualifizierte Erzeugnisse selbst herzustellen, so ist dies eine Illusion. Hier braucht man nur an das Beispiel Japans erinnert zu werden: das Land stieg binnen weniger Jahrzehnte zu einem führenden Industriestaat der Welt auf.

Es muß also damit gerechnet werden, daß die Länder, die jetzt edle Teile bei uns bestellen, diese sehr bald

¹⁾ Vgl. Wilfried Guth: „Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder“, Basel und Tübingen 1957, S. 117.

²⁾ Vgl. Walther Hoffmann: „Stadien und Typen der Industrialisierung“, Jena 1931, S. 63 ff.

selbst fertigen werden. Unter „sehr bald“ sind unter Umständen nur wenige Jahre zu verstehen. Durch die Übertragung von technischem Wissen in großem Stil auf die Entwicklungsländer (Delegation von Fachleuten, Ausbildung von Praktikanten usw.) und beschleunigt durch das politische Hegemoniestreben zwischen Ost und West vollzieht sich die Industrialisierung der wirtschaftlich zurückgebliebenen Länder noch schneller als der im Vergleich zu den europäischen Industriestaaten sehr rasche Aufstieg der USA.

Auf Grund der zu erwartenden Strukturverschiebungen in den Entwicklungsländern wird man folgern dürfen, daß die Errichtung spezieller, auf Teilfertigung eingerichteter Produktionsstätten bei uns nicht rentabel ist.

Dem Export nur edler Teile wird man aus den bisher aufgezeigten Gründen grundsätzlich mit sehr großer Vorsicht begegnen müssen. Wird jedoch die Lieferung von teilgefertigten Erzeugnissen verweigert, so ist mit Sicherheit zu erwarten, daß die Kunden in den Entwicklungsländern andere, bereitwilligere Lieferanten beauftragen werden. Damit geht vielleicht ein späterhin sehr wichtiger Geschäftspartner verloren. Wie soll denn nun aber die Verkaufspolitik mit den Entwicklungsländern konkret eingerichtet werden? Diese Frage führt direkt auf das zweite hier angeschnittene Problem, die langfristigen Chancen des westdeutschen Maschinenbaus auf den Märkten der wirtschaftlich rückständigen Gebiete überhaupt.

Langfristige Exportchancen im Maschinenbau

Über die Notwendigkeit einer sorgfältigen und weit-sichtigen Pflege der Märkte in den bislang noch wirtschaftlich rückständigen Gebieten bedarf es wohl keiner Begründung. Es sollte aber auch über den Hauptzweck des Exportgeschäftes mit den Entwicklungsländern keine Meinungsverschiedenheiten geben. Wie das gesamte Wirtschaften der Unternehmung so muß auch der Export unter dem Gesichtspunkt einer größtmöglichen Gewinnerzielung gesehen werden. Andere Motive, wie die Verwirklichung schöpferischer Ideen, Schaffung einflußreicher Positionen sowie die Bewältigung zivilisatorischer Aufgaben, sind von sekundärer Bedeutung und nicht eigentlich die Sache des Einzelunternehmens. Die Entwicklungshilfe in diesem Sinne wird man den staatlichen und internationalen Institutionen zuweisen müssen. Man muß vielmehr die Problematik des Exportgeschäftes in Entwicklungsländern nüchtern und sachlich beurteilen³⁾ und keineswegs mit strapazierten ethischen Maximen oder unkontrollierten Gefühlsmomenten verquicken. Eine solche Einstellung ist gewiß am ehesten geeignet, ein von Mißtrauen freies und gesundes Klima zwischen uns und den Handelspartnern in den Entwicklungsländern zu schaffen, aber auch uns selbst vor suggestiven Illusionen zu bewahren. Wie ist nun langfristig das Gewinnmaximum im Geschäft mit den Entwicklungsländern am ehesten zu erreichen?

Wenn man die langfristigen Exportchancen des westdeutschen Maschinenbaus von der Angebots- und Nachfrageseite her prüft, so wird man sie aus bekannten Gründen als sehr günstig beurteilen dürfen. Allerdings ändert sich die Sachlage sofort, wenn man den westdeutschen Maschinenexport nach den Entwicklungsländern unter dem Gesichtspunkt des erzielten Gewinns betrachtet. Hier wird man für die Zukunft mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit sagen müssen,

³⁾ Vgl. Klaus Billerbeck: „Der deutsche Beitrag für Entwicklungsländer“, Hamburg 1958, S. 16.



BANK FÜR GEMEINWIRTSCHAFT

daß sich das Exportgeschäft häufig nicht übermäßig lohnt. Die Gründe hierfür sind ja allgemein bekannt. Die internationale Konkurrenz zwingt die Unternehmen, Preise und Zahlungsziele zu bewilligen, die den Profit meist auf ein Minimum herabdrücken. In vielen Fällen steht der Kaufpreis für gelieferte Waren auch nach dem vereinbarten Zahlungsziel hinaus lediglich als Forderung in den Büchern der Betriebe des westdeutschen Maschinenbaus. Die ermutigenden Meldungen über die Verkäufe in Entwicklungsländern sollten nicht mit Stolz erfüllen, sondern viel eher der Anlaß sein, die gesamte Verkaufspolitik in die Entwicklungsländer grundsätzlich zu überprüfen. So wie bisher jedenfalls kann das Exportgeschäft in die wirtschaftlich rückständigen Länder nicht mehr weiter betrieben werden. Die aktuelle Tendenz zum local manufacturing verschlimmert die Lage nur noch. Es muß daher ein Weg gefunden werden, bei dem den Wünschen der Exportkunden entsprochen wird, gleichzeitig aber der Unternehmung ein angemessener Gewinn zufließt. Viele westdeutsche Unternehmen glauben diesen Weg in der Direktinvestition gefunden zu haben.

Vor- und Nachteile der Direktinvestitionen

Unter Direktinvestitionen ist hier die Errichtung von Niederlassungen, Tochtergesellschaften, Zweigstellen, Montagewerken usw. im Ausland zu verstehen. Wesentlich ist dabei die Tatsache, daß die inländische Mutterfirma Geldkapital oder Sachkapital (Maschinen) ins Ausland überträgt. Man hält in vielen Kreisen auch der Maschinenindustrie die Direktinvestitionen für die vorteilhafteste Art, das traditionelle Exportgeschäft mit seinem unbefriedigenden Ergebnis durch etwas Besseres abzulösen. Der westdeutsche Maschinenbau hat seit 1952 fast 122 Mill. DM Direktinvestitionen getätigt. Hier gilt es zu überlegen, ob die Direktinvestition der geeignetste Weg zur richtigen Anpassung an die Wirtschaftsentwicklung in den zurückgebliebenen Ländern ist.

Im wesentlichen sind es vier Gründe, die für eine Direktinvestition sprechen:

1. Die Direktinvestition nach den Entwicklungsländern ist ein sicheres Mittel zur Förderung der Warenausfuhr, weil der Kapitalexport mit der Ausfuhr der eigenen Fabrikate in den meisten Fällen Hand in Hand geht.
2. Der Kapitalexporteur schaltet sich von vornherein in den Wachstumsprozeß entwicklungsfähiger Volkswirtschaften ein; er erwirbt einen sicheren Platz in der Wirtschaft des Entwicklungslandes.
3. Durch die Direktinvestition kann man sich elastisch den Gegebenheiten und Wünschen des Marktes anpassen. Überdies können meist Einzelteile in das betreffende Land unter günstigeren Zollbedingungen oder mit niedrigeren Transportkosten eingeführt werden als montierte Enderzeugnisse. Gerade bei langem Transportweg kann die Herstellung sperriger Güter an Ort und Stelle im Entwicklungsland eine wesentliche Verbilligung bedeuten.

4. Die Profitrate in Entwicklungsländern ist, absolut gesehen, viel höher als in den klassischen Industrieländern, weil Knappheit an Kapital besteht. Guth nennt Profitraten bis zu 15% bei Direktinvestitionen in Entwicklungsländern.⁴⁾

Diesen offenkundigen Vorteilen der Direktinvestition stehen allerdings schwerwiegende Nachteile gegenüber:

1. Die reinen Produktionskosten in Entwicklungsländern sind entgegen einer weit verbreiteten Ansicht fast immer höher als in den industrialisierten Ländern. Zwar sind gerade die Lohnkosten geringer, allein die mangelnde Geschultheit der Arbeiter macht einen erheblich größeren Arbeitseinsatz erforderlich.⁵⁾ Zudem sind in den Entwicklungsländern Transporteinrichtungen, Energieversorgung, Reparaturmöglichkeiten usw. noch unzureichend ausgebaut, was wesentlich höhere Kosten für diese Leistungen bedingt. Dieser Mehraufwand müßte durch Kostenvorteile der bereits genannten Natur kompensiert werden.
2. Bei einer exakten Wirtschaftlichkeitsrechnung der Direktinvestitionen müssen die erwarteten Erträge mit einem sehr hohen Kalkulationszinsfuß diskontiert werden, der das außergewöhnliche Risiko⁶⁾ der Kapitalanlage in den Entwicklungsländern widerspiegelt.⁷⁾ Die absolut höhere Profitrate der Auslandsanlage wird so bei einer genauen Risikokalkulation in den meisten Fällen zu einem Verlust.



BAVARIA

...Wenn man

Durst hat!

BAVARIA - ST. PAULI - BRAUEREI - HAMBURG

Bei der relativ hohen Kapitalintensität in allen Fachzweigen des Maschinenbaus muß zwangsläufig ein im Vergleich zu anderen Branchen viel höherer Kapitalbetrag in Entwicklungsländern eingesetzt werden. Dieser hohe Kapitaleinsatz muß sich aber in einem überschaubaren Zeitraum abgeschrieben haben. In der Wirtschaftlichkeitsrechnung muß der Strom der Er-

⁴⁾ Wilfried Guth, a. a. O., S. 35.

⁵⁾ Vgl. R. S. Eckaus: „The factor proportions problem in underdeveloped areas“, in: American Economic Review, Bd. 45, 1955, S. 539 ff.

⁶⁾ Vgl. Henry C. Aubrey: „Investment decisions in underdeveloped countries“, Capital formation and economic growth, New York 1954, S. 397 ff.

⁷⁾ Zur Wirtschaftlichkeitsrechnung vgl. die auch für die Praxis zugeschnittene, systematische Monographie von Erich Schneider: „Wirtschaftlichkeitsrechnung“, Tübingen und Bern 1957.

träge kurz, aber sehr hoch sein.⁸⁾ Wie man an Hand numerischer Beispiele leicht zeigen kann, ist daher eine Investition in Entwicklungsländern für Unternehmen des Maschinenbaus nur bedingt rentabel. Wenn, wie die Statistik ausweist, Unternehmungen des Maschinenbaus dennoch in erheblichem Umfang Direktinvestitionen getätigt haben, so sollte dies kein Grund sein, ohne ganz genaue Prüfung aller Faktoren in jedem Einzelfall auf diesem Weg zu folgen. Wie ja bekannt ist, werden die Investitionsentscheidungen auch heute noch vielerorts ohne genaue Abwägung aller Einflußfaktoren und ohne Wirtschaftlichkeitsrechnung gefällt, ganz abgesehen von der hier so wichtigen Kenntnis der hauptsächlichlichen Entwicklungsgesetze zurückgebliebener Volkswirtschaften.

Man muß nach einer neuen Methode suchen, bei der die Vorteile der Direktinvestitionen einbezogen sind, der Nachteil mangelnder Rentabilität des eingesetzten Kapitals aber vermieden wird. Ein solcher Weg bietet sich in einem verstärkten Beratungsexport an.

Verstärkter Export des „know how“

Unter Beratungsexport ist hier der Verkauf technischen, organisatorischen und wirtschaftlichen Wissens an das Entwicklungsland zu verstehen. Im Gegensatz zum klassischen Exportgeschäft wird primär nicht die maximale Verkaufsmenge von Fertigprodukten erstrebt. Vielmehr übergibt und übernimmt der Exporteur im Entwicklungsland lediglich die Gestaltungsfunktion. Es handelt sich mit anderen Worten um den Verkauf des „know how“. Der Beratungsexport ist nicht identisch:

1. mit dem Consulting Engineering. Der consulting engineer befaßt sich im wesentlichen nur mit der Projektbearbeitung, d. h. er berät bei der Durchführung konkreter Investitionsvorhaben.⁹⁾ Daneben übernimmt der consulting engineer von Fall zu Fall wohl auch die administrative und koordinierende Funktion eines general contractor, ohne jedoch die Aufträge in eigenem Namen und für eigene Rechnung zu erteilen.

2. mit der Lizenzvergabe. Bei der Lizenzvergabe handelt es sich um die Übertragung eines Ausbeutungs- oder Benutzungsrechtes an einem Patent.

3. mit Betriebsberatung. Die Betriebsberatung gliedert sich in eine technische und eine wirtschaftliche Beratung. Zur ersten Kategorie zählen: Überprüfung vorhandener Anlagen auf ihre technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit; Beratung beim Betrieb von Anlagen; periodische Betriebskontrollen; Prüfung der innerbetrieblichen Transportverhältnisse oder der Unfallschutzeinrichtungen; Ausarbeitung von Rationalisierungs- und Modernisierungsvorschlägen; Übernahme von Forschungs-, Entwicklungs- oder Konstruktionsaufträgen; Unterweisung des einheimischen Bedienungspersonals für im Bau befindliche Anlagen. Zur wirtschaftlichen Beratung gehören: Aufstellung von Absatzplänen, Beratung in Fragen des Management, der

⁸⁾ Vgl. Hollis B. Chenery: „The application of investment criteria“, in: Quarterly Journal of Economics, Bd. 67, 1953, S. 76 ff.

⁹⁾ Vgl. Wolfgang K l e m m : „Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exports und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen“ (Consulting Engineers), Berlin 1957.

public und human relations, der Finanzierung, der Steuerzahlung; Hilfeleistung bei Verhandlung mit Behörden, Banken etc.; Beratung in Fragen der Verkaufsmethoden, des Marketing, der Erzeugnisgestaltung; Hilfestellung bei der Taxierung von Vermögenswerten, bei der Bilanzierung etc.

Der Beratungsexport umschließt vielmehr alle Formen der genannten Dienstleistungen. Ein brain trust stellt den Entwicklungsländern das vielfältige Wissen des Unternehmens zur Verfügung.

Die Unternehmungen des Maschinenbaus können sich nicht besser in die Wirtschaftsentwicklung noch rückständiger Länder einschalten als durch verstärkten Beratungsdienst. Dies ist langfristig gesehen der sicherste und beste Weg, in den aufstrebenden Wirtschaften einen Ruf zu erlangen, der Voraussetzung eines späteren Warenaustausches ist. Ferner kann auf diese Weise der unabwiesbare Wunsch der Entwicklungsländer auf local manufacturing mit den wirtschaftlichen Interessen der Betriebe des Maschinenbaus harmonisiert werden. Endlich wird durch eine Verlagerung des Exports auf den Sektor der Dienstleistungen eine wesentlich höhere Profitrate erzielt.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die sehr langfristigen Exportchancen für die Produkte des Maschinenbaus durchaus günstig sind. Der tatsächliche zukünftige Export in die Entwicklungsländer hängt jedoch ganz entscheidend davon ab, inwieweit es gelingt, Ruf, Ansehen und Bekanntheit auf diesen Märkten zu erwerben. Nicht so sehr durch Verkäufe im jetzigen Stadium des Aufbaus, sondern viel eher durch Beratung läßt sich eine solche günstige Marktposition erringen. Die Verkäufe in die Entwicklungsländer sind sowieso nur zufälliger Natur: die scharfe internationale Konkurrenz läßt eine zielstrebige schwerpunktmäßige Verkaufspolitik ja nur in wenigen Fällen zu.

Schlußfolgerungen

Ohne den Anspruch zu erheben, die zum Teil recht vielschichtigen Fragen genügend bis ins einzelne geklärt zu haben, wird man die Folgerungen für die Unternehmen des Maschinenbaus in drei Hauptpunkten zusammenfassen dürfen:

1. Teilfertigung von Maschinen sollte nach Möglichkeit vermieden werden, sie ist höchstens dann rentabel, wenn es sich um Einzelfertigungsstücke handelt.

2. Größte Vorsicht ist den Direktinvestitionen gegenüber am Platze. Auch wenn der Bund zur Abdeckung politischer Risiken beiträgt, bleiben wesentliche wirtschaftliche Unsicherheiten ungedeckt.

3. Der Beratungsexport der westdeutschen Maschinenindustrie muß intensiviert werden. Da in den meisten Fällen eine solche Einrichtung von der Einzelunternehmung nicht getragen werden kann, müssen baldigst Überlegungen angestellt werden, wie der Forderung nach „know how“-Export durch Gründung eines Zentralinstituts des westdeutschen Maschinenbaus Rechnung getragen werden kann.

Es wäre zu wünschen, daß gerade zum letzten Punkt in nächster Zeit konkrete Vorschläge unterbreitet werden würden.

Bezugspreise für den WIRTSCHAFTSDIENST: Einzelpreis: DM 3,50, vierteljähr. DM 10,—, mit Beilage „Weltkartei der Wirtschaftspresse“ vierteljähr. DM 36,— oder mit „Bibliographie der Wirtschaftspresse“ vierteljähr. DM 36,—. Zu beziehen vom Verlag Weltarchiv GmbH., Hamburg 36, Poststr. 11, oder durch den Buchhandel.