

Mössner, K. E.

**Article — Digitized Version**

## Die Deutsche Industriemesse Hannover und die wirtschaftliche Integration

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Mössner, K. E. (1961) : Die Deutsche Industriemesse Hannover und die wirtschaftliche Integration, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 41, Iss. 4, pp. 191-193

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133103>

**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.*

# U M S C H A U

## Die Deutsche Industriemesse Hannover und die wirtschaftliche Integration

Prof. Dr. K. E. Mössner, Hannover

**B**is zum zweiten Weltkrieg lagen so gut wie alle bedeutenden Messen in großen Städten. Diese standortliche Verbindung mit einer städtischen Metropole war kein Zufall. Die klassischen Mustermessen waren — und sind zum Teil heute noch — auf einen Millionenstrom allgemeiner Besucher ausgerichtet und auch angewiesen, denn sie deckten und decken aus den Eintrittsgeldern einen sehr wesentlichen Teil ihrer Veranstaltungskosten.

### Das Messegelände

Im Gegensatz zu diesen traditionellen Veranstaltungen liegt die Hannover-Messe weit vor den Toren der Stadt. Das ist ursprünglich als ein Nachteil angesehen worden. Im Laufe der Jahre hat sich jedoch diese periphere Lage immer mehr zu einem bedeutsamen Aktivum entwickelt. Während Paris, Leipzig, Wien und Stockholm und auch die bis vor wenigen Jahren bestehende British Industries Fair über kein geschlossenes Gelände verfügten, konnte die Messeleitung in Hannover durch rechtzeitige Vorsorgé das gesamte Angebot auf einem geschlossenen und übersichtlich gegliederten Messeplatz unterbringen, obwohl sich die Hallenfläche seit 1947 von 30 000 qm auf 312 000 qm mehr als verzehnfacht hat und das Freigelände von 8000 qm auf mehr als 200 000 qm, also auf das 25fache der ursprünglichen Ausstellungsfläche angestiegen ist.

So entstand in Hannover, wie die folgende Übersicht zeigt, das größte geschlossene Messegelände. Damit waren auch entscheidende Voraussetzungen für den Standard des technischen Services im weitesten Sinne und für die messepolitische und kaufmännische Kapazität dieses Platzes gegeben:

Messeort	Ausstellungsfläche in qm 1961
Hannover	519 000
Paris	310 000
Leipzig	300 000
Mailand	255 000
Wien	150 000
Stockholm	50 000

Das Messegelände im ganzen, das mit den modernsten technischen Einrichtungen ausgestattet ist und das über einen eigenen Personen- und Güterbahnhof verfügt, hat heute eine Länge und eine Breite von je 1 km. Unmittelbar um dieses Gelände herum liegen 880 000 qm Parkplätze für 40 000 PKW. Da es sich praktisch erwiesen hat, daß das Auto als individuelles Verkehrsmittel gerade während der Messetage sowohl

für Aussteller als auch für Besucher unentbehrlich ist, liegt hier ein weiteres naturgegebenes Aktivum dieses Messeplatzes, das sich mit der einzigartigen Verkehrserschließung durch unmittelbar an den Messeplatz heranführende Autobahnen nach Nord und Süd und Ost und West weiter erhöht.

Nur am Rande sei erwähnt, daß der Standort der Hannover-Messe auch kaufmännisch einen entscheidenden Vorzug aufweist. Da diese Messe nicht auf teurem städtischem Gelände, sondern inmitten landwirtschaftlich genutzter Wiesen und Acker errichtet wurde, wird der Aussteller bei der Berechnung der Standmieten mit keinerlei Grundrente belastet.

### Messepolitische Konzeption

Zu den elementaren „natürlichen“ Vorzügen des Messeplatzes Hannover kommt außerdem eine sorgfältige und praxisbetonte messepolitische Konzeption. Die 519 000 qm Ausstellungsfläche, die heute die Industriemesse in Hannover aufweist, sind nämlich nicht das Ergebnis einer Expansion, sie entstanden vielmehr aus einem harten Ausleseprozeß, dessen unabdingbare Prinzipien jedem Kenner dieses Messeplatzes geläufig sind. Im übrigen wird dies durch die auch heute noch auf den verschiedensten Sektoren unbefriedigte Nachfrage nach Standfläche bestätigt.

Nach wie vor wird in Hannover das System der traditionellen staatlichen Pavillons oder Kollektivschauen abgelehnt. **Innerhalb einer freien Wirtschaft wählt der Kaufmann nach Qualität und nicht nach Nationalität.** Sämtliche Ausstellungsobjekte sind also in Hannover — nach Fachgruppen geordnet — branchenmäßig zusammengefaßt. Auch innerhalb der Branchen ist das Angebot bis zur letzten Spezialität so gegliedert, daß der Käufer in der Lage ist, das von ihm Gesuchte in relativ kurzer Zeit herauszufinden. Es kann eben nicht die Aufgabe einer Messe sein, Millionen von Besuchern anzuziehen, die sich wahllos über die Stände ergießen. Ihre Aufgabe ist vielmehr, den Strom der Besucher von vornherein so zu steuern, daß für die Aussteller im ganzen und im einzelnen ein Maximum an Kontaktchancen gegeben ist.

Ein weiteres charakteristisches Merkmal dieses Messeplatzes liegt darin, daß als **Aussteller nur Fabrikanten**, also die Hersteller der gezeigten Produkte zugelassen sind. Vor allem der Überseebesucher hat damit die Chance, daß auf seine speziellen Wünsche

eingegangen werden kann. Bei großen Investitionsvorhaben, die heute im Zuge der Hilfsmaßnahmen für die Entwicklungsländer eine zunehmende Rolle spielen, kommt es entscheidend darauf an, die Lieferungen auf den verschiedensten Fachgebieten sach- und termingerecht miteinander abzustimmen. Hier erweist sich Hannover als „Messe von Fachleuten für Fachleute“, die sich durch eine ständige Anpassung an die strukturellen Bedarfswandlungen besonders auszeichnet. Neben den neuen Modellen können die modernen Produktionsanlagen studiert werden, und zwar in vollem Betrieb, so daß der Überseebesucher, der zum erstenmal in Hannover eine Maschinenhalle betritt, zunächst den Eindruck gewinnt, in einem Fabrikraum zu sein.

So gab ein französischer Aussteller vergangenes Jahr auf die Frage, warum er sich für Hannover entschieden habe, die Antwort: „Ich bin hier in ein großes wirtschaftlich interessantes Angebot so spezialisiert eingegliedert, daß mich jeder fachliche Interessent aus der ganzen Welt leicht finden kann. Zugleich habe ich hier in Hannover einen Gesamtüberblick über die wirtschaftliche und technische Entwicklung in den wichtigsten miteinander verflochtenen Industriebranchen.“

Hannover übt also als Großmesse mit weitgespanntem industriellem Charakter besonders auf diejenigen Besucher einen starken Anreiz aus, die sich nicht nur dafür interessieren, was heute geht, sondern insbesondere auch dafür, was analog der sich abzeichnenden Entwicklung im kommenden Jahr gehen könnte. Dabei erstreckt sich der Überblick sowohl auf technische Güter als auch auf einen umfassenden, international ansprechenden Ausschnitt von Konsum- und Gebrauchsgütern. Gerade unter den Überseekunden befinden sich zahlreiche Kommissionäre, die vielfach en-bloc-Käufe im Investitionsgüter- und Konsumgüterbereich tätigen. Auch die Zusammensetzung der ausländischen Delegationen erweist immer wieder, daß Experten aus allen Sparten vertreten sind.

#### Das wechselseitige Funktionsverhältnis

Eine Querschnittsmesse dieser Art hat aber für den Aussteller noch den weiteren Vorteil, daß er sich neben dem Überblick über die Konkurrenz in der eigenen Fachsparte auch einen Einblick in die Konkurrenzverhältnisse derjenigen Sparten verschaffen kann, die für ihn als Lieferanten in Frage kommen. Auf einem solchen „Großmarkt der industriellen Fertigung“ sind nämlich die Aussteller wechselseitig Kunden und Lieferanten, Käufer und Verkäufer. Da es sich durchweg um Fabrikanten handelt, erstreckt sich ihr Bedarf auf den gesamten Betriebsablauf oder, mit anderen Worten, vom Halbzeug bis zur Büroeinrichtung. Der einzelne Aussteller kann sich also nicht nur ein Bild davon machen, welche Chancen seine eigenen Produkte im Markt besitzen, ob er mit seinen Erzeugnissen weiterhin vorne liegt oder nicht; er hat außerdem auch die Möglichkeit, zur gleichen Zeit die von ihm benötigten Güter an Hand der neuesten Konkurrenzangebote zu prüfen und zu disponieren. Ein Test, der für das Jahr 1960 von der Gesellschaft für Marktforschung (GFM),

Hamburg, durchgeführt wurde, ergab folgende wechselseitige Kontaktinteressen zwischen verschiedenen Ausstellerguppen in Hannover:

Wirtschaftszweig	Als Lieferant	Als Kunde
	von anderen Ausstellern der Messe Hannover in %	
Maschinenbau	41	52
Elektroindustrie	42	55
Werkzeuge	31	47
Feinmechanik und Optik	34	59
Büroindustrie	24	48
Kunststoffe	52	47

Ohne diesen statistischen Ziffern mehr als tendenziellen Wert beizumessen, ergibt sich der Tatbestand, daß die **Viel-Branchenmesse jeder zeitlich isoliert durchgeführte Spezialmesse dadurch überlegen ist, daß sie ein umfassendes Testinstrument nicht nur für die allgemeinen industriellen Entwicklungschancen darstellt, sondern auch speziell ein Beschaffungs- und Absatzinstrument gegenüber den benachbarten Fachbranchen.**

Durch die Allgemeinverwendbarkeit bestimmter Materialien und Produktionsmethoden lassen sich heute Fortschritte sehr schnell von einer Branche auf die andere übertragen. Dabei stehen Fabrikationsverfahren und Kundenansprüche nicht nur in einem technischen Befruchtungsverhältnis. Bei einer so umfassenden Markttransparenz ergibt sich hier auch kalkulatorisch ein sehr bedeutsames Regulativ, da ein Angebot aus einer Vielzahl von Branchen auf eine Nachfrage stößt, die bei höchster Spezialisierung die Chancen des Wettbewerbs von Konkurrenzprodukten aus anderen Branchen nicht aus dem Auge verliert.

Eine Industriemesse von der vielseitigen Struktur der Hannover-Messe hat deshalb nicht nur eine Funktion als Informations- und Testinstrument für die technisch-fabrikatorische Entwicklung auf allen Gebieten. Sie ist auch ein Seismograph für die Auswirkung der großen geographischen Standortverschiebungen der Märkte, die sich auf Grund der Bildung von wirtschaftlichen Großräumen in Europa und infolge der Entstehung völlig neuer nationaler Wirtschaftsräume in Übersee ergeben. Preisfeststellung und Preisbildung im weiten Feld der Auswirkung des vielgestaltigen Integrationsprozesses auf die verschiedenen Märkte sind ein Wechselspiel zwischen zahllosen, oft divergierenden Entwicklungstendenzen. Die Probleme, die sich hier den Unternehmen und den Verbänden stellen, sind wesentlich komplizierter als in der Vergangenheit. Die Risiken industrieller Produktion werden größer.

#### Anteil ausländischer Aussteller

Leistungsfähige Spitzenunternehmen des Auslandes haben diese Vorteile des hannoverschen Standortes längst entdeckt. So ist der Anteil der ausländischen Aussteller in den letzten fünf Jahren von rund 10% auf rund 20% der Gesamtausstellerezahl gestiegen. An der Spitze stehen heute die französischen Aussteller mit 260 Unternehmen, gefolgt von Österreich mit 124, Großbritannien (107), USA (127), der Schweiz (96) und Italien (63). Bemerkenswert ist dabei der kontinuierliche Anstieg der ausländischen Aussteller im Zeitraum der letzten 5 Jahre, in dem die Messen Mailand, Stock-

holm und Wien eine Stagnation bzw. einen Rückgang des Anteils an Auslandsfirmen aufweisen, während Paris immerhin seit 1955 auf eine Steigerung um etwa 20% hinweisen kann. Dabei ist zu berücksichtigen, daß es sich in Hannover ausschließlich um Hersteller handelt, während die übrigen großen Messeplätze des Auslandes auch Vertreter zulassen. So entfallen bei einzelnen Großmesseplätzen des Auslandes zwischen 75 und 80% der sogenannten ausländischen Aussteller auf Vertreterfirmen des betreffenden Landes, die im Einzelfall, schon aus Gründen der Sicherung der Existenzbasis, ein Dutzend und mehr Auslandsfirmen auf ihrem Ausstellungsstand zusammenfassen.

Abschließend sei noch betont, daß die Messe Hannover jenseits aller wirtschaftspolitischen Blockbildungen steht. Die Zahl der Aussteller hat sich sowohl aus dem EWG-Raum als auch aus dem EFTA-Raum in den letzten Jahren um mehr als ein Drittel erhöht. Aus dieser Perspektive charakterisierte ein führendes dänisches Wirtschaftsblatt anlässlich des letztjährigen Nordischen Wirtschaftstages die Hannover-Messe als „Mauerbrecher“ gegenüber allen Bestrebungen, den freien Warenaustausch in Europa zu erschweren.

In der Teilnahme komplementärer Aussteller des Auslandes sieht die Messeleitung heute ein wichtiges Moment, um die Übersicht über die kommenden Märkte sicherzustellen. Dies liegt nicht nur im Interesse eines größeren gegenseitigen Güteraustausches, es verstärkt auch die Funktion der Messe als preislichen und qualitativen Prüfstein für alle Aussteller. Angesichts der heutigen Entwicklung in Europa und in der westlichen Welt hat sich der „Nationale Messtyp“, wie ihn die British Industries Fair darstellte und die heutige Baseler Mustermesse noch verkörpert, überlebt. Alle Messeplätze, die sich den veränderten Verhältnissen nicht allmählich anpassen, werden ihrer Substanz nach zu „Regional-Messen“, auch wenn sie aus dem Ausland in einem komplizierten Zulassungsverfahren ausnahmsweise solche Aussteller hereinlassen, von denen die heimische Industrie keine ernsthafte Konkurrenz zu erwarten hat. Innerhalb einer Zeitperiode, in der sich die Industrien Europas auf ein völlig neues Gleichgewicht ihrer Märkte einstellen und einspielen müssen, brauchen wir hochqualifizierte und vielseitig strukturierte Messen mit weltweiter Anziehungskraft und fachlichem Charakter.

## Die Auslandsarbeit des Deutschen Industrie- und Handelstages

Dr. Heinz Commer, Bonn

Am 13. Mai 1861 wurde in Heidelberg der „erste Deutsche Handelstag“ einberufen. Der Deutsche Industrie- und Handelstag kann also in diesen Tagen auf sein 100jähriges Bestehen zurückblicken. Damit liegt die Gründung dieser Spitzenorganisation der deutschen Industrie- und Handelskammern 10 Jahre vor der Gründung des Deutschen Reiches. Im folgenden geben wir einen Überblick über die Auslandsarbeit des Deutschen Industrie- und Handelstages, die uns für die Außenbeziehungen der deutschen Wirtschaft schlechthin typisch zu sein scheint.

Die fortschreitende Verflechtung der deutschen Wirtschaft mit der Weltwirtschaft ist eines der wichtigsten Ereignisse im deutschen Wirtschaftsprozess seit Beendigung des zweiten Weltkrieges. Es ist selbstverständlich, daß von diesem Geschehen in erster Linie auch die wirtschaftlichen Spitzenorganisationen in der Bundesrepublik betroffen werden. So ist auch die Auslands-tätigkeit des Deutschen Industrie- und Handelstages in den letzten 16 Jahren sehr gewachsen. Die Frage nach der Tätigkeit des DIHT auf dem Auslandsgebiet, die selbstverständlich in laufender Abstimmung mit den deutschen Industrie- und Handelskammern erfolgt, ließe sich daher mit der Feststellung beantworten: Der DIHT ist auf allen Gebieten der Außenwirtschaft tätig. Man könnte der Frage auch damit begegnen, indem man die vielen Tätigkeiten des DIHT auf diesem Gebiet aufzählt. Es soll im folgenden mit einer dritten Methode versucht werden, einen mittleren Weg zu wählen, d. h. die wichtigsten Tätigkeitsgebiete des DIHT in der Außenwirtschaft zu nennen.

Grundlage jeder Außenwirtschaft ist die allgemeine Handelspolitik. Die gesetzgebende Tätigkeit des Bundes besteht hier im wesentlichen z. Z. in der Außenwirtschaftsgesetzgebung. Der DIHT hat sich mit dem zur Zeit noch in der Mühle der gesetzgebenden Körperschaften befindlichen Außenwirtschaftsgesetz seit Beginn der Gesetzgebungsarbeit befaßt und laufend Stellungnahmen abgegeben. Auch bei den noch zu erlassenden Durchführungsbestimmungen, die für die Praxis von besonderer Bedeutung sind, wird sich der DIHT nach Rücksprache mit den Industrie- und Handelskammern zu Wort melden.

### *Einzelfragen der Handelspolitik*

Zu den Grundlagen der Außenwirtschaft gehört weiter das Zollwesen. Hierzu gehören die Zollpolitik, die Zollgesetzgebung und das Zollverfahren, die Regelung der Ursprungszeugnisse, die Fragen der Zollgebühren, das Carnet-E.C.S.-Verfahren sowie die zahlreichen internationalen Vorarbeiten für Zollerleichterungen im Rahmen der Internationalen Handelskammer.

Im Warenverkehr stehen im Vordergrund die Fragen der Warenein- und -ausfuhr, Fragen, deren Beantwortung von großer Bedeutung ist, auch für die immer wichtiger werdende Entwicklungspolitik. In dieses Kapitel gehört die Ausfuhrfinanzierung, die Einfuhrförderung und -finanzierung und der Transithandel.

Zu den weiteren Grundlagen der Außenwirtschaft gehören der Zahlungsverkehr, die außenwirtschaftlich interessante Steuergesetzgebung (Einfuhrumsatzsteu-