

Morgenbesser, Herbert

Article — Digitized Version

Die westdeutsche Schokoladenindustrie

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Morgenbesser, Herbert (1960) : Die westdeutsche Schokoladenindustrie, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 40, Iss. 11, pp. 636-640

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133051>

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.

Der Hafropolitiker muß insbesondere die Reaktion der Konkurrenzhäfen einkalkulieren. So haben Kostensenkungen keinen Sinn, wenn sie sofort vom Konkurrenzhafen mitgemacht werden und dadurch nur zur Einnahmenverminderung bei allen Häfen führen, ohne die Verteilung des Verkehrsaufkommens zu ändern. Außerdem ist immer zu prüfen, ob — wenn überhaupt — lineare (allgemeine) oder punktuelle (gezielte) Preismaßnahmen (Tarif- und Gebührensenkungen) besser zum Ziele führen.

Allein schon diese schlagwortartige Aufzählung der Konsequenzen für die Hafropolitik zeigt, daß die Aufgabe des Hafropolitikers keineswegs leicht ist. Nor-

malerweise wird es kaum möglich sein, so exakte Unterlagen über die tatsächlichen Hafenkosten und -Leistungen zu erhalten, daß zwingende Schlüsse gezogen werden könnten. Die bisher vorliegenden praktischen Erfahrungen sind jedenfalls nicht sehr ermutigend. Das pragmatische und spekulative Element ist daher auf dem Gebiet der Hafenkostenpolitik immer noch vorherrschend.

Der Zwang zur Systematisierung dieses außerordentlich komplexen Bereichs stellt sich trotzdem jedem, der sich ernsthaft um sinnvolle hafen- und verkehrspolitische Lösungen bemüht.

Die westdeutsche Schokoladenindustrie

Herbert Morgenbesser, Hamburg

Unmittelbar nach dem zweiten Weltkrieg sah sich die westdeutsche Schokoladenindustrie vor eine Situation gestellt, die durch die Total- bzw. Teilerstörung von rd. 80% der Betriebe gekennzeichnet war. Nach zehnjähriger unfreiwilliger Produktionsunterbrechung erhielt die Industrie erstmalig im Mai 1949 wieder nennenswerte Rohkakaozuteilungen in Höhe von monatlich 2 600 t, was eine rd. 50%ige Ausnutzung der damaligen Kapazität ermöglichte.

WIEDERAUFBAU

Im Juni 1949 kam die erste Schokolade aus inländischer Fertigung auf den westdeutschen Markt, nachdem für die Berliner Bevölkerung schon seit Februar des genannten Jahres Tafelschokolade in der Kölner Schokoladenfabrik Gebr. Stollwerk hergestellt wurde. Die damalige Kostensituation der westdeutschen Schokoladenindustrie war sehr ungünstig. Für Rohkakaos mußten die deutschen Fabrikanten einen Festpreis von 315 DM/kg zahlen, wozu noch die hohe Besteuerung des Zuckers sowie die durch unzureichende Ausnutzung der vorhandenen Kapazität bedingte Kostenprogression kam. An die Kalkulation wurden somit höchste Anforderungen gestellt, wollte man bei stärkstem Kostendruck die Herstellung von Qualitätsware sicherstellen. Für Pralinenfüllungen kam damals in der Hauptsache Zucker und Marmelade in Frage. Weinbrandfüllungen waren wegen der sehr hohen Weinbrandpreise nicht möglich. Unter diesen Umständen war ein Export deutscher Schokoladenerzeugnisse vorerst ausgeschlossen. Hemmend wirkte sich damals noch die Zuckerbewirtschaftung aus.

Als nach der Währungsreform der westdeutschen Schokoladenindustrie wieder allgemein Rohkakaos für ihre Produktion zur Verfügung stand, wurde der Wiederaufbau bei wachsendem Umsatz vorangetrieben. In wenigen Jahren gelang es, neue Produktionsstätten moderner Prägung zu erstellen. Daß dieser Wiederaufbau im wesentlichen über den Preis finanziert werden konnte, ist ein Beweis dafür, daß die westdeutschen Schokoladefabriken in den ersten DM-Jahren ausreichende Überschüsse erzielt haben.

Gegenüber der ausländischen Konkurrenz, die sich seit der Jahreswende 1949/50 auf dem westdeutschen Markt stärker bemerkbar machte, befanden sich die Schokoladeerzeuger des Bundesgebietes aus den erwähnten Gründen in einer ungünstigen Lage. War vor dem letzten Weltkrieg der Schokoladimport nur unbedeutend, so begann die Versorgung der westdeutschen Bevölkerung mit Auslandsschokolade nach der Währungsreform eine erhebliche Rolle zu spielen.

Diese Entwicklung wurde vor allem durch die günstigere Preissituation der ausländischen Produzenten gestützt, die sich aus der stärkeren Belastung der deutschen Fabriken durch Steuern und Abgaben ergab, dann aber auch durch die in verschiedenen Herstellerländern wie z. B. Großbritannien eingeführte Subventionierung des Schokoladeexports. Die einschneidendste Konkurrenz erwuchs der westdeutschen Schokoladenindustrie in der ersten Zeit nach der Währungsumstellung jedoch aus der umfangreichen illegalen Schokoladeeinfuhr, die teils auf dem Wege des Schmuggels und des Mißbrauchs von Liebesgaben-sendungen, teils als organisierter Import von „schwarzer“ Schokolade über amerikanische PX-Läger und andere alliierte Stellen erfolgte. Auch über die Tschechoslowakei und Berlin kamen damals illegale Schokolademengen nach Westdeutschland. In allen diesen Fällen wurden weder Zölle noch Steuern oder Ausgleichsabgaben entrichtet, auch war es nicht möglich, die illegal nach Westdeutschland hereinströmende Schokolade daraufhin zu prüfen, ob sie den deutschen Kennzeichnungs- und Gesundheitsvorschriften entsprach, was dazu führte, daß vielfach minderwertige Ware auf den westdeutschen Markt kam. Der Fachverband der westdeutschen Schokoladenindustrie richtete damals an die zuständigen Stellen eine Eingabe, in der die Eindämmung der illegalen Importe und die Besserstellung der westdeutschen Fabrikanten beim Bezug von Kakao und Zucker gefordert wurde.

Im Laufe der ersten Jahreshälfte 1950 konnte die illegale Einfuhr dank dem scharfen Vorgehen der zuständigen Behörden erheblich eingeschränkt werden,

wobei nicht zuletzt auch die bessere Qualität der deutschen Produktion mitgewirkt hat. Die Bestrebungen der westdeutschen Schokoladefabrikanten richteten sich daraufhin mehr auf die Senkung der legalen Einfuhren auf ein ihnen angemessen erscheinendes Maß. Insbesondere wandten sie sich gegen den im neuen Zolltarif vorgesehenen 10%igen Rohkakaozoll, der als neue schwere Belastung im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz angesehen wurde. Ferner sprach man sich dafür aus, daß die Ausschreibungen für Auslandsschokolade gedrosselt, die Katastrophenklausel im Verkehr mit Handelsvertragsländern angewandt sowie Halb- und Fertigfabrikate mit einem so hohen Zollsatz belegt würden, daß ein Ausgleich mit den erhöhten deutschen Produktionskosten sichergestellt würde.

Die Situation der westdeutschen Schokoladeindustrie wurde in den ersten Jahren nach der Währungsreform auch dadurch erschwert, daß ihr Maschinenpark nach der 10jährigen Stilllegung veraltet war, soweit er nicht durch Bombeneinwirkung vernichtet worden war. Demgegenüber konnten sich die ausländischen Werke den technischen Fortschritt dieses Jahrzehnts voll auf zunutze machen, indem sie ihre Anlagen auf den modernsten Stand brachten. Erhebliche Schwierigkeiten bereitete den westdeutschen Schokoladefabriken im Herbst 1950 der vorübergehende Zuckermangel, durch den zahlreiche Betriebe stillgelegt oder eingeschränkt wurden. Diese Rohstoff Sorgen wurden um so schwerer empfunden, als sie zu einer Zeit auftraten, in der besonders gute Absatzchancen (Weihnachtsgeschäft) gegeben waren.

NORMALISIERUNG

In der Folgezeit normalisierte sich die Gesamtsituation der westdeutschen Schokoladeindustrie mehr und mehr, nachdem die inländischen Verbraucher im wesentlichen wieder zum Konsum der deutschen und schweizerischen Ware zurückgekehrt waren. Schweizerische Schokolade hatte schon von jeher in Deutschland besonders günstige Absatzmöglichkeiten gefunden. Da sich die Rohstoffversorgung anhaltend besserte und die Ausweichmöglichkeiten für den Schokoladenabsatz überschätzt wurden, wurden die vorhandenen Kapazitäten in einem allzu raschen Tempo ausgeweitet. Das hatte zur Folge, daß ein viel zu umfangreiches Angebot auf den Markt drückte und der dadurch ausgelöste Leistungswettbewerb kaum noch Gewinnmöglichkeiten offenließ. Die Folge war ein Bereinigungsprozeß, bei dem Betriebe, die sich in preislicher und qualitativer Hinsicht als nicht leistungsfähig erwiesen, auf der Strecke blieben. Erschwerend wirkte sich für die gesamte Schokoladenindustrie aus, daß der in Torquai durchgesetzte Zollschutz durch zollpolitische Zugeständnisse gegenüber der Schweiz, die auf Grund der Meistbegünstigungsklausel auch den übrigen Vertragsländern zugute kamen, erheblich an Schutzkraft einbüßte.

Seit dem vorübergehenden Liberalisierungsstop vom Frühjahr 1951 veränderte sich in mehrfacher Hinsicht die Absatzsituation für Schokolade in der Bundesrepublik Deutschland. War nach der Wiederaufnahme

der westdeutschen Produktion 1949 zunächst ein übergroßer Nachholbedarf zu befriedigen, so war dieses schon sehr bald wieder auf ein normales Ausmaß zurückgeführt worden, zumal allmählich sämtliche Nahrungsmittel wieder ausreichend verfügbar wurden. So konnte beobachtet werden, daß parallel mit dem gestiegenen Fettverbrauch 1952 der vorher stark angewachsene Zuckerkonsum und damit zugleich auch der Schokoladenverzehr wieder leicht rückgängig wurde. Dem stand auf der anderen Seite ein übermäßiges Angebot gegenüber, was sich im besonderen für die Fabrikanten billiger Konsumschokolade in einem sehr scharfen Konkurrenzkampf auswirkte. Verschärft wurde die Situation für die Hersteller billiger Konsumsorten noch durch die inzwischen erfolgte Importliberalisierung, die gerade für die billige Schokolade zu einem verstärkten Angebotsdruck führte.

Erschwerend machte sich auch geltend, daß sich die Aufwendungen für Rohmaterial wie auch die Kosten für Energieverbrauch, Löhne, Transporte, Verpackung usw. so stark erhöhten, daß diese Mehrbelastung durch Rationalisierungsmaßnahmen nicht mehr ausgeglichen werden konnte.

Die Weltmarktpreissteigerung für Rohkakao im Jahre 1953 veranlaßte zahlreiche westdeutsche Schokoladenfabrikanten, sich vorsorglich zu noch relativ niedrigen Preisen langfristig einzudecken, so daß sie über einen Vorrat bis in den Sommer 1954 hinein verfügen konnten. Dies war allerdings nur solchen Firmen möglich, die über eine entsprechende Kapitaldecke verfügten. Diese Firmen — es handelte sich vor allem um Hersteller von Markenware — waren dann in der Lage, ihre Produktion während der Rohkakaohausse ohne Verluste noch zu den alten Preisen abzusetzen. Andere, kapitalschwächere Fabrikanten sahen sich dagegen genötigt, teure Rohware hinzuzukaufen. Um ihre Substanzverluste zu begrenzen, gingen verschiedene Betriebe dazu über, ihren Absatz mengenmäßig zu kontingentieren, während andere Firmen sich auf eine Produktion umstellten, für die weniger Rohkakao erforderlich war.

KALKULATION

Im Jahre 1954 befand sich die westdeutsche Schokoladenindustrie in einer durch die Hausse auf dem Rohkakaomarkt ausgelösten Preiskrise, die jedoch im Laufe der ersten Jahreshälfte 1955 mit dem Einpendeln der Weltmarktnotierungen für Rohkakao im wesentlichen überwunden werden konnte. Die Schwierigkeiten in der Preiskalkulation hatten sich daraus ergeben, daß es den westdeutschen Schokoladefabrikanten nicht möglich war, die durch steigende Rohkakaopreise hervorgerufenen höheren Selbstkosten in voller Höhe auf die Abnehmer ihrer Produktion abzuwälzen. Zwar hatten einige Firmen im Laufe des Jahres 1954 die Preise ihrer Produkte unter dem Zwang der Selbstkostenverteuerung heraufgesetzt, doch konnte sich mit Rücksicht darauf, daß andere Fabrikanten die niedrigeren Preise beibehielten, die Preiserhöhungstendenz nicht allgemein durchsetzen.

Schon in jenen Jahren wurde von der Industrie darauf hingewiesen, daß sich der wirtschaftliche Aufschwung in der Bundesrepublik Deutschland bei den

Schokoladefabriken nur zum Teil und in vielen Fällen überhaupt nicht auswirkte. Maßgebend für diese Tatsache war einmal das Mißverhältnis zwischen Kapazität und Absatzmöglichkeiten, woran auch die in bescheidenem Rahmen gebliebenen Exporterfolge nicht viel zu ändern vermochten, ferner die Verschärfung des Wettbewerbs durch den Import ausländischer Kakaoverzeugnisse sowie eine gewisse Marktsättigung. Wie schon im Jahresbericht des Verbandes Deutscher Schokoladefabrikanten e. V., Bonn, für 1954/55 betont wurde, hat sich der Wettbewerb durch die umfangreiche Einfuhr ausländischer Schokoladeprodukte verschärft, wobei massive und gefüllte Tafeln zu Preisen auf den westdeutschen Markt gelangten, bei denen die inländischen Hersteller ihre Kosten nicht mehr decken konnten. Kennzeichnend für die Marktentwicklung war, daß während der Kakaohausse des Jahres 1954 die Produktion von der reinen zur gefüllten Schokolade und Praline sprunghaft umgestellt wurde.

PRODUKTION UND ABSATZ

Im Jahre 1956 konnte die westdeutsche Produktion von Schokoladeprodukten in wesentlich verstärktem Umfang um 21,9% auf rd. 173 200 t weiter ansteigen. Sie war zwei Jahre zuvor infolge der damals herrschenden Rohkakaoknappheit gegenüber dem Vorjahr von 131 400 t auf 128 520 t zurückgegangen, hatte sich jedoch 1955 nach dem Abflauen der Rohkakaohausse wieder um 10,5% auf 142 100 t erhöht. Die aus der Umsatzzunahme erzielten Mehreinnahmen und der Rückgang der Rohkakaopreise verbesserten die Rentabilitätslage der Schokoladenindustrie, wovon allerdings in der Hauptsache die großen Markenfirmen profitierten, die in der Lage waren, die weiter anhaltende Steigerung der sonstigen Produktionskosten, vor allem der Löhne, durch verstärkte Rationalisierungsmaßnahmen aufzufangen. Bei der Massenkonsumware machte sich nach wie vor ein scharfer Wettbewerb geltend, der durch die Überkapazität der Branche bedingt war. In verstärktem Ausmaß wirkte sich auch die steigende Einfuhr von Schokolade vor allem aus der Schweiz und Holland in einem Marktdruck aus.

Im folgenden Jahre war es der Schokoladenindustrie möglich, ihre Produktion weiter um rd. 7 000 t auf fast 176 000 t zu steigern. Erhebliche Sorgen machte der Branche die erneute Aufwärtsbewegung der Rohkakaopreise, eine Situation, die durch steigende Zuckerpreise und höhere Aufwendungen für Löhne und Gehälter noch verschärft wurde. Dies führte dazu, daß einige Firmen, die Schokoladen der niedrigeren Preisklasse herstellten, nicht mehr in der Lage waren, die Preiserhöhungen für ihre Rohware aufzufangen und sich gezwungen sahen, ihre Fertigwarenpreise heraufzusetzen. Die Markenware herstellende Industrie bemühte sich, ihre Preise weiterhin auf dem seit 1950 geltenden Stand zu halten, zumal man 1954 mit einem Versuch, die Preise für Tafelschokolade auf Grund der damaligen Rohkakaohausse auf 1,50 DM zu erhöhen, an der schlagartig einsetzenden Zurückhaltung der Verbraucher gescheitert war.

Im Jahre 1958 ging die Produktion in allen Sparten der Schokoladeproduktion außer bei Pralinen zurück. Der Umsatzrückgang betraf vor allem Schokoladen der niedrigeren Preislagen, bedingt durch die um die Jahreswende 1957/58 erhöhten Preise. Aber auch der Absatz gefüllter Qualitätsschokolade ging zurück, was mit dem stets vorhandenen Verlangen des Verbrauchers nach geschmacklicher Abwechslung in Zusammenhang gebracht wurde. Inwieweit der verminderte Absatz von Schokoladeprodukten durch kostspielige Anschaffungen hochwertiger Konsumgüter wie Fernsehgeräte, Kühlschränke und Waschmaschinen, die den Familienetat stärker belasten und dadurch zumindest vorübergehend den Genußmittelverbrauch einschränken, hervorgerufen wurde, ist schwer festzustellen.

Während die Produktion von massiver und gefüllter Schokolade sowie von Pralinen 1959 gegenüber dem Vorjahr ausgeweitet wurde, ging die Erzeugung von Überzugsmassen bzw. Kuvertüren und sonstigen Schokoladenprodukten zurück, doch stieg die Schokoladenherstellung insgesamt gesehen im Vergleich zu 1958. Während der Schokoladengroßhandel im vergangenen Jahre seinen Umsatz um 2% ausgeweitet hatte, ging das Verkaufsergebnis des Schokoladen- und Süßwareneinzelhandels in der Bundesrepublik im Vergleich zu 1958 wertmäßig um 2% zurück. Für den Rückgang des Absatzes an den Verbraucher wurde nicht so sehr eine Änderung der Verzehrsgewohnheiten verantwortlich gemacht als vielmehr der durch den ungewöhnlich lang anhaltenden Sommer mit seinen extrem hohen Temperaturen hervorgerufenen stärkeren Mehrkonsum von Obst, Speiseeis und Getränken zu Lasten des Schokoladen- und sonstigen Süßwarenverbrauchs. Unter dem scharfen Wettbewerbsdruck hat sich der Preis von 1,30 DM für Marken-Tafelschokolade trotz des schwankenden Selbstkostenniveaus seit Jahren unverändert gehalten.

Entwicklung der westdeutschen Schokoladenproduktion (in t)

Erzeugnis	1955	1956	1957	1958	1959
Schokoladen- erzeugnisse insges.	136 793	168 693	175 711	167 054	172 967
davon:					
massive					
Schokoladen	74 913	89 429	86 717	78 166	80 914
gefüllte					
Schokoladen	14 501	20 678	22 215	22 076	27 086
Pralinen	29 117	35 285	41 002	45 059	47 807
Überzugsmasse bzw. Kuvertüre	8 843	10 524	11 965	9 549	8 911
sonstige					
Schokoladen- erzeugnisse	9 419	12 777	13 812	12 204	8 249

Ein Produktionsvergleich der Jahre 1956 und 1959 zeigt, daß gegenüber einer durchschnittlichen Steigerung des wertmäßigen Umsatzes der gesamten Nahrungs- und Genußmittelindustrie um 19% der Absatz von Süßwaren nur eine Erhöhung um 17% aufweist. Innerhalb dieser Industriegruppe ist jedoch die Umsatzentwicklung der einzelnen Untergruppen sehr verschieden. Weit über dem Durchschnitt liegt beispielsweise die Umsatzausweitung von Kakaobutter mit 58% und Pralinen mit 39%. Der Umsatz von Überzugsmasse ist in der genannten Zeit um 4%

angewachsen, während der Umsatz von Kakaopulver gleichgeblieben ist. Eine Umsatzminderung ist bei massiven Schokoladen um 2% und bei „sonstigen“ Schokoladen sogar um 37% festzustellen.

Die schwierige Situation, in der sich die Schokoladenindustrie seit Jahren befindet, erklärt sich aus der Tatsache, daß diese Branche gewissermaßen eine Position zwischen gebundener und freier Marktwirtschaft einnimmt. Auf der einen Seite verarbeitet sie überwiegend marktordnungsmäßig gebundene Rohstoffe, vor allem Zucker, während sie andererseits beim Absatz ihrer Erzeugnisse auf einen äußerst scharfen Wettbewerb stößt. Hinzu kommt, daß ihr wichtigster Rohstoff, Kakaobohnen, auf dem Weltmarkt starken Preisschwankungen unterliegt, was die Kalkulation der weitgehend markenpreislich gebundenen Industrie erheblich erschwert. Wenn manche kleinen und mittleren Betriebe der westdeutschen Schokoladenindustrie in den letzten Jahren auf der Strecke geblieben sind, so deshalb, weil sie nicht wie die großen Firmen steigende Kosten in der Gewinnspanne aufzufangen in der Lage waren.

VERBRAUCH

Eine Begleiterscheinung der verbesserten Lebenshaltung der westdeutschen Bevölkerung war in jüngster Zeit ein Verbrauchswandel in Gestalt einer steigenden Nachfrage nach besseren Qualitäten. Der Anteil von Pralinen und gefüllten Schokoladen hat sich auf Kosten der massiven Schokoladen laufend erhöht. Daß sich der langfristige Aufwärtstrend der Schokoladenproduktion regelmäßig in jahreszeitliche Schwankungen auflockert, bedingt durch die sprunghaft in die Höhe gehende Nachfrage der Verbraucher um die Oster- und Weihnachtszeit, sei am Rande vermerkt.

Der Pro-Kopf-Verbrauch ist in der Bundesrepublik einschließlich West-Berlins in den Jahren 1953—1959 unter Schwankungen von 2,64 kg auf 3,53 kg pro Jahr angestiegen. Er lag damit im vergangenen Jahr über dem entsprechenden Prozentsatz von Österreich, Norwegen und Italien, jedoch unter dem von Belgien-Luxemburg, der Schweiz und vermutlich auch Großbritannien, für das keine vergleichbare Statistik vorliegt. Im einzelnen hat sich in der Bundesrepublik der Verbrauch an massiven Tafelschokoladen pro Einwohner von 1,748 kg 1953 auf 1,804 kg 1959 erhöht. Der Höchststand von 1,91 kg 1956 wurde seither noch nicht wieder erreicht. Der Importanteil am westdeutschen Tafelschokoladenkonsum ist von 4,1% 1957 auf 10,9% 1959 angewachsen. Gegenüber 1958 ergab sich 1959 eine innerdeutsche Mehrproduktion für den einheimischen Verbrauch von 2 014 t, dagegen ein Mehrimport von 3 180 t.

Ist für die massive Tafelschokolade von 1953 bis 1959 nur eine Konsumausweitung um 3,2% festzustellen, so hat sich der Verbrauch von gefüllter Tafelschokolade und Pralinen in der gleichen Zeit um 223,5% erhöht. Der Verbrauch pro Einwohner stieg in der genannten Zeit von 0,675 auf 1,509 kg. Damit glich er sich in wenigen Jahren an den Konsum für massive Tafelschokolade an, ein Beweis für den starken Wandel in der Geschmacksrichtung der westdeutschen

Schokoladekonsumenten. Der Anteil der Auslandsware am westdeutschen Verbrauch von gefüllter Tafelschokolade und Pralinen ist nicht ganz halb so groß wie bei massiver Tafelschokolade, er lag 1959 bei 5,0% gegenüber 5,3% im vorhergehenden Jahre und 4,9% 1957. Hier hat sich also das Verhältnis der Anteile von in- und ausländischen Produkten im Gegensatz zur massiven Tafelschokolade nur geringfügig verschoben.

EINFUHR

Auf die Belastung der westdeutschen Schokoladenindustrie durch die Auslandskonkurrenz auf dem Binnenmarkt wurde bereits hingewiesen. Die Einfuhr von Schokolade und anderen kakaohaltigen Lebensmittel-erzeugnissen ist in den letzten Jahren ständig gestiegen, sie dürfte auch 1960 wiederum über dem Stand des Vorjahres liegen. In den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres wurden in das Bundesgebiet 106 993 dz Schokolade und andere kakaohaltige Lebensmittelerzeugnisse eingeführt. Für die gleiche Zeit des Vorjahres wird der entsprechende Import mit 118 264 dz ausgewiesen.

Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß das Erhebungsgebiet der bundesamtlichen Außenhandelsstatistik seit dem 6. Juli 1959 auch das Saarland mit umfaßt, so daß ein direkter Vergleich der Zahlen von 1959 und 1960 wertlos ist. Hauptbezugsland war in den Monaten Januar bis Juli dieses Jahres Holland, gefolgt von der Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Belgien, Polen und mit relativ kleinen Mengen Schweden, den USA und Österreich. Ergänzend ist darauf zu verweisen, daß die handelsstatistische Position „andere kakaohaltige Lebensmittelzubereitungen“ auch Zuckerwaren umfaßt, die nur einen sehr geringen Prozentsatz Kakao enthalten.

Westdeutschlands Schokoladeneinfuhr ¹⁾

(in dz)

Ausfuhrland	1956	1957	1958	1959	1960 (7 Mon.)
Einfuhr insges.	60 056	80 697	126 952	162 439	106 993
davon:					
Saarland	—	1 537	53 750	80 690	—
Schweiz	29 253	40 442	39 270	37 358	16 153
Holland	20 372	22 769	21 278	25 687	64 238
Großbritannien	1 499	2 094	3 358	8 636	14 384
Belgien	3 452	4 093	2 950	4 234	3 989
Frankreich	121	226	356	2 181	5 021
Schweden	3 437	5 165	2 631	882	733
Polen	—	—	598	1 246	1 701
USA	1 484	1 478	941	608	388
Österreich	360	321	340	568	226
Dänemark	—	114	324	224	—
Italien	41	2 398	1 055	108	—
Norwegen	—	—	60	—	—
Jugoslawien	18	—	—	—	—

¹⁾ Schokolade und andere kakaohaltige Lebensmittelzubereitungen.

AUSFUHR

Der westdeutsche Export von Schokoladenerzeugnissen macht alljährlich nur einen Bruchteil der Schokoladenimporte aus, er kam nach der Währungsumstellung erst langsam wieder in Gang. Die Ursachen hierfür waren verschiedener Art. Einmal konnte sich das Ausland zu wesentlich günstigeren Preisen als die deutsche Industrie mit Rohstoffen eindecken. Ferner ergaben sich für die deutschen Werke dadurch Schwierigkeiten, daß sie in der ersten Zeit nach der Währungsreform mehr als 100% des Gegenwerts festlegen mußten, auch war eine Ausgleichsabgabe von 3% zu

entrichten. Hinzu kam schließlich, daß das Ausland zum Teil eine andere Geschmacksrichtung als der einheimische Markt hatte.

Westdeutschlands Schokoladenausfuhr ¹⁾

(in dz)

Einfuhrland	1956	1957	1958	1959	1960 (7 Mon.)
Ausfuhr insges.	12 721	17 863	21 922	29 649	13 146
davon:					
USA	3 492	6 076	7 615	8 187	3 571
Frankreich	261	239	242	4 837	2 505
Großbritannien	1 345	2 330	2 805	3 671	606
Schweden	1 262	1 589	2 234	3 104	1 646
Kanada	2 253	2 395	3 243	3 180	1 366
Belgien	1 046	1 263	1 305	1 380	396
Osterreich	420	433	638	1 044	567
Italien	311	309	562	1 114	1 022
Dänemark	504	397	452	575	310
Luxemburg	248	389	426	500	189
Saarland	568	530	494	310	—
Ungarn	23	—	—	—	—
Griechenland	—	—	28	32	—
Zypern	—	—	—	22	—
Holland	274	215	126	185	—
Norwegen	—	—	80	17	—
Schweiz	52	80	187	196	108
Spanien	—	—	41	41	—
Malta u. Gibraltar	24	38	—	—	—
Türkei	—	—	24	33	—
Kenia/Uganda	22	22	24	42	—
Libyen	20	23	24	25	—
Marokko	—	18	31	22	—
Südafrik. Union	33	76	58	58	—
Rhodesien/ Njassaland	—	—	—	15	—
Südwestafrika	—	28	73	40	—
Bolivien	—	—	—	21	—
Chile	46	159	52	125	170
Peru	22	23	—	—	—
Hongkong	44	87	63	169	—
Iran	—	50	287	—	—
Japan	—	204	147	106	168
Jordanien	14	35	42	38	—
Kuweit	—	32	31	30	—
Libanon	25	32	19	17	—
Saudisch-Arabien	—	19	—	—	—
Malaya	—	—	100	—	—
Singapur	167	342	167	221	—
Thailand	—	38	44	—	—
Australien	26	39	53	30	55
Neuseeland	43	120	20	—	—

¹⁾ Schokolade und andere kakaohaltige Lebensmittelzubereitungen.

Im Vergleich zur Vorkriegszeit machte sich auch die Tatsache erschwerend bemerkbar, daß die Länder jenseits des Eisernen Vorhangs als Abnehmer weitgehend ausfielen und daß in anderen ehemaligen Bezugsländern in dem Jahrzehnt, während dessen die deutsche Schokoladenindustrie als Lieferant ausfiel, eine eigene Schokoladenindustrie aufgebaut wurde,

die einen wirksamen zollpolitischen Schutz erhielt. Immerhin konnte die westdeutsche Schokoladenausfuhr wenn auch in relativ bescheidenem Rahmen in den letzten Jahren stetig ausgeweitet werden. In den Monaten Januar bis Juli 1960 wurden insgesamt 13 146 dz Schokolade und andere kakaohaltige Lebensmittelzubereitungen ausgeführt gegenüber 10 267 dz in der entsprechenden Vorjahrszeit, wobei der gleiche Vorbehalt hinsichtlich des Saarlandes zu machen ist. Hauptabnehmer waren die USA, Frankreich, Schweden, Kanada und Italien. Kleinere Mengen nahmen Belgien, Dänemark, Großbritannien, Luxemburg, Österreich, die Schweiz, Chile, Japan, Australien und eine Anzahl anderer Länder ab.

Der nun in Kraft gesetzte EWG-Mechanismus hat für die westdeutsche Schokoladenindustrie insofern den Wettbewerb erschwert, als die im Rahmen der EWG ermäßigten Zölle für Fertigerzeugnisse, darunter Schokolade, und andererseits die ungleichmäßige Rohstoffkostenbasis in den verschiedenen EWG-Ländern zu Spannungen geführt haben. Hinzu kommt, daß die westdeutsche Schokoladenindustrie Zucker für ihre im Ausland abzusetzenden Produkte zu Weltmarktpreisen beziehen kann, für ihren Inlandsabsatz dagegen weit teurer einkaufen muß, während die Süßwarenindustrie anderer EWG-Länder Zucker generell zum Weltmarktpreis erhält.

In der Mitgliederversammlung des Bundesverbandes der deutschen Süßwarenindustrie im Mai 1960 wurde gefordert, die Zuckerpreise innerhalb der EWG möglichst rasch anzugleichen. Solche Preise wurden als Voraussetzung für gleiche Wettbewerbsbedingungen angesehen. Die deutsche Süßwarenindustrie wies in diesem Zusammenhang auf die Folgen hin, die sich aus den Zollsenkungen am 1. Juli 1961 und am 1. Januar 1960 um jeweils 10% ergeben. Die eigene Produktion von Fondantmasse sei schon nicht mehr möglich. Nach den Zollsenkungen werde auch die Süßwarenproduktion einen schweren Stand haben, da die Differenz zwischen Weltmarktpreis und deutschem Zuckerpreis von 60 DM je 100 kg ohne Zollschutz für die Verarbeiter nicht zu verkraften sei.



Foreign Exchange Bank

* GERMAN OFFICES * Hamburg 36, Jungfernstieg 51 · Düsseldorf, Kreuzstr. 34
 * OVERSEAS OFFICES * New York, San Francisco, Rio de Janeiro, São Paulo, Buenos Aires, London, Alexandria, Calcutta, Bombay, Karachi, Vientiane, Singapore, Hong Kong, Kuala Lumpur and 14 Representative Offices in Other Countries

* AFFILIATE *
 THE BANK OF TOKYO OF CALIFORNIA
 San Francisco, Los Angeles, Gardena

* SUBSIDIARY *
 THE BANK OF TOKYO TRUST COMPANY
 New York

ASSOCIATE BANK
 THE INTERNATIONAL BANK OF IRAN AND JAPAN, Teheran

THE BANK OF TOKYO, LTD.

HEAD OFFICE: NIHOMBASHI, TOKYO, JAPAN