

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

Article — Digitized Version

Lehren aus dem Streit um die Autopreise in der Bundesrepublik

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1962) : Lehren aus dem Streit um die Autopreise in der Bundesrepublik, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 6, pp. 245-247

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133218>

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.

Diese Ausstrahlung ist durch die Nachkriegserholung ausgelöst, eine Erholung, an der die USA kräftig mitgewirkt haben, vor allem durch die Marshall-Hilfe, später durch etliche eigene Investitionen in Europa. Heute spüren nun die Amerikaner die Konkurrenz eines reicher und industriell moderner gewordenen Europas.

Heute ist die Anziehungskraft Europas für amerikanisches Kapital so groß geworden, daß man sich in Washington ernsthaft überlegt, ob man den Kapitalabfluß aus den USA auf die Dauer ertragen kann, oder ob man Maßnahmen gegen die Kapitalausfuhr ergreifen muß. Diese Überlegungen werden zwar selten in der Öffentlichkeit geführt, sie bewegen jedoch die Eingeweihten sehr, da man einerseits einen derartigen Eingriff in die Freizügigkeit des Kapitals als den vielleicht schmerzlichsten Eingriff des Staates in die freie Wirtschaft empfinden würde, andererseits jedoch dem Argument für die Beschränkung der Kapitalausfuhr zustimmen muß, dem Argument nämlich, daß dieses Kapital zu Hause gebraucht wird.

Die USA müssen den zusätzlichen Absatz für ihre infolge Modernisierung und infolge Bevölkerungszuwachs steigende Produktion stär-

ker als bisher über den Export finden. Bisher hat die industrielle Ausfuhr für die USA eine angenehme Dividende bedeutet, nicht aber eine Lebensnotwendigkeit. Jetzt kann Kennedy mit Recht sagen, daß die Alternative „Trade or fade“, Außenhandel treiben oder verwelken, lautet. Was bisher für die amerikanische Landwirtschaft eine Lebensfrage war, ob es nun um Getreide, Baumwolle, Tabak oder Südfrüchte geht, wird auch für die amerikanische industrielle Produktion von zunehmender Bedeutung.

Manche Beobachter prophezeien Kennedy den bisher größten Erfolg im Kongreß bei der Verabschiedung der Vollmachten für die Ausarbeitung der Partnerschaft mit der EWG und den übrigen industriellen Exportländern. Das politische Interesse Washingtons an einem Erfolg der EWG als Vorstufe zu einem politisch geeinten Europa spielt dabei sicherlich mit.

Daß die amerikanische Wirtschaft dabei über ganz erhebliche Reserven verfügt, um ihre Konkurrenzfähigkeit auf den europäischen Märkten zu verbessern, kann man sich in Europa nicht schnell und nicht gründlich genug vor Augen führen. Wenn wir von den Absatz-

schwierigkeiten im Inland und von Rückständigkeiten in den Produktionsmitteln der Stahlindustrie und anderer Wirtschaftszweige gesprochen haben, so ist demgegenüber mit allem Nachdruck auf zweierlei hinzuweisen:

Einmal hat die amerikanische Wirtschaft mehr als einmal in diesem Jahrhundert bewiesen, zu welchen Kraftanstrengungen sie in der Lage ist, wenn sie sich zu einer Anspannung aller Kräfte entschließt. Amerika hat noch immer die Kraft, ein Problem anzupacken, sobald es die Notwendigkeit dazu erkannt hat. In den letzten Jahren hat Westeuropa eine sehr viel größere Wirtschaftsdynamik entwickelt als die USA, doch das kann sich über Nacht ändern. Zum anderen aber läßt die europäische Dynamik selbst erste Erschlaffungserscheinungen erkennen. Soweit es sich dabei um eine Pause, sozusagen um einen Erholungsurlaub von den Wirtschaftsanstrengungen handelt, ist dagegen bestimmt nichts einzuwenden. Doch diese Pause sollte neuem Kräftesammeln dienen, um dem Wettbewerb gewachsen zu sein, auf den sich die amerikanische Wirtschaft allmählich, Washington jedoch bereits sehr bewußt und gründlich vorbereitet. (E. W.)

Lehren aus dem Streit um die Autopreise in der Bundesrepublik

In diesem Frühjahr ist einer stauenden Öffentlichkeit ein bemerkenswertes Schauspiel geboten worden. Der Wirtschaftsminister des marktwirtschaftlichen „Musterländle“, der Bundesrepublik, führte einen öffentlichen Streit mit dem Chef des vielleicht bekanntesten deutschen Unternehmens, des Volkswagenwerkes, über die Preiserhöhung für den Volkswagen. Die Einzelheiten sind zu bekannt, als daß sie hier wiederholt werden müßten. Auch auf die anteilige Bedeutung von unglücklichem zeitlichem Zusammentreffen, ungeschicktem Taktieren und unnötigem Exponieren der einen oder anderen Seite kommt es jetzt nicht mehr an. Entscheidend bleibt der Kern: der Wirtschaftsminister in einer

Marktwirtschaft wollte einen Unternehmer zwingen, eine Preiserhöhung rückgängig zu machen, und appellierte dabei nicht nur an das gesamtwirtschaftliche Verantwortungsbewußtsein, sondern behauptete auch, die Preiserhöhung sei nach der Ertragslage des Unternehmens nicht gerechtfertigt.

Wer setzt die Maßstäbe?

Hier gilt es, zwei ganz verschiedene Tatbestände zu unterscheiden. Der erste ist der Versuch des für die Wirtschaftspolitik verantwortlich zeichnenden Ministers, auf Preisbewegungen Einfluß zu nehmen, wobei er sich des einzigen ihm unmittelbar zur Verfügung stehenden Mittels bedient, der

„moral persuasion“ oder — vulgärer — „Seelenmassage“. Auf ihn wird später einzugehen sein. Der zweite Tatbestand ist die Unterstellung, ein Außenstehender könnte darüber urteilen, ob die Ertragslage eines Unternehmens Preiserhöhungen rechtfertige.

Jederman weiß, daß Bilanzen und Erfolgsrechnungen unserer Aktiengesellschaften auch jetzt noch nur beschränkter Aufschluß über die Ertragslage zulassen. Doch selbst wenn man hier eine befriedigende Erkenntnismöglichkeit unterstellt: welche Ertragslage ein Unternehmen braucht, um z. B. Expansionsvorhaben durchführen zu können, entzieht sich gewiß der Möglichkeit der Beurteilung durch Außen-

stehende. Wenn aber der Unternehmer glaubt, die Ertragslage durch Preiserhöhungen verbessern zu sollen, dann kann es jedenfalls in unserer Wirtschaftsordnung nicht leichtgenommen werden, wenn ein Außenstehender mit dem Anspruch auf wirtschaftspolitische Autorität eine gegenteilige Auffassung als gültigen Maßstab setzen will. Das ist doch das ungelöste Problem: wer soll die Maßstäbe setzen, wenn nicht der Markt?

Die Frage so zu stellen, heißt durchaus nicht, einem mehr oder weniger schrankenlosen „laissez-faire“ das Wort zu reden. Doch am einzelnen Unternehmen mit betriebswirtschaftlichen Argumenten „Preispolitik von hoher Hand“ treiben zu wollen, das ist ein Stilbruch in einer marktwirtschaftlichen Ordnung, die den Gegnern dieser Ordnung nur Argumente liefert. Dieser Teil des Phänomens „VW-Preisstreit“ ist prinzipiell bedenklich. Der andere, der Appell an das gesamtwirtschaftliche Verantwortungsbeußtsein, sollte zu einem Überdenken der Prinzipien der „Preispolitik“ in einer Marktwirtschaft überhauft führen.

Preisbildung der öffentlichen Hand

Die öffentliche Hand besitzt in unserer marktwirtschaftlichen Ordnung ein nicht kleines Reservat der Preisbildung. Eisenbahn- und Posttarife, ein großer Teil der Nahverkehrs- und der Energieversorgungstarife werden unmittelbar von Gliedern der öffentlichen Hand festgesetzt. Daß dabei nicht immer zaghaft mit Preissteigerungen operiert wird, dafür gibt es viele Beispiele. Auch hier zeigt sich, daß es letztlich immer die gleichen Kräfte sind, die den Preis bestimmen: Kosten und Marktsituation. In den übrigen Bereichen ist die Preisbildung „frei“, d. h. sie wird von den Marktkräften geprägt und steht in der unternehmerischen Entscheidung unter dem Erwerbsprinzip. Einen Vorbehalt hat sich der Staat (neben den bekannten Ausnahmen fixierter Preise, z. B. für Zucker) allerdings ausbedungen: wo in der Realität die im Kartellgesetz genannten Voraussetzungen mangelnden Wettbewerbs erfüllt sind,

könnte eine Preiserhöhung Anlaß zum Eingreifen des Kartellamts sein.

Preissteigerungen sollen Ungleichgewichte beseitigen

In allen übrigen Fällen sind Preise bei uns „Marktpreise“. Marktpreise steigen, weil die Nachfrage „zu groß“ (oder das Angebot „zu klein“) ist oder weil Kosten gestiegen sind. Häufig kommt beides zusammen. Oft wird auch die Auffassung vertreten, daß eine Überwälzung gestiegener Kosten im Preis überhaupt nur bei herrschender „Übernachfrage“ möglich sei. Dieser Schluß ist jedoch sehr gewagt; in Wirklichkeit sind Überwälzungen häufig gerade in Zeiten der Konjunkturabschwächung zu beobachten. Auch logisch ist er nicht zwingend; bei einem Gut starrer Nachfrage gelingt der Überwälzungsvorgang immer. Starre mit „Über“-Nachfrage identifizieren zu wollen, wäre aber absurd.

Preissteigerungen sind also Symptome, eine Tatsache, die allzu häufig vernachlässigt wird. Sie haben die Funktion, „ungleichgewichtige“ Zustände bereinigen zu helfen. Blockiert man sie — wobei es in der ökonomischen Auswirkung gleich ist, ob durch Verordnung oder Appell —, so verhindert oder jedenfalls verzögert man die Erreichung eines neuen „Gleichgewichts“. Kann unter diesen Umständen der Preisappell, der ja nur eine Symptomkur ist, überhaupt eine sinnvolle Funktion haben? Doch wohl nur die eine, Preissteigerungen im Rahmen dessen zu halten, was zur Herbeiführung eines neuen Gleichgewichtszustandes ökonomisch erforderlich ist. Aber wer will bestimmen, was „notwendig“ ist? Wieder stellt sich das objektiv schwer lösbare Problem, Maßstäbe zu setzen.

Der Preisappell ist also nicht grundsätzlich abzulehnen, aber er ruht auf einer schwachen Argumentationsbasis, und seine Wirkungsmöglichkeit ist praktisch sehr begrenzt. So spricht alles dafür, „Preispolitik“ nicht am Symptom, sondern an den bewegenden Kräften anzusetzen: an den Kostenfaktoren, an der Nachfrage, am Ange-

bot und gegebenenfalls am institutionellen Rahmen, den Marktformen. Abgesehen von dem letztgenannten Punkt läuft das auf das Ergebnis hinaus, daß man fehlende Konjunkturpolitik nicht durch den Versuch ersetzen kann, die Symptome der unerwünschten Auswirkungen dieser Tatenlosigkeit zu unterdrücken.

Initiative an der richtigen Stelle

Im letzten Stadium der bis zur Komik („Einbau eines Radios als Kompensation“) gesteigerten Auseinandersetzung — diese Variante geht offenbar auf das Konto Dritter — ist es dann schließlich zu einem Schritt gekommen, der der Forderung nach „Politik“ (= Handeln) entspricht und dessen Ansatzpunkt (Angebotsstärkung) folgerichtig ist, zur Senkung der Automobilzölle. Man mag das Odium, das diese Maßnahme begleitet („Racheakt gegen die Autoindustrie“), bedauern, man mag sich auch kurzfristig wenig praktische Auswirkungen versprechen. Es bleibt der nicht gering zu veranschlagende Erfolg, der darin besteht, daß an der richtigen Stelle Initiative ergriffen und gegen den einflußreichen Widerstand der Interessenten durchgesetzt worden ist. Das bedenkliche Abgleiten der wirtschaftspolitischen Autorität wurde aufgehalten.

Umfang der Zollsenkungen

Die Zollsenkung für Automobile konnte sich natürlich nur auf die Einfuhr aus EWG-Partnern beziehen, denn gegenüber Drittländern werden wir im Zuge der Einführung des gemeinsamen Außenzolls sogar die Zölle erhöhen müssen. Abgesehen davon wäre hier nur ein gemeinsames Vorgehen aller EWG-Länder möglich gewesen. Autos unter 800 ccm Zylinderinhalt wurden ausgenommen; es sollten nicht die Kleinwagen getroffen werden, obwohl in dieser Klasse sowohl NSU und Glas (Isar) als auch DKW (indirekt) die Preise erhöht hatten. Die 800-ccm-Grenze erklärt sich im übrigen aus dem Bestreben, die Dauphine, diese wichtige Konkurrentin des VW, in die Zollsenkung einzubeziehen. Die Zölle wurden halbiert, d. h. in der

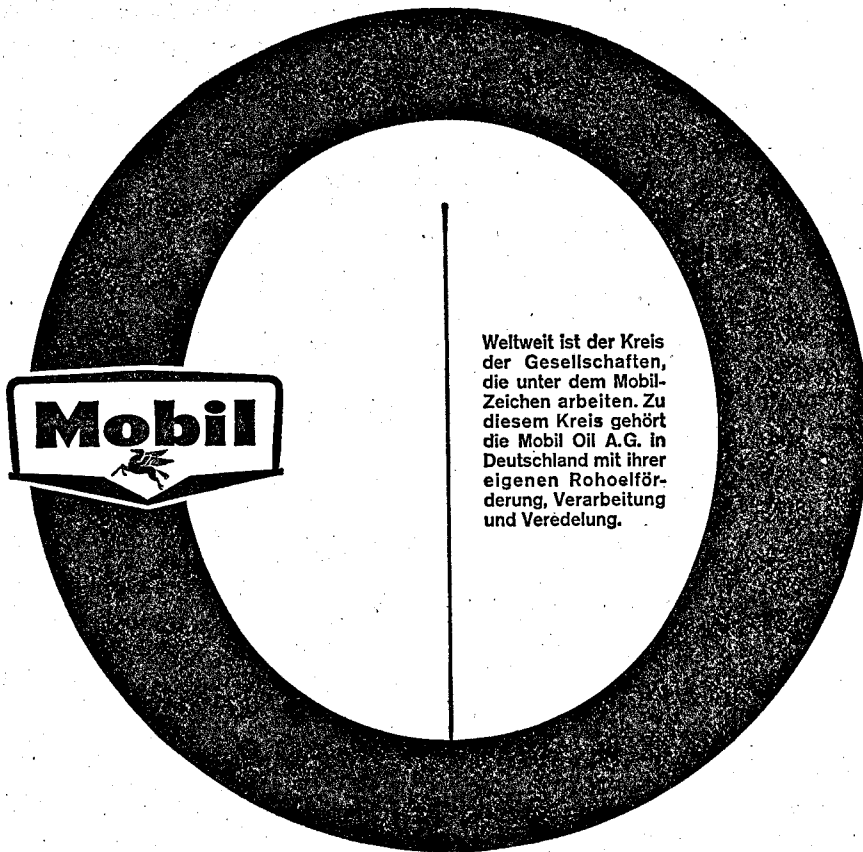
Klasse von 0,8 bis 2,0 l von 10 auf 5%, über 2,0 l von 12,5 auf 6% ermäßigt. Das hätte rechnerisch Preissenkungen zwischen etwa 200,— DM für kleinere und etwa 500,— DM für die großen Mittelklassewagen ermöglicht.

Einer der Einwände gegen die Zollsenkung war, daß die ausländischen Hersteller die Zollsenkung nicht voll weitergeben, sondern einen Teil zur Aufbesserung ihrer Spanne benutzen würden. Nach den Erfahrungen auf anderen Gebieten, z. B. beim Kartoffelzoll, waren derartige Vermutungen durchaus angebracht. Tatsächlich gibt es etliche Fälle, in denen der Preisnachlaß weniger als die Zollersparnis, teilweise weniger als die Hälfte, betrug.

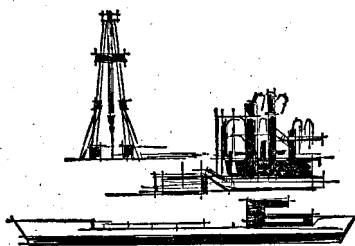
Stützung der ausländischen Konkurrenz

Wohl niemand konnte ernstlich erwarten, daß daraufhin die Preiserhöhungen für die deutschen Wagen zurückgenommen werden würden. In der Tat hat ganz im Gegenteil Opel erst kürzlich mit seinen Preisen nachgezogen, wenn auch in bescheidenem Umfang. Aber die Position der ausländischen Konkurrenten im deutschen Markt ist damit jetzt weiter gestärkt worden, nachdem 1961 die DM-Aufwertung schon einen Schritt auf diesem Wege bedeutet hatte. Damit sind die Marktbedingungen in einer Weise verändert worden, die jedenfalls künftig mehr und mehr Rücksichtnahme der deutschen Autohersteller in ihrer Qualitäts- (Ausstattung, z. B. Scheibenbremsen, Luftfederung, automatische Getriebe) und Preispolitik auf das von den ausländischen Konkurrenten Gebotene erfordert.

Das Handicap für ein schnelleres Vordringen ausländischer Wagen am deutschen Markt ist allerdings der Kundendienst und nicht die vergleichsweise Qualität und Preisstellung. „Man“ kauft nicht leicht ein ausländisches Fabrikat. Neben „unterschwelligem“ Motiven ist der Hauptgrund für diese Tatsache in der — zu Recht oder Unrecht bestehenden — Meinung zu suchen, daß das Kundendienstnetz nicht dicht genug ist. In sehr richtiger



Weltweit ist der Kreis der Gesellschaften, die unter dem Mobil-Zeichen arbeiten. Zu diesem Kreis gehört die Mobil Oil A.G. in Deutschland mit ihrer eigenen Rohölförderung, Verarbeitung und Veredelung.



Tanker auf allen Meeren
Raffinerien in allen Erdteilen
Laboratorien und Prüfstände
in allen Ländern

Wohin Sie auch kommen - „Mobil“ ist das Markenzeichen hochwertiger Mineralölprodukte für Industrie, Wärmewirtschaft, Schifffahrt, Luftfahrt, Straßenverkehr und Eisenbahnen.

Erkenntnis dieses Hindernisses hat das Bundeswirtschaftsministerium anlässlich der Zollsenkungsvorlage Unterlagen über die Kundendienstnetze wichtiger ausländischer Autofirmen veröffentlicht.

Erfolg der wirtschaftspolitischen Aktivität

Zwei Dinge sind es also, die dem Beschluß zur Senkung der Automobilzölle eine positive Beurteilung sichern sollten: der Achtungserfolg für die wirtschaftspolitische Autorität, der gar nicht hoch genug veranschlagt werden kann, und ein „materieller“ Erfolg der Zollsenkung, der sich zwar nicht kurzfristig, aber auf längere Sicht auszah-

len dürfte durch die Stärkung der ausländischen Anbieterposition im deutschen Binnenmarkt. Nicht zuletzt in Richtung auf die Einführung technischer Fortschritte — einige wurden schon genannt — dürfte das seine Wirkung ausüben. Als längerfristiger Aspekt ist im übrigen diese „Vorleistung“ der deutschen Autoindustrie auf eine Entwicklung, die der Gemeinsame Markt ohnehin bald bringt, eine sehr gute Vorbereitung auf das Endstadium des Abbaus der Handelsschranken. Die ausländischen Firmen dagegen haben sich in ihren Ländern später mit diesem Problem noch in voller Schärfe auseinanderzusetzen. (Schm.)