

Jantzen, Günther; Gelder, Ludwig; Hansen, Klaus; Kapferer, Clodwig; Hartmann, Hans-Joachim

**Article — Digitized Version**

## Der Importeur: Ein Entwicklungshelfer?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Jantzen, Günther; Gelder, Ludwig; Hansen, Klaus; Kapferer, Clodwig; Hartmann, Hans-Joachim (1965) : Der Importeur: Ein Entwicklungshelfer?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 45, Iss. 4, pp. 173-183

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133467>

**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 Importeur – ein Entwicklungshelfer?

„HERMES-Deckungen auch für das Importgeschäft!“

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Dr. Jantzen, Inhalt unseres Gespräches soll die Frage sein, ob der private Importhandel für die Entwicklungshilfe tätig werden kann. Wir hätten gern von Ihnen als dem Syndikus der größten Handelskammer in der Bundesrepublik Ihre Meinung zu diesem Thema.

JANTZEN: Um es vorauszuschicken: Entwicklungshilfe ist nicht Sache des privaten Importhandels, und der Händler kann nicht Entwicklungshelfer im Sinne einer humanitären Aufgabe sein. Wohl aber sind wir der Meinung, daß der Importhandel durch seine Tätigkeit draußen für eine verbesserte Agrarstruktur sowie generell für eine verbesserte Produktion sorgen kann.

WIRTSCHAFTSDIENST: Vielleicht lassen sich ein paar Beispiele anführen, in welcher Weise der Importeur bereits in der Vergangenheit eine solche Entwicklungsförderung betrieben hat, wie Sie es eben andeuteten.

JANTZEN: Zur Tradition großer Hamburger Überseehäuser, die vornehmlich im Importgeschäft tätig waren, gehörte es, daß sie draußen neue Kulturen stimulierten. Für manche Länder haben sich diese Pflanzungen als die große *earning-power* erwiesen. Das trifft z. B. für Guatemala zu, wo die Schaffung einer sehr hochwertigen Kaffee-Kultur eine Leistung Hamburger Handelshäuser ist. Ähnliches gilt für den Baumwollanbau in Togo vor dem ersten Weltkrieg, ebenso für den großen Aufschwung der Sisalkultur in Ostafrika; zum Teil läßt sich auch das Entstehen der Gummi-Kulturen in Malaya in unmittelbarem Zusammenhang mit der

Einfuhrfähigkeit Londoner Kautschuk-Häuser erklären. Hier gibt es viele Beispiele. Aus der jüngeren Zeit läßt sich das Beispiel des deutschen Außenhandelshauses anführen, das in mehreren Landesteilen Afghanistans Erfassungsstellen und Bearbeitungsbetriebe für Felle und Därme eingerichtet hat. Durch die Tätigkeit dieses Hauses, welches früher reiner Darm-Importeur war und aus jeweiligen Quellen kaufte, jetzt aber mit einem Fuß draußen steht, wird ein Produkt, das dort als Abfall betrachtet wird, richtig zubereitet und qualitativ für den europäischen Markt aufbereitet. Für das Land ist dies ein bedeutender Fortschritt.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Dr. Jantzen, Sie haben eben Beispiele genannt aus der früheren Zeit des deutschen Importeurs. Sie haben auch Produkte genannt, die wir zu den traditionellen Außenhandels-gütern zählen. Läßt sich eine generelle Aussage machen, daß der Importhandel heute a) sich auf andere Produkte umstellen muß und b) auch eine Umorientierung in bezug auf die Importländer vorzunehmen hat?

JANTZEN: Die frühere Betätigung in diesem Sinne war mehr oder weniger auf die Urproduktion abgestellt, auf die Schaffung und Neueinführung von Kulturen überhaupt. Die heutige Einstellung — das zeigt schon das Beispiel mit den Därmen in Afghanistan, das sich

### GÜNTHER JANTZEN

kennt als Afrika-Experte und leitender Außenwirtschaftler der Handelskammer Hamburg die vielfältigen Probleme der Entwicklungshilfe, insbesondere für Afrika, wie kaum ein zweiter. Nach einem Studium der Geschichte und der Staatswissenschaften (Promotion zum Dr. phil.) war er von 1934-1955 Geschäftsführer des Afrika-Vereins, vorübergehend auch Geschäftsführer des Ibero-Amerika-Vereins sowie stellvertretender Geschäftsführer des Vereins Hamburger Exporteure. Seit 1956 leitet er als Syndikus die Abteilung Außenwirtschaft der Handelskammer Hamburg. Er ist außerdem Lehrbeauftragter für Geschichte Afrikas an der Universität Hamburg und Mitherausgeber der Zeitschrift „Neues Afrika“.

### LUDWIG GELDER

hat sich, bevor er 1963 als stellvertretender Syndikus der Abteilung Außenwirtschaft zur Handelskammer Hamburg ging, als Wirtschaftsjournalist in Berlin und Hamburg einen Namen gemacht. Zuletzt war er Außenhandelsredakteur der „WELT“. Den heute 39 jährigen Diplom-Volkswirt führten mehrere Reisen in die USA, nach Kanada und die west- und osteuropäischen Länder.

aber auch auf Holz und anderes mehr erweitern ließe — geht dahin, daß der Importeur durch seine Initiative bereits die Verarbeitungsstufe im Lande selbst anregt und in der Lage ist, ein veredeltes Produkt auszuführen.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Inwiefern ist der Importeur gezwungen, eine Umorientierung in bezug auf die Importländer vorzunehmen?

**JANTZEN:** Der Importhandel ist nie ausgesprochen länderbezogen gewesen. Es hat zwar vereinzelt bestimmte Länderorientierungen gegeben. Das erklärte sich daraus, daß er selbst nach draußen ging und sich dann in einem bestimmten Lande engagierte. Sonst gehört es zum Wesen des Importeurs, die richtige Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort zum richtigen Preis zu kaufen...

**WIRTSCHAFTSDIENST:** ... also seine Flexibilität ...

**JANTZEN:** ... seine Flexibilität zu bewahren. Und eine Umorientierung nach Ländern ergibt sich aus Entwicklungen, die außerhalb seiner Kontrolle sind, durch einen hohen Eigenbedarf gewisser Länder. Früher war Indien ein großes Exportland von Baumwolle; heute hat es einen hohen Eigenbedarf und importiert Baumwolle in großem Maße selbst. Außerdem gibt es Länder, die den Fortschritt ihrer Urproduktion, z. B. Baumwolle, forcieren, hierbei andere überholen und qualitativ eine bessere Ware

auf den Markt bringen, welche naturgemäß den Importhandel lockt.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Wenn wir diese Gedanken jetzt einmal resümieren, so kommen wir zwangsläufig zu der Frage: Hat der Importhandel damit heute verstärkt eine Orientierung auf seine Absatzmärkte in den Industrieländern zu beachten, eine Orientierung, die von ihm verlangt, mehr Marktforschung auf dem Absatzmarkt der neuen Produkte zu betreiben? Und es stellt sich dann die zweite Frage: Überfordert nicht diese stärkere Absatzmarktausrichtung mit den neuen Produkten den Importeur? Hier tauchen ja Fragen auf wie die Produktsuche für den integrierten Europamarkt, die Führung von Verkaufsgesprächen mit den wachsenden Betriebsformen des Binnenhandels, die eine größere Marktmacht darstellen, die Aufgaben, die ihm durch die Erlangung einer größeren Markttransparenz in den größeren europäischen Märkten erwachsen usw.

**JANTZEN:** Ich will die Frage des Überforderns zunächst zurückstellen. Die frühere doppelte Eigenschaft des Importeurs, nämlich mit dem Blick auf den Verbraucher in Industrieländern und mit dem Blick auf die geeigneten Märkte draußen tätig zu sein, bleibt unverändert. In dem Blick nach Absatzgebieten für den Importeur hat sich aber vieles durch die Struktur unserer Wirtschaft verändert. Verändert einfach deswegen, weil heute die großen

Verbraucher, wie die Industrie, auch selbst kaufen, wo sie eine geeignete Situation sehen und sich auch zum Teil eine Einkaufsorganisation geschaffen haben, so daß der Importeur nicht mehr in der dominierenden Rolle gegenüber der Industrie ist, die er etwa um die Jahrhundertwende bis zum ersten Weltkrieg gehabt hat.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Das bedeutet doch, daß er heute eine stärkere Absatzmarktorientierung betreiben muß.

**JANTZEN:** Ja, er muß sich heute sehr viel stärker auf die Absatzmärkte einstellen. Und es kommt ein Zweites hinzu: Wir haben, wenn wir bei den Rohstoffen bleiben, eine kolossal starke Konkurrenz von seiten synthetischer Stoffe. Denken Sie dabei nur an Kautschuk und an die Faserstoffe. Für den Importeur ist im Laufe der Jahrzehnte vieles ausgefallen! Früher war Hamburg der große Markt für Farbhölzer oder für Steinnüsse aus Ekuador. Das waren Millionenbeträge! Sie sehen, daß auch die technisch-chemische Entwicklung den Importeur dazu zwingt, sich auf andere Einkaufsquellen einzustellen, die nicht unbedingt in den Entwicklungsländern liegen, sondern die gerade weitgehend in den Industriestaaten zu finden sind. Und das Dritte ist, daß er mit einem besseren Produkt als dem Urprodukt auf den Industriemarkt kommen muß. Das Urprodukt muß veredelt sein. Hinzu kommt viertens,

# PHILIPP HOLZMANN

## AKTIENGESELLSCHAFT / FRANKFURT (MAIN)



HOCHBAU · TIEFBAU · INDUSTRIEBAU  
WASSERBAU · BRÜCKENBAU · SPANNBETON

daß der Importeur sich auch heute auf Fertigwaren umstellen muß, die früher außerhalb des Arbeitsbereiches des Importeurs „klassischen“ Stils lagen.

Nun Ihre Frage: Ist er überfordert? In mancher Hinsicht ist der Importeur gerade bei uns überfordert insofern, weil es ihm einfach an der Kapitalkraft fehlt, die dazu gehört, eine solche Absatz- und Einkaufsorganisation aufzuziehen. Er hat vielfach nicht die Kapitalkraft, die vor fünfzig Jahren die Importeure hatten, um ein langfristiges, große Investitionen erforderndes Engagement in diesen Märkten aufrechtzuerhalten. Dabei kommt heute in manchen Entwicklungsländern noch hinzu, daß dieses Engagement mit sehr viel Risiken belastet ist, die nicht unbedingt geeignet sind, den Entschluß, zu investieren, zu erleichtern.

**GELDER:** Darf ich zum Stichwort Überforderung des Importeurs noch etwas sagen? Der Gedanke an eine etwaige Überforderung des Importeurs entspringt wohl unter anderem aus der Einsicht, daß der Importeur mit dem Übergang zu neuen Produkten und dem Übergang zu neuen Bezugsmärkten sich nun völlig andere Abnehmer suchen muß, völlig andere Vertriebswege organisieren muß als die, deren er sich bisher bedienen konnte. Der Rohbaumwoll-Importeur lieferte an einige Baumwoll-Binnengroßhändler, und er lieferte an ein oder zwei Dutzend Baumwollfabrikanten.

Wenn er jetzt übergeht vom Rohbaumwollimport zum ergänzenden Fertigwarenimport — sagen wir von Baumwollhemden —, muß er plötzlich an den Einzelhandel liefern. Er steht also vor der Frage, sich ein neues Vertriebsnetz aufzubauen, und es ergibt sich daraus die Frage: Kann er das überhaupt? Kann er jetzt ein Vertriebsnetz aufziehen, das den deutschen Binneneinzelhandel erfaßt? Das ist sicher schwierig. Aber es hat sich in der Erfahrung der letzten Jahre schon gezeigt, daß es möglich ist. Erstens kommt dem Importeur hier die Konzentration im Einzelhandel etwas entgegen. Der Importeur, der an Versand- oder Kaufhäuser liefert — und gerade die sind ja gute potentielle Kunden für diese Produkte...

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sollten es sein, Herr Gelder!

**GELDER:** Sie sind es auch schon, wie das Beispiel der Fernostimporte zeigt. Importe von Fertigwaren aus dem Fernen Osten werden heute von den alten Importeuren schon in großem Umfange getätigt. Hier haben Sie ein Beispiel dafür, daß die Überforderung nicht dagewesen ist, sondern daß die Importeure, die sich in das Geschäft einschalten konnten, auch nicht durch die Eigenimporte des großen Einzelhandels überflüssig geworden sind. Im Gegenteil: Der Einzelhandel ist auch bereit und interessiert, von bestimmten Märkten, auf die er selbst nicht gehen will, ergänzend den

Importhandel in Anspruch zu nehmen. Und am Beispiel der Fernostimporte zeigt sich auch eine gewisse Schwergewichtsbildung auf bestimmte Märkte — auf Märkte, auf denen wettbewerbsfähige Ware zu finden war. An Importeuren, die diese Ware dann hierher brachten, hat es nicht gefehlt.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sie sprechen damit die Funktionsspezialisierung, die Arbeitsteilung zwischen den Großbetriebsformen des Einzelhandels auf der einen Seite und dem Importhandel auf der anderen Seite an. Sie sagen:

Diese Großbetriebsformen, wie zum Beispiel die Genossenschaften oder die Freiwilligen Ketten, sollen sich dem Absatz auf dem Binnenmarkt zuwenden und die Importtätigkeit dem Importhandel überlassen. Das entspricht unserem System der Arbeitsteiligkeit. Es sind dennoch immer wieder aus dem Importhandel Stimmen zu vernehmen, die sagen: Diese Großbetriebsformen wollen ja direkt importieren. Können Sie vielleicht dazu von seiten einer übergeordneten Institution, der Handelskammer, etwas sagen?

**GELDER:** In dieser Ausschließlichkeit kann man heute diese Arbeitsteilung wohl nicht mehr fordern. Man wird sicher davon ausgehen müssen, daß der Einzelhandel in einem gewissen Umfang selber direkt importiert. Das bedeutet aber nicht, daß er ausschließlich

## Worin liegt der Reiz des Fliegens?

Einmal im Zeitgewinn. Zweitens in den Annehmlichkeiten, die Ihnen geboten werden. Wenn Sie mit Swissair fliegen, kommt noch mehr dazu: streckengerechte Düsenflugzeuge der bewährten 3 Typen DC-8, Coronado und

Caravelle. Ferner die sprichwörtliche Schweizer Präzision und Gastlichkeit. Und eine vorbildliche Betreuung der Fluggäste — überall in der Welt.

Fragen Sie Ihr IATA-Flugreisebüro, für Luftfracht Ihren IATA-Spediteur.

Weltbekannt für Service und Verlässlichkeit

# SWISSAIR

und nur direkt importiert, sondern er läßt sich auch die Möglichkeit offen, daß er daran interessiert ist, sich ergänzend vom Importhandel zu versorgen. Ergänzend, was die Beschaffung aus bestimmten Märkten angeht, in die er selber nicht hinausgehen will, weil sie noch zu unbedeutend sind für ihn, ergänzend aber auch mit Hinblick auf bestimmte Produkte, die in seinem eigenen Sortiment noch nicht eine so große Rolle spielen, daß es sich für ihn lohnt, sie selber direkt zu importieren. Erfahrungen, die diese theoretische Überlegung bestätigen, haben wir in den letzten Jahren genug gesammelt.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Es ist aus der Wirtschaftspraxis hin und wieder das Beispiel zu hören, daß Großbetriebsformen des Handels sich direkt von der Importaufgabe befreien wollen und sich ausschließlich der Absatzaufgabe im Binnenmarkt zuwenden möchten. Kann man diese Entwicklung als allgemeine Tendenz hinstellen?

**GELDER:** Diese Tendenz, die Sie hier für die Importseite ansprechen, entspricht den Tendenzen, die wir oft von der Exportseite hören: Direkt exportierende Industriebetriebe kommen eines Tages zu dem Schluß, daß es sinnvoller wäre, doch wieder über den Handel zu exportieren. Das läßt sich sicher nicht verallgemeinern, weder auf der Exportseite und vielleicht auch nicht auf der Importseite. Aber selbst, wenn man nicht sagen könnte, daß ganz generell versucht würde, auf der Importseite vom Direkt-Import des Einzelhandels wieder abzugehen und die Importfunktion vom Einzelhandel völlig und ausschließlich auf den Importhandel zu übertragen, selbst wenn das nicht so wäre, so kann man eines ganz bestimmt feststellen, daß nämlich der Einzelhandel mindestens bereit ist, sich ergänzend vom Importhandel bedienen zu lassen. Diese Tendenz ist selbst bei den allergrößten Konzernen des Einzelhandels ganz eindeutig zu beobachten, bei Konzernen, die entweder allein oder erst recht in Zusammenarbeit mit europäischen Schwesternkonzernen zum Direktimport in der Lage sind. Selbst bei diesen großen Konzer-

nen führen rationale Überlegungen dazu, daß es günstiger ist, auch den Importhandel einzuschalten.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Dürfen wir eine Frage aufgreifen, Herr Dr. Jantzen, die Sie vorhin berührt haben? Sie sagten, daß wir die Kapitaldecke des Importhandels anzusprechen hätten, wenn wir die Frage stellen: Ist der Importhandel in der Lage, eine solche Entwicklungsförderung zu betreiben?

Wir möchten eine zweite Frage stellen: Sind seine Kenntnisse in bezug auf den europäischen Binnenmarkt ausreichend, um diese Aufgabe der Entwicklungsförderung zu übernehmen?

**JANTZEN:** Diese Frage möchte ich bejahen. Seine Kenntnisse und, was noch mehr ist als die Kenntnisse, das Bemühen um die Kenntnis des Marktes und um die Geneigtheit des Kunden, sind so groß, daß er, wenn er die volle Chance hat, in einem Entwicklungsland zu einer besseren Produktion und zu einer verbesserten Qualität beizutragen, dieses voll tun kann.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Damit sind vom Kapital und von den Kenntnissen her die Voraussetzungen gegeben, daß der Importeur als ein Entwicklungshelfer auftreten kann. Ist nicht aber ein großes Risiko mit dieser Aufgabe verbunden? Man könnte sich zum Beispiel vorstellen, daß Produkte, die er in den Entwicklungsländern gesucht hat, auf dem europäischen Markt dennoch nicht ankommen. Wie kann man ihm helfen, dieses Risiko abzudecken? Auf der Exportseite haben wir hier die HERMES-Exportversicherung. Läßt sich vielleicht eine Art Importversicherung diskutieren?

**GELDER:** Auch den Exporteur schützen die staatlich getragenen Kreditversicherungen nur dagegen, daß er für eine Ware, die er schon verkauft hat, den Kaufpreis nicht hereinbekommt oder dagegen, daß er einen Verkaufskontrakt, den er schon abgeschlossen hatte, aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen nicht mehr realisieren kann. Diese Versicherungen nehmen auch dem Exporteur nicht das Markt-

risiko. Kurz gesagt: Sie nehmen ihm nicht das Risiko ab, daß er auf dem falschen Markt die falsche Ware verkaufen wollte. Das gleiche muß man, glaube ich, für den Importeur sagen. Nichts kann den Importeur davor schützen, daß er sich vom falschen Bezugsmarkt die falsche Ware aussucht. Wogegen man ihn schützen muß, sind sicher manche Risiken, die mit seiner Einkaufstätigkeit drüben im Importland verbunden sind. Risiken, die um so mehr auftreten, je mehr der Importeur selber hinausgeht in das Land in dem Sinne, in dem es hier an Beispielen geschildert wurde.

Ein solches Hinausgehen ist stets mit Investitionen verbunden, Investitionen, die auch darin bestehen können, daß der Importeur Vorauszahlungen an Lieferanten leistet, Vorauszahlungen, mit denen der Lieferant Saatgut, Düngemittel oder Werkzeuge kauft, kurz, Investitionen, mit denen seine Produktion überhaupt erst in Gang gebracht wird. Beispiele dafür gibt es genug: Deutsche Importeure bevorschussen Tabakernten in Kolumbien, deutsche Importeure bevorschussen Holzlieferungen usw. Mit diesen Vorauszahlungen und mit den Investitionen, die dem Import dienen, nimmt der Importeur ein Risiko auf sich, gegen das man ihn mehr als bisher schützen sollte. Es ist der Gedanke aufgetaucht, der unserer Ansicht nach auch verwirklicht werden sollte, für diese Vorauszahlungen HERMES-Deckungen zu schaffen. Zu diesen Risiko-Abdeckungsmöglichkeiten, die geschaffen werden sollten, gehört auch die Notwendigkeit einer verstärkten steuerlichen Förderung derjenigen deutschen Importfirmen, die drüben in Entwicklungsländern investiert haben, um importieren zu können. Das Entwicklungshilfe-Steuergesetz hat für solche Investitionen in Entwicklungsländern gewisse Möglichkeiten geschaffen. Diese Möglichkeiten gehen aber leider gerade an den deutschen Importhäusern vorbei, weil die Investitionen der Importeure ja so gut wie ausschließlich in Umlaufvermögen bestehen. Eine Erweiterung der steuerlichen Förderungsmaßnahmen auf das Umlaufvermögen würde den

deutschen Importeuren die Arbeit in den Entwicklungsländern erleichtern und würde dem entwicklungs-politischen Effekt ihrer Tätigkeit Rechnung tragen.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sie haben damit eine Reihe von Voraussetzungen angesprochen, die es zu schaffen gilt, damit der Importeur seine Aufgabe als Entwicklungshelfer wahrnehmen kann. Sie haben auch bereits die Frage angeschnitten, inwieweit aus dem Entwicklungshilfe-Steuer-gesetz hier Maßnahmen getroffen werden sollten. Wie würde sich der Importhandel stellen, wenn er bei seiner verstärkt absatzmarktorientierten Aufgabe, eine Marktforschung in den Absatzgebieten und eine Werbung für seine Produkte aus Entwicklungsländern zu betreiben, durch Gelder aus der Entwicklungshilfe unterstützt würde? Wir kennen aus Frankreich das Beispiel einer Exportversicherung, nach der beispielsweise Messebeteiligungen versichert werden können.

**JANTZEN:** Sie werden verstehen, daß eine Verquickung aus Geschäft und Hilfe, vor allen Dingen dann, wenn die Hilfe auch noch sehr starke pädagogische Aspekte hat, nicht immer sehr glücklich ist und unter Umständen auch zu einer Kritik herausfordern kann. Was aber sicherlich dem Importeur die Tätigkeit als Entwicklungshelfer erleichtern könnte, wäre beispielsweise die Finanzierung von Experten, die er hinausschickt. So wird sich der einzelne Importeur scheuen, für ein kleines Land, das

vielleicht sogar noch land-locked ist, festzustellen, ob dort die Voraussetzungen beispielsweise für eine Gerberei, eine Lederfabrikation u. ä. gegeben sind. Wenn er aber mit seiner Kenntnis des hiesigen Marktes und des internationalen Angebotes in den Stand gesetzt würde, zusammen mit einem Entwicklungs-Experten diese Situation zu beleuchten, so kann dabei nicht nur eine theoretisch in sich abgeschlossene technische Untersuchung herauskommen, sondern auch eine Untersuchung, von der man weiß, ob sie den Ausgangspunkt bilden kann für eine tatsächlich ökonomisch vertretbare Politik.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Wie denken Sie sich das? Sollen die Experten in einer Institution oder einem Verband auf Abruf bereit sein und dann einem Importeur, der sich zum Beispiel für Zentralafrika interessiert, zur Verfügung gestellt werden?

**JANTZEN:** Es gibt heute eine ganze Menge „Berufs-Entwickler“, auf allen Gebieten. Dazu gehören auch gewisse Büros, die berufen werden, dies oder jenes festzustellen. Manche Untersuchung hat Tausende von Mark gekostet.

Ein Importeur oder ein kaufmännisch geschulter Beobachter könnte eine praxisnahe Mitarbeit leisten. Ich weiß nicht, ob es dazu einer Organisation bedarf. Es bedarf eines noch besseren, auch persönlichen, Kontaktes seitens des Entwicklungsministeriums zu der Praxis selbst.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Tausende von Mark, wie Sie sagen, werden für Expertenreisen ausgegeben, die im Auftrage des Entwicklungsministeriums durchgeführt werden. Selten aber werden die Ergebnisse solcher Reisen auch dem Importhandel zugänglich gemacht. Sehen Sie eine Möglichkeit, daß in Zukunft eine engere Kooperation zwischen Entwicklungsministerium und unserem Importeur, den wir hier als Entwicklungshelfer klassifiziert haben, erfolgen kann?

**JANTZEN:** Ich würde das sehr begrüßen. Es gibt ja für die technische Seite alle möglichen Technischen Dienste, wie sie zum Beispiel die Ländervereine eingerichtet haben. Die Expertisen dieser Dienste werden weit an Banken und Firmen gestreut, so daß sich die Investoren, die hinausgehen, um Fabrikationen draußen aufzuziehen, ein Bild machen können. Auf der Einfuhrseite könnte es vielleicht sehr nützlich sein, wenn solche Expertisen dem Einfuhrhandel — oder überhaupt dem import-interessierten, import-kundigen Handel — zur Kenntnis gebracht werden, damit er sich mit Dingen beschäftigen kann, die vielleicht in absehbarer Zeit in einem Entwicklungslande möglich sind und um die er sich bemühen kann. Dann kann er, wenn für ihn eine echte Chance da ist, seine eigene Unternehmensfreudigkeit mit einem entwicklungs-mäßigen Effekt für das betreffende Land verbinden, indem er dessen Absatz fördert.

## **Tradition und Erfahrung,**

Auslandsvertretungen in  
Beirut, Buenos Aires,  
Johannesburg, Kairo,  
Kapstadt, Madrid,  
Rio de Janeiro,  
Tokio und Windhoek

fachliches Können und weltweite Verbindungen bilden die Grundlagen unserer Arbeit. Auf Ihnen baut sich unser vielfältiger Kundendienst auf. Seine Vorteile sollten auch Sie sich zunutze machen.

# **COMMERZBANK**

AKTIENGESELLSCHAFT

Hauptverwaltungen in  
DUSSELDORF · FRANKFURT A. M. · HAMBURG  
Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und in West-Berlin

## „Risiko im Importgeschäft ist größer geworden“

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Herr Konsul Hansen, es wird häufig gesagt, man könne den Entwicklungsländern schon allein dadurch helfen, daß man deren Exporte erhöht. Von der Seite der Industrieländer aus gesehen würde das bedeuten, daß mehr Waren aus Entwicklungsländern importiert würden. Welche Möglichkeiten sehen Sie für die deutschen Importeure, dieser Forderung zu entsprechen?

**HANSEN:** Zuerst einmal müssen wir allgemein fragen: Ist Import überhaupt Entwicklungshilfe? Ich würde das nicht von vornherein bejahen. Import ist vielmehr das Decken eines Bedürfnisses im Verbraucherland aus den Lieferungen eines anderen Landes. Heute nennen wir lediglich das, was wir in früheren Zeiten schlicht „Warenverkehr“ genannt haben, Entwicklungshilfe. Dieser Begriff schafft falsche Assoziationen. Wir sollten vielmehr sehr klar sehen, daß „aid by trade“ die Grundlage wirklicher nutzbringender wirtschaftlicher Beziehungen für beide Seiten ist. Sodann müssen wir darauf hinweisen, daß sich die Struktur der Importmärkte geändert hat. Eine Importfirma kann nicht mehr ohne weiteres Importeur z. B. aller tropischen Produkte sein. Sie kann nicht mehr einfach aufgrund ihrer Marktkenntnis in irgendeinem Lande einkaufen und dann hier wieder an den entsprechenden Großhändler verkaufen. Der Import

verlangt heute eine weit größere Warenkenntnis und Spezialisierung als früher. Er verlangt ferner Überlegungen im Hinblick darauf, wie die Waren — sei es im Erzeugerland, sei es in Europa — marktgerecht aufbereitet werden können.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Ergeben sich für Sie als Importeur beim Absatz der importierten Waren im Inland heute besondere Hemmnisse, wie sie in der Zusammenarbeit mit dem Binnenhandel in seinen heutigen Konzentrationsformen begründet sind? Das dürfte vor allem für Produkte gelten wie Nahrungsmittel, die Freiwilligen Ketten, Einkaufsgenossenschaften und Warenhäuser aufnehmen. Besteht bei diesen Betriebsformen nicht eine Tendenz zum Direktimport und damit zur Ausschaltung des traditionellen Importhandels?

**HANSEN:** Das ist ganz zweifellos so, und zwar aufgrund der Voraussetzungen, die ich eben genannt habe. Es kann der Importeur seine Position nur behalten, wenn er die Ware preisgünstiger beschaffen kann als der Einzelhandel im Inlande und wenn er sie so anbieten und aufbereiten kann, daß sie den Marktverhältnissen entspricht. Außerdem muß er sich immer darüber klar sein, daß er eine Risiko-Teilung anbietet, das heißt also, daß er einen gewissen Teil des finanziellen oder des Beschaffungsrisikos für die Ware übernimmt.

Hierin liegt eine seiner wichtigen Funktionen im Warenaustausch. Die großen Gesellschaften, wie die EDEKA, die GEG usw., sind heute Riesenimporteure auch tropischer Produkte. Sie kommen für den Importeur in klassischer Form als Kunden nur dann in Frage, wenn es ihm gelingt, die Aufmachung der Ware oder die Originalität der Beschaffung so einzurichten, wie es der entsprechende Einkaufskonzern nicht fertigbringt. Man könnte hier von „eingebauten Dienstleistungen“ sprechen, die der Importeur heute zu erbringen hat.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Würden Sie sagen, daß der Importhandel heute dafür vorbereitet ist und auch dazu in der Lage ist, diese marktgerechte Aufbereitung der Waren (zum Teil schon in selbstbedienungsgerichter Verpackung) vorzunehmen? Hier spielen sicher Fragen des Kapitals, des Personals und der Marktkenntnisse eine nicht unwichtige Rolle.

**HANSEN:** Es gibt fast keinen Importartikel, der nicht von Spezialisten gehandelt wird, die eine ausgesprochen detaillierte Kenntnis sowohl der Ablademärkte als auch der Verbrauchsbedürfnisse hier im Inlande haben. Dabei müssen wir zusätzlich beachten, daß sich durch die Schaffung des Gemeinsamen Marktes eine Reihe von Verbrauchergewohnheiten geändert haben und weiterhin ändern. Es treten immer wieder Verschiebungen auf. Sowohl in der Aufmachung als auch im Geschmack ändern sich die Ansprüche. Hier muß der Importhandel immer wieder Lösungen finden.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Von seiten der Entwicklungsländer wird oftmals gesagt, daß sich der Importeur verstärkt in die direkte Absatzförderung der Waren aus Entwicklungsländern einschalten solle. Er solle auf seine Kosten Marktforschung betreiben, und er solle auch Werbung durchführen. Wie stehen Sie als Importeur dazu?

**HANSEN:** Die Frage läßt sich nur für das einzelne Importprodukt beantworten. Eine generelle Ant-

### KLAUS HANSEN

gehört zu jener jungen Generation Hamburger Außenhandelskaufleute, die Weitblick und Weltoffenheit von den Kaufleuten vergangener Zeiten geerbt, sich aber dennoch sehr wohl der neuen Situation im Außenhandelsgeschäft angepaßt haben. Der heute 44 jährige Honorarkonsul der Republik Madagaskar führt seit 1953 die Geschäfte der väterlichen Firma Jos. Hansen und Söhne und hat im Zusammenhang hiermit zahlreiche Reisen in afrikanische und Mittelostländer unternommen. Klaus Hansen ist außerdem geschäftsführendes Vorstandsmitglied der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer und gehört dem Seeverkehrsbeirat des Bundesverkehrsministeriums sowie dem Kuratorium der Deutschen Afrika Gesellschaft an.

wort darauf kann es nicht geben. Es ist sicher richtig, daß der Importeur in einzelnen Fällen eine solche Aufgabe übernimmt. Sei es, daß eine einzelne Firma, sei es, daß eine Gruppe eine Werbekampagne für z. B. Reis oder irgendein anderes Konsumgut durchführt. Es wird aber, wenn eine solche Werbung oder eine Marktforschung für irgendein bestimmtes Erzeugerland durchgeführt werden soll, sich auch das Erzeugerland darüber klar sein müssen, daß es sich an diesen Aufgaben beteiligen muß. Und es dürfte zu den Aufgaben wirklicher Entwicklungshilfe gehören, hier aus Mitteln der Technischen Hilfe beispielsweise Unterstützung zu gewähren. Ich erinnere Sie an die Unterstützung, die die Bundesrepublik der Republik Madagaskar auf der Frankfurter Herbstmesse 1964 gegeben hat.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Herr Konsul Hansen, Sie sagen mit Ihren bisherigen Ausführungen, daß der Importeur bereits eine Reihe von Tätigkeiten ausübt, die man durchaus in unserer heutigen Sprache als Entwicklungshilfe bezeichnen kann. Sind aber nicht mit

dieser Tätigkeit eine ganze Reihe von Risiken verbunden, gerade wenn wir daran denken, daß auch ein Importeur — will er diese Geschäfte durchführen — eine Investition im Entwicklungsland vornehmen muß?

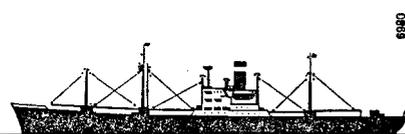
**HANSEN:** Die Risiken sind erheblich. Der Importeur wird sich häufiger, als er das bisher getan hat, überlegen müssen, wie weit er sich selbst in einem Entwicklungslande an der Aufbereitung des Produktes, vielleicht auch seiner Verpackung, seiner Veredelung beteiligt. Für diesen Zweck wird er erhebliche Mittel aufwenden müssen. Vor allen Dingen wird aber das System des immer detaillierteren Aufkaufes erhebliche Risiken mit sich bringen, weil eine immer größere Zahl kleinerer Lieferanten von ihm finanziert werden muß. Daraus ergibt sich eine Erhöhung seines Risikos. Gleichzeitig ergibt sich daraus auch das Problem, daß erhebliche Beträge auf lange Zeit investiert werden müssen, und zwar nicht als Festinvestitionen in Gebäuden oder Maschinen-Anlagen, sondern als Investitionen in Umlaufvermögen. Solange das Entwicklungshilfe-

Steuergesetz diese Beträge nicht mit berücksichtigt, wird der Importhandel einen schweren Stand haben, wenn er die ihm zugewiesenen Aufgaben erfüllen soll.

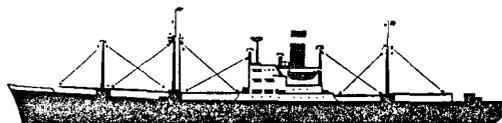
**WIRTSCHAFTSDIENST:** Die Risiken sind also groß. Welche Mittel stehen heute zur Verfügung, hier einen Risikoausgleich herbeizuführen?

**HANSEN:** Sie können einen Risikoausgleich nur dadurch herbeiführen, daß Sie sich nach dem allgemeinen kaufmännischen Grundsatz so vorsichtig wie möglich verhalten. Gerade aber das führt dazu, daß viele Bereiche des Importhandels nicht von ihnen, nennen wir sie „klassischen“ Lösungen, abgehen. Ich erinnere nur an die Praxis des Kakao-Imports, der unverändert am Einkauf über London festhält. Der Risikoausgleich kann ferner dadurch herbeigeführt werden, daß man für Investitionen eine Versicherung gegen das politische Risiko bei der Revisions- und Treuhandgesellschaft respektive für laufende Geschäfte bei der HERMES eingeht. Allerdings erfordern diese Versicherungen unverändert eine sehr hohe Selbst-

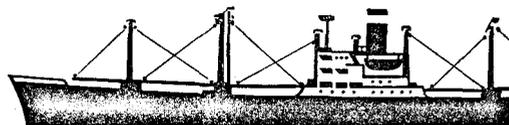
## Jeden Sonntag von Bremen Jeden Dienstag von Hamburg



Woche für Woche - immer zur gleichen, festen Zeit -  
Fracht-Schnelldienste nach New York und Außenhäfen.  
Hamburg - New York in 9-10 Tagen.



Unsere Schiffe sind mit Tiefkühl- und Kühlräumen ausgestattet.  
Und noch ein Tip:  
Container, Paletten und portable tanks stehen zur Verfügung.



# United States Lines

52 moderne Frachter verbinden vier Erdteile

HAMBURG: Telefon 321671, Fernschr. 0212873 • BREMEN: Telefon 30 08 11-17, Fernschr. 0244307 • BREMERHAVEN: Telefon 4 69 51, Fernschr. 023 8716

beteiligung; ferner schützen sie den Importeur nicht gegen alle die Risiken, die mit dem Währungsverfall und den Schwierigkeiten im Transfer zusammenhängen, und die bedeuten, daß sehr häufig der Importeur Gefahr läuft, Mittel auf die Dauer einfrieren zu lassen, die er besser für den Aufkauf von Waren einsetzen könnte.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Würden Sie nach dem bisher Gesagten den Importeur nun als einen Entwicklungshelfer bezeichnen?

**HANSEN:** Sieht man einmal von der saloppen Formulierung ab, nach der jemand, der früher Korinthen-Einkäufer war, sich nach der heutigen Terminologie durchaus den Titel „Entwicklungshelfer“ zulegen kann, so möchte ich folgendes sagen: Es ist ganz zweifellos so, daß die Aufgabe des Importeurs gewachsen ist. Er hat mehr Aufgaben, als er früher zu

lösen hatte. Damit ist er an der Entwicklungshilfe insofern beteiligt, als er durch seine wirtschaftliche Tätigkeit hilft, den Warenaustausch mit den Entwicklungsländern und damit auch die Realeinkommen in den Ländern wachsen zu lassen. Er kann seine geistige Leistung zur Verfügung stellen, um zusätzlich Möglichkeiten und Wege zu finden, neue Bedarfsfälle und neue Artikel zu suchen, die den Handel ausweiten. Ich würde aber immer sagen, daß das im gesunden egoistischen Interesse jedes Kaufmanns liegt, und zwar auf beiden Seiten. Es treffen sich hier die Egoisten der Käufer und Verkäufer, und das scheint mir das gesündeste Verhältnis zu sein, das man überhaupt in der Wirtschaft haben kann. Denn ein dauerhaftes Verhältnis — und nur um ein solches kann es bei der Entwicklungshilfe gehen — beruht darauf, daß beide Teile einen Vorteil haben und nicht nur einer.

### „Neue Aufgaben für den Importeur von heute“

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Herr Professor Kapferer, man spricht heute im Rahmen der Entwicklungshilfe viel über „trade-not-aid“, über eine gezielte Hilfe bei der Förderung der Ausfuhr der Entwicklungsländer. Können Sie uns kurz schildern, welchen Stand die Diskussion hierüber heute erreicht hat?

**KAPFERER:** Es trifft zu, daß die Regierungen der Entwicklungsländer sich ängstlich darum bemühen, daß ihre frisch erworbene Souveränität keine Einbuße erfährt. Die geschenkweise Annahme von Ent-

wicklungsgeldern bedrückt ihre ideologischen Gefühle. Die Entwicklungsländer halten ihre weitere wirtschaftliche Entwicklung bereits für gesichert, wenn sie gewiß sein können, aufnahmefähige Märkte für ihre Produkte vorzufinden und stabile Preise zu erzielen. Ob aber der Slogan „trade-not-aid“ aufrichtig gemeint ist, sei dahingestellt. Es gibt genug Entwicklungsländer, die auch heute noch „aid-not-trade“ vorziehen. Wie dem auch sei, die Geberländer beklagen sich darüber, daß die Hoffnungen, die sie auf die Wirksamkeit der Entwicklungsgel-

der gesetzt haben, nur in sehr bescheidenem Umfang in Erfüllung gegangen sind. Es zeigt sich sogar heute, daß der Großzügigkeit in der Hingabe von Entwicklungsgeldern eine Ermüdung gefolgt ist. Sie wirkt dahin, die geldlichen Hilfeleistungen fortschreitend abzubauen.

So gesehen gewinnt die Handelsilfe heute an Bedeutung. Auf der Genfer Rohstoffkonferenz ist sie jedenfalls in der Überlegung über die weitere Politik stark in den Vordergrund gerückt. Im GATT ist ein Ausschuß für Handel und Entwicklung gebildet worden; ein zusätzliches GATT-Kapitel verpflichtet die Industrieländer, den Entwicklungsländern handelspolitische Vorteile einzuräumen, wobei man weniger an Rohstoffe als an Fertigerzeugnisse und Gebrauchsgüter denkt.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sie haben damit gesagt, daß die Handelsilfe heute immer weiter in den Vordergrund gestellt wird. Können Sie uns auch sagen, inwieweit diese Überlegungen in unserer eigenen Bundesregierung Resonanz gefunden haben?

**KAPFERER:** Mit den Grundsätzen für eine Handelsilfe der Bundesrepublik an Entwicklungsländer hat sich der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit in mehreren Sitzungen befaßt. Er hat darüber ein Gutachten erstellt, das im Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung am 2. Oktober vorigen Jahres erschienen ist. Von dem Gedanken ausgehend, daß die Überwindung der Einseitigkeit der Produktionsstruktur der Entwicklungsländer einen Einfuhrbedarf hervorruft, der weder mit den traditionellen Exporten, noch mit Kapitalimporten, noch mit der zu erwartenden Kapitalhilfe der Industrienationen auch nur zum Teil finanziert werden kann, versuchte der Beirat, zusätzliche Möglichkeiten aufzuzeigen, wie Entwicklungsländer durch den Export von Waren und Dienstleistungen ihre Devisen selbst verdienen können.

Der Wissenschaftliche Beirat stellte in seinem Gutachten auch an die Industrieländer Forderungen. Fast

#### CLODWIG KAPFERER

ist als Verfasser zahlreicher Schriften über betriebliche Außenwirtschaftsprobleme und Entwicklungshilfe hervorgetreten. Die Kenntnis dieser Probleme erwarb er sich auf ausgedehnten Reisen, die ihn während der letzten vier Jahrzehnte durch fünf Kontinente führten. Prof. Dr. Kapferer ist Mitbegründer zweier deutscher Marktforschungsinstitute und leitete von 1948 bis Anfang 1964 das Hamburgische Welt-Wirtschafts-Archiv. Er ist stellvertretender Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit.

in allen Industrieländern gibt es Produktionszweige, die relativ ungünstig arbeiten. Dieser Tatbestand sollte die Grundlage für die zukünftige industrielle Arbeitsteilung zwischen den Industrieländern und den teilindustrialisierten Entwicklungsländern bilden. Im gegenwärtigen Zeitpunkt würde eine gründliche Erforschung der Märkte der Industrieländer sicher neue Absatzmöglichkeiten für Erzeugnisse der Entwicklungsländer sichtbar machen. Besondere Absatzchancen könnten bei Erzeugnissen liegen, die erst noch weltmarktreif gemacht werden müßten. Auch für die Märkte der Halb- und Fertigwaren ergeben sich zusätzliche Absatzmöglichkeiten. Eine Systematik von Ansatzmöglichkeiten, die langfristig die Exporte der Entwicklungsländer in die großen Verbrauchernationen zum Ziele haben, ist dem Gutachten des Wissenschaftlichen Beirates als Anhang beigegeben, die eigentlich eine größere Beachtung verdient, als sie sie bisher gefunden hat.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Aus Ihren Ausführungen, Herr Professor Kapferer, ergibt sich also, daß eine Ausweitung des Handels der Entwicklungsländer sehr wichtig ist und ihnen bei ihrem Bemühen um einen Wirtschaftsaufschwung sehr nützlich sein kann. Damit dieses aber überhaupt geschehen kann, bedarf es eines Mittlers, der die Waren, die die Entwicklungsländer anzubieten haben, bzw. der die — wie Sie sagten — „Weltmarktreife“ herbeiführen muß. Halten Sie den Importeur, wie er in Deutschland und anderen Industrieländern anzutreffen ist, dazu berufen, seinerseits diese Handelsausweitung der Entwicklungsländer zu fördern?

**KAPFERER:** Der deutsche Importhandel setzt sich vorwiegend aus mittelgroßen und kleinen Unter-

nehmen zusammen. Das Einzelunternehmen und die Personengesellschaft sind ihre häufigsten Rechtsformen. Während die Industrie mit dem Ziel der Erhaltung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit neue Formen der Konzentration entwickelt und im Binnenhandel sich neue Formen der Kooperation finden, indem sich Groß- und Einzelhandel in Einkaufsvereinigungen und Freiwilligen Ketten zusammenschließen und neue Absatztechniken anwenden, hat es der Importhandel (übrigens auch der Exporthandel) an vergleichweisen Bemühungen fehlen lassen. Allenfalls widmet sich der Importhandel neben seiner ihm angestammten Importeurfunktion heute auch Binnenhandelsgeschäften und wird dadurch zunehmend selbst Funktions-träger des Binnenhandels.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Wenn wir Sie richtig verstehen, dann kritisieren Sie am Importhandel, daß er nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft hat, die sich ihm in der heutigen Zeit bieten und die andere Mittler zwischen Märkten bereits ausgeschöpft haben. Was, würden Sie meinen, müßte der Importhandel heute tun?

**KAPFERER:** Der **WIRTSCHAFTSDIENST** hat schon einmal vor zwei Jahren über diese Möglichkeiten berichtet.<sup>1)</sup> Das Hamburgische Welt-Wirtschafts-Archiv hat selbst einige Produktstudien in überseeischen Märkten erstellt. Sie können interessierten Kreisen als Modellstudien dienen, die den Importeuren als Beispiel für eine neue Tätigkeit dienen könnten. Während das traditionelle Importeursortiment vorwiegend aus Agrarprodukten und

<sup>1)</sup> Christian Wilhelms: Marketing für Erzeugnisse der Entwicklungsländer, neue absatzwirtschaftliche Aufgaben für den Importhandel der Industrieländer. In: **WIRTSCHAFTSDIENST**, 43. Jg. (1963), Heft 12.

Rohstoffen besteht, für die eine weltweite Überproduktion charakteristisch ist, d. h. also aus Erzeugnissen, die unter ständigem Preisdruck stehen, sollte sich unter den Gesichtspunkten der Entwicklungsförderung das Interesse der Importeure stärker dem Bezug neuer, bisher weniger oder noch nicht bekannter, Produkte zuwenden. Dieses Vorgehen kann dazu beitragen, die Einkommensbasis der Entwicklungsländer zu verbreitern und ihre Devisensituation zu verbessern. Viele Verbraucherbedürfnisse sind indes in Industrieländern latent vorhanden. Es gilt, diese Bedürfnisse aufzuspüren und den Verbrauchern eine Problemlösung mit Artikeln aus Entwicklungsländern anzubieten. Diese Überlegungen dürfen nicht vom vorhandenen, sondern von einem zu weckenden Bedarf ausgehen. In den Entwicklungsländern sind noch sehr viele Reserven sowohl auf dem Gebiet der Nahrungsmittelbranche als auch in allen übrigen Zweigen der verarbeitenden Industrien brachliegend. Als ein geeigneter Weg bieten sich die erwähnten Produktstudien an. Diese verfolgen den Weg eines bestimmten Gutes von der Erzeugung bis zum Verbrauch zu Ende und lokalisieren die Chancen wie auch die Hindernisse im Erzeuger- und im Abnehmerland.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Herr Professor Kapferer, von seiten des Importhandels ist uns gesagt worden, daß der Importeur schlecht Entwicklungshelfer sein könne in dem Sinne des Wortes, wie Entwicklungshilfe heute in der Öffentlichkeit allgemein verstanden wird. Es wurde uns gesagt, der Importeur müsse immer ein egoistisches Interesse dabei verfolgen dürfen. Nur dann könnte er etwas Positives leisten. Sehen Sie in dieser Aussage

# VEREINSBANK IN HAMBURG

## ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

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

und der Zuweisung einer Entwicklungsfunktion an den Importeur durch Sie einen Widerspruch?

**KAPFERER:** Ich sehe darin nicht den geringsten Widerspruch, sondern ein Plädieren für ein neuartiges Vorgehen. Der Importeur sollte sich heute in vermehrtem Umfang den Artikeln zuwenden, die er früher nicht aufgegriffen hat, weil auf dem Wege zur Exportreife und zum Absetzen in den Verbraucherländern ein Engpaß entstand. Diese Engpässe zu entdecken und auszufüllen, gegebenenfalls unter Inanspruchnahme gezielter Entwicklungshilfe, gilt es heute besonders zu beachten.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sie haben damit ein Bündel von Möglichkeiten aufgezeigt, wie der Importhandel als Mittler auftreten kann. Sie haben damit gleichfalls ein Bündel von Forderungen darüber aufgestellt, was der Importhandel tun müßte. Und Sie haben eben den Gedanken anklingen lassen, daß im Rahmen der Entwicklungshilfe hier vielleicht eine Finanzierung, eine Unterstützung erfolgen kann. Wir möchten daran die Frage knüpfen: Welche Leistungen kann die Bundesregierung vollbringen, damit sich Ihre Gedanken, die Sie hier aufgezeigt haben, realisieren lassen?

**KAPFERER:** Nach meiner Kenntnis der Dinge steht das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit der Anwendung marktwirtschaftlicher Methoden der Entwicklungshilfe recht positiv gegenüber und schenkt ihr verstärkte Aufmerksamkeit. Die Ansatzmöglichkeiten staatlicher Entwicklungshilfen liegen einmal bei den Entwicklungsländern selbst — auch deren Regierungen haben dazu beizutragen — und dann auf unserer Seite. Auf der Seite der Entwicklungsländer sollten die dortigen Regierungen dazu angehalten werden, Inlandsfrachtvergünstigungen für Exportlieferungen vorzusehen, Vergünstigungen hinsichtlich des Devisenerwerbs, der Devisenzuteilungen für exportierende Unternehmungen zu gewähren, alle bürokratischen Hemmnisse abzubauen, vor allem für eine Beschleunigung, Vereinfachung, Zentralisierung, Kosten-

senkung und Kontrollverminderung des Exportverfahrens Sorge zu tragen, Ausfuhrzölle zu senken oder abzubauen sowie die Exportabfertigung in den Häfen zu verbessern. Auf seiten der Industrienation liegen die Möglichkeiten sowohl bei der Förderung der Exportproduktion, der Förderung des Exportabsatzes, der Absatzförderung mit Hilfe von Marktuntersuchungen. Zum ersteren gehören Kredithilfen für Exportinvestitionen, ein Beitrag zur Verbesserung von Lager- und Transporteinrichtungen, Produktpassungsstudien, in denen die potentiellen Exportprodukte von den Erzeugungs- bis zu den Absatzbedingungen auf dem Weltmarkt praktisch untersucht werden, und Lehrgänge, in denen der Export hinsichtlich Angebot, Werbung, Aufmachung, Verpackung, Preispolitik, Versand- und Geschäftsanancen gelehrt wird. Das Industrieland kann weiterhin Teilfinanzierungen von Gemeinschaftsausstellungen und von Messebeteiligungen übernehmen. Hinsichtlich der Absatzförderung sind für den Absatz neuer Produkte aus Entwicklungsländern Marktuntersuchungen in Industriestaaten von ausschlaggebender Bedeutung. Das kann am besten durch eine sorgfältige Prüfung der Aufnahmebereitschaft für die neuen Produkte mittels Marktuntersuchungen, Absatzweganalysen, Konkurrenz- und Werbeforschung geschehen.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sie haben damit eine große Fülle von Ansatzpunkten gezeigt, wo etwas im Rahmen der Handelshilfe getan werden kann. Sie nennen dabei eine Menge von Ansatzpunkten im Industrieland wie im Entwicklungsland. Könnten Sie vielleicht noch einige konkrete Gedanken dazu äußern, inwieweit Ansatzpunkte bei dem Importhandel gegeben sind, den wir soeben als den Mittler in der Handelshilfe bezeichneten?

**KAPFERER:** Nach Auffinden exportgeeigneter neuer Produkte kann der Importeur außerordentlich viel zur Anpassung dieser Produkte an die Abnehmerwünsche hinsichtlich Formgebung, Größe, Geschmack, Ausstattung, Verpackung und Material beitragen, damit die Produkt-

ausgestaltung nachfragekonform erfolgt. Er kann weiter die neuen Produktionen auf geeignete Weise propagieren. Von den Produkten selbst kann er Lager bei sich einrichten und vor allem die Kontaktanbahnung mit geeigneten Abnehmern herstellen. Er kann ferner die Werbung und Ausstellungen organisieren bzw. sich mit entsprechenden Produkten beteiligen. Ich sehe aber darüber hinaus in der Zusammenarbeit des Importeurs mit der Industrie eine sehr große Möglichkeit seiner Einschaltung. Das kann schon dadurch geschehen, daß sich der Importeur durch Investitionsgüterlieferungen beteiligt oder im Zusammengehen mit der Industrie Kapital, know-how und Maschinen zur Verfügung stellt und Lizenzen vergibt, daß er die bestehende Exportproduktion durch Organisationsverbesserungen und Maschinenparkerneuerung rationalisiert, durch Erfahrungsaustausch die Kenntnis moderner Produktionsverfahren vermittelt, die Betriebsorganisation durch Beratung verbessert, Produkte standardisieren hilft und zur Kostensenkung mittels entsprechender Verfahren und Materialqualitäten beiträgt.

**WIRTSCHAFTSDIENST:** Sie haben damit wiederum eine Reihe von Forderungen gegenüber dem Importeur in seiner Mittlerstellung zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern erhoben. Zweifellos üben Importeure bereits eine Zahl dieser Funktionen aus. Dennoch haben Sie einige angeschnitten, wie z. B. eine verstärkte Werbung für Produkte aus Entwicklungsländern oder eine Beteiligung an Ausstellungen, die noch nicht zu den allgemeingültigen Aufgaben von Importeuren gehören. Ist der Importeur mit genügend Kapital und Kenntnis ausgerüstet, diese Aufgaben wahrzunehmen? Und eine letzte Frage: Ist der Importeur — mit diesen Aufgaben ausgestattet — als ein Entwicklungshelfer zu betrachten?

**KAPFERER:** Ich hätte Bedenken, zu beiden Fragen ein unverhohlenes „Ja“ auszusprechen. Aber vielleicht kann die Zusammenarbeit mehrerer Importeure in der Form von Handelspromotionsgesellschaften

ten das erreichen, was Sie durch Ihre Fragen angesprochen haben. Handelspromotionsgesellschaften könnten für einzelne oder mehrere Produkte gebildet werden. Sie müßten sich der Prüfung der Exporteignung, der Analyse der Absatzmöglichkeiten und der Engpaßbeseitigung mittels gezielter Entwicklungshilfen annehmen und auch die ersten Schritte der Kontaktabahnung zu den Verbrauchermärkten in die Wege leiten. Ich glaube, daß dieser Gedanke auch seitens unserer Regierung recht positiv angesehen werden würde, denn es bilden sich dadurch Interessentengruppen, die auf der anderen Seite stärkeres Gehör finden.

WIRTSCHAFTSDIENST: Vielleicht noch, Herr Professor Kapferer, ein paar Worte dazu: Ist der Importeur ein Entwicklungshelfer?

KAPFERER: Diesen apodiktischen Ausdruck möchte ich auf den Importeur nicht anwenden. Seine Aufgabe muß in erster Linie diejenige eines Unternehmers sein, dessen Geschäftsprinzip darin besteht, mit der Absicht auf Gewinnerzielung ausländische Ware zu beschaffen, sie im Wege des Transit in die verschiedenen Verbraucherländer weiterzuleiten oder sie im Inland über den Handel, allenfalls auch in eigener Regie abzusetzen. In einer vorwiegend nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen geordneten Volkswirtschaft wie der unsrigen wäre es abwegig, diese Rolle des Importeurs durch eine neue Bezeichnung zu verwischen oder gar zu mißdeuten. Eine andere Frage scheint mir dagegen darin zu liegen, ob der Importhandel künftighin eine Tätigkeit auszuüben vermag, die zur Strukturveränderung der Entwick-

lungsländer unmittelbar beiträgt. Dieser Fall tritt unter den veränderten Verhältnissen von heute dann ein, wenn er seine Geschäftsstruktur den Zielen der Entwicklungspolitik anpaßt, neue Produkte aufspürt, sie zur Exportreife bringt und dabei nicht davor zurückschreckt, Funktionen der Beratung und der Kooperation — wie ich sie vorhin angedeutet habe — zu übernehmen.

---

Die Leistungen des Bundes (einschließlich LAG und ERP) an die deutsche Landwirtschaft betragen im Jahre 1962 3561 Mill. DM. Zusammen mit den Leistungen der Länder, einschließlich Stadtstaaten, (2112 Mill. DM) sowie der Gemeinden (387 Mill. DM) erhielt die deutsche Landwirtschaft 1962 insgesamt 6060 Mill. DM. (In die Tabelle auf S. 121 des März-Heftes hatte sich ein Druckfehler eingeschlichen).

## Das Dilemma der EWG-Assoziierungspolitik

### Weitreichende Konsequenzen der geplanten Neuassoziiierungen in Afrika

Die Assoziierungspolitik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft steht in engstem Zusammenhang mit der im Vertrag von Rom für die Sechs vorgeschriebenen gemeinsamen Handelspolitik. Je intensiver der Zwang für die Gemeinschaft wird, ihr künftiges Verhältnis zur Umwelt zu klären, um so mehr rückt die Frage weiterer Assoziierungen in den Mittelpunkt des Interesses. Der EWG-Vertrag unterscheidet zwei Gruppen. Einen Ansatzpunkt für Assoziierungen bietet der Artikel 238, dessen erster Absatz lautet: „Die Gemeinschaft kann mit einem dritten Staat eine Staatenverbindung oder einer internationalen Organisation Abkommen schließen, die eine Assoziierung mit gegenseitigen Rechten und Pflichten, gemeinsamen Vorgehen und besonderen Verfahren herstellt.“

Die beiden ersten praktischen Beispiele für die Anwendung dieses Artikels sind die Assoziierungsabkommen der Gemeinschaft mit Griechenland und der Türkei. Das Assoziierungsabkommen der EWG mit den 18 ehemaligen Kolonialgebieten Frankreichs, Belgiens und Italiens in Afrika — die zweite Gruppe — hat seine Rechtsgrundlage in den Artikeln 131 bis 136, dem vierten Teil des Vertrages von Rom. Die Problematik des Artikels 238, auf den sich die Assoziierungsanträge Österreichs, der Schweiz, Schwedens, Portugals und Spaniens stützen, besteht im wesentlichen in der Frage, ob man derartige Assoziierungen grundsätzlich nur als Vorstufe für einen künftigen Beitritt oder aber als Dauerzustand ansehen soll. Obwohl der Artikel

238 im Gegensatz zu Artikel 237 (Beitritt zur Gemeinschaft) nicht *expressis verbis* auf europäische Staaten beschränkt ist, wird man kaum annehmen dürfen, daß eines Tages außereuropäische Staaten auf diesem Wege Anschluß an die EWG suchen werden. Es erscheint daher gerechtfertigt, den Artikel 238 aus den folgenden Betrachtungen auszuklammern.

#### ALT-ASSOZIIERTE WERDEN AKZEPTIERT

Das Assoziierungsabkommen mit den 18 afrikanischen Staaten, zunächst auf fünf Jahre befristet, und dann im Jahre 1963 mit den in der Zwischenzeit sämtlich unabhängig gewordenen afrikanischen Staaten für weitere fünf Jahre erneuert, warf für die Gemeinschaft als Ganzes vom ersten Tage an beträchtliche Probleme auf.

Die außerhalb dieses Abkommens stehenden Drittländer nahmen an zwei Dingen Anstoß: Zur finanziellen Unterstützung ihrer Assoziierten hat die EWG einen Entwicklungsfonds geschaffen, der im zweiten Abkommen mit 730 Mill. \$ dotiert wurde. Ferner verzichtete die Gemeinschaft beim Import von tropischen Produkten aus den assoziierten Gebieten auf die Erhebung eines Zolles, was für diese Länder natürlich gegenüber den anderen Rohstoffländern, ihren Konkurrenten auf dem EWG-Markt, einen Konkurrenzvorsprung bedeutet. Die anfangs sehr heftige Kritik

der Drittländer an dieser „Diskriminierung“, wie sie es nannten, klang im Laufe der Jahre immer mehr ab. Erstens konnten die nicht-assoziierten Entwicklungsländer feststellen, daß die Etablierung eines EWG-Entwicklungsfonds für die afrikanischen Assoziierten keineswegs bedeutete, daß sich die EWG künftig finanziell nur noch auf jene Länder konzentrieren würde. Zweitens zeigten die Statistiken, daß die Assoziierten mit Hilfe ihrer Zollpräferenz keinswegs die anderen Produzenten aus dem EWG-Markt verdrängen konnten. Vor allem aber wuchs mehr und mehr das Verständnis dafür, daß einige EWG-Partner auch nach dem Abschluß des Vertrages von Rom und nach der Unabhängigkeit ihrer ehemaligen Kolonien die in langen Jahren geknüpften freundschaftlichen Beziehungen weiter pflegen wollten. Schließlich hatte die EWG-Kommission in den Verhandlungen über das zweite Assoziierungsabkommen, nach dem Ort der feierlichen Unterzeichnung auch „Jaunde-Abkommen“ genannt, vorgeschlagen, die Zölle für tropische Produkte und damit die Präferenzen für die Assoziierten in zwei Etappen völlig abzubauen. Daß es nur zu einer Reduzierung um rund 40% kam, wurde allgemein als notwendiger Kompromiß zwischen den verschiedenen Interessenlagen akzeptiert — und dies um so mehr, als man hoffen durfte, daß diese Tendenz von der Gemeinschaft im Prinzip weiter verfolgt würde. All diese

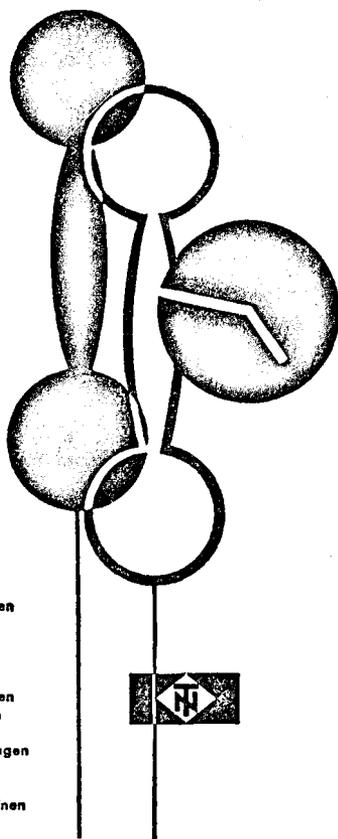
Komponenten führten zu der berechtigten Annahme, daß sich die Diskriminierungsorgen der Drittländer im Laufe der Zeit erübrigen würden.

#### DIE ABSICHTSERKLÄRUNG VON JAUNDE

Leider hat die Gemeinschaft diese bisher klare Linie verlassen und sich damit selbst vor ein in seinen vollen Konsequenzen noch nicht übersehbares Dilemma gestellt. Am 20. Juli 1963 erklärte der holländische Außenminister Luns, als derzeitiger Präsident des Ministerrates, bei der bereits erwähnten Unterzeichnung des Jaunde-Abkommens: „Gestatten Sie mir, daß ich diese Gelegenheit benutze, um öffentlich auf gewisse kritische Bemerkungen einzugehen, in denen die Assoziierung als ein Hindernis für die Einigung Afrikas dargestellt wird. Unser Abkommen stellt es allen afrikanischen Staaten, deren wirtschaftliche Struktur und Erzeugung mit der der assoziierten Staaten vergleichbar sind, frei, um Verhandlungen über ihren Beitritt zum Abkommen nachzusuchen. In dem Bewußtsein, welche Bedeutung der Entwicklung der Zusammenarbeit und des Warenverkehrs zukommt, sehen die Mitgliedstaaten darüber hinaus für diejenigen Staaten, die darum nachsuchen und für welche ein Beitritt nicht in Frage kommt, den Abschluß von Assoziierungsabkommen auf der Grundlage gegenseitiger Rechte und Pflichten oder von Handelsabkommen vor“.

Diese seither lebhaft diskutierte „Absichtserklärung von Jaunde“, mit der die Gemeinschaft ausdrücklich den Kreis der ehemaligen Kolonialgebiete von EWG-Mutterländern sprengt, ist nicht ungehört verhallt. Anfang Februar hat der EWG-Ministerrat der Kommission als Konsequenz der seit langem geführten Vorgespräche ein offizielles Verhandlungsmandat für einen Assoziierungsvertrag mit Nigeria erteilt. Auf den Präzedenzfall Nigeria werden sich mit großer Wahrscheinlichkeit Kenya, Tansania und Uganda berufen, die sich ebenfalls schon in Brüssel gemeldet haben. Zwar nicht als unmittelbare Folge der Absichtserklärung von Jaunde, doch im engen Zusammenhang damit stehend, haben ferner die Staaten des Maghreb, Marokko, Tunesien und Algerien, ihren Wunsch nach einer Freihandelszone mit dem Gemeinsamen Markt bekundet. Derartige Neuassoziiierungen werfen für die Gemeinschaft zwei große Fragen auf:

1. Ist eine solche Erweiterung des Präferenzraumes geeignet die Nachteile für die anderen Drittländer abzumildern oder werden eventuell sogar neue Probleme geschaffen?
2. Wird es möglich sein, die Absichtserklärung, die sich zwar expressis verbis nur an „afrikanische“ Staaten wendet, tatsächlich auf Afrika allein zu beschränken? Wird es möglich sein, nein zu sagen, wenn andere Staaten, etwa Lateinamerikas oder Asiens, auf die Idee kommen sollten, daß auch ihnen eine derartige EWG-Assoziierung gewisse Vorteile brächte, und ebenfalls in Brüssel vorstellig würden?



bitrof

#### WIR LIEFERN:

Fernsprech-Anlagen  
Elektrische Uhrenanlagen  
Uhrensäulen  
Feuermelde-Anlagen  
Oberfall- und Einbruch-Meldeanlagen  
Wächterkontroll-Anlagen  
Zellerfassungs-Anlagen  
Fernwirk- und  
Datenübertragungsanlagen  
Lichtsignal-Anlagen  
Verkaufsautomaten  
Postalia-Frankiermaschinen

**TELEFONBAU UND NORMALZEIT  
FRANKFURT/MAIN**

BE 4/13

Eine definitive Beantwortung beider Fragen zum heutigen Zeitpunkt ist unmöglich, doch lassen sich immerhin einige fundierte Vermutungen zusammenfassen.

#### VIER MOTIVE...

Der Versuch, die möglichen Probleme und Weiterungen auszuloten, beginnt zweckmäßigerweise bei einer Darstellung der Motive, welche die EWG zu dieser Absichtserklärung veranlaßten. Soweit heute erkennbar, gibt es deren vier:

Im Juli 1963 hatten die Sechs den Schock des abrupten Abbruchs der Englandverhandlungen noch nicht überwunden. Besonders die Bundesrepublik und Holland, die beide ein großes Interesse an einem Beitritt Englands zur EWG hatten, suchten offensichtlich nach Mitteln, um Frankreich zu zeigen, daß es nicht allein die Politik der Gemeinschaft bestimmen könne. Da es sich bei den jetzigen Assoziierten vorwiegend um ehemalige französische Kolonialgebiete handelt, gab Frankreich damals nur sehr zögernd seine Zustimmung zur Absichtserklärung von Jaunde und steht ihr — soweit bekannt — auch heute noch sehr reserviert gegenüber.

Wie aus dem zitierten Wortlaut der Absichtserklärung deutlich erkennbar ist, wollten die Sechs einen Beitrag zur Einigung Afrikas leisten. Oder anders ausgedrückt: Sie wollten vermeiden, daß das Assoziierungsabkommen zu einer Spaltung der jungen Staaten Afrikas nach ihrer kolonialen Vergangenheit führen könnte.

Ferner bot sich hier anscheinend eine gute Gelegenheit, zu beweisen, daß die Gemeinschaft eine „offene“ sei, und damit dem Vorwurf zu begegnen, die EWG sei ein exklusiver Sonderklub.

Schließlich und vor allem schien den Sechs eine derartige schrittweise Erweiterung des Präferenzraumes ein geeignetes Mittel, um die Diskriminierungen für die Drittländer Zug um Zug durch das Jaunde-Abkommen überhaupt aus der Welt zu schaffen.

#### ... WEITGEHEND ÜBERHOLT

Die ersten drei Argumente sind offensichtlich durch die Entwicklung der letzten zwei Jahre überholt worden. So hat die Gemeinschaft die England-Krise erfreulicherweise überwunden, und die Partner könnten heute getrost auf derartige „Kraftproben“ untereinander verzichten. Das geschlossene Auftreten der EWG-Assoziierten mit anderen Entwicklungsländern auf verschiedenen internationalen Konferenzen, insbesondere der Welthandelskonferenz, dürfte hinreichend bewiesen haben, daß das Jaunde-Abkommen nicht zu einer Spaltung Afrikas führt.

Und die Außenhandelsstatistik der EWG widerlegt zumindest für die Vergangenheit den Vorwurf, die EWG sei introvertiert und protektionistisch. Es verdient also lediglich das vierte Argument eine kritische Prüfung. Unbestreitbar gibt es für den jeweiligen neu-



assoziierten Staat keine Diskriminierung mehr. Welche Schwierigkeiten jedoch dadurch für andere, noch nicht assoziierte Staaten aufgeworfen werden können, läßt sich am besten am Beispiel Nigerias demonstrieren.

#### NEUE DISKRIMINIERUNGEN

Nigeria, Ghana und Brasilien sind die drei größten Kakao-Produzenten der Welt. Bisher wird keiner von ihnen durch die EWG-Präferenzen begünstigt. Da es bei Kakao keine so offensichtlichen Qualitätsunterschiede wie beispielsweise beim Kaffee gibt, muß eine Assoziierung Nigerias früher oder später durch den Zollvorsprung von 5,4% zu einer Wettbewerbsverschiebung führen; es sei denn, man denkt daran — wie es schon diskutiert wird —, die Präferenzen Nigerias mengenmäßig auf seinen bisherigen Absatz im EWG-Markt zu beschränken. Eine derartige indirekte Wiederaufhebung der Präferenzen würde jedoch ein sehr großes Fragezeichen hinter die Notwendigkeit eines Assoziierungsvertrages überhaupt setzen. Ein Gleiches gilt für die Forderung, im Falle einer Assoziierung Nigerias, seinen Konkurrenten bei den wichtigsten Produkten entsprechende Zollkontingente einzuräumen. Völlig neue Probleme werden darüber hinaus durch die Tatsache aufgeworfen, daß Nigeria dann zwei Präferenzräumen, dem Gemeinsamen Markt und dem Commonwealth angehören würde. Interessanterweise haben sich in den bisherigen Gesprächen die Vertreter Nigerias bereits auf das neue Kapitel des GATT berufen, in dem sich die Industrieländer verpflichtet haben, grundsätzlich bei Präferenzen für Entwicklungsländer auf Gegenleistungen zu verzich-

ten! Die Gegenseitigkeit des freien Zuganges zu den Märkten ist aber immerhin noch ein tragendes Prinzip des Jaunde-Abkommens.

Eine Assoziierung der Maghreb-Staaten oder auch nur ein assoziationsähnlicher Vertrag würde weitere Probleme aufwerfen. Bekanntlich sind Apfelsinen eines der Hauptausfuhrprodukte dieser Länder. Eine Begünstigung der nordafrikanischen Apfelsinen würde aber mit Sicherheit den Protest Italiens hervorrufen, das selbst seinen Orangenabsatz im Gemeinsamen Markt ausdehnen möchte. Auch hat die Gemeinschaft vor zwei Jahren bereits einen Handelsvertrag mit Israel geschlossen, dessen Hauptbestandteil ebenfalls der Apfelsinenabsatz im Gemeinsamen Markt ist. Die Tatsache, daß auch Spanien in großem Umfang Apfelsinen produziert und sich ebenfalls dem Gemeinsamen Markt assoziieren möchte, rundet das Bild nur ab. Letztlich würden also durch derartige Assoziierungen alle Partner wieder in gleicher Wettbewerbsposition stehen.

#### ZOLLABBAU EINZIGER AUSWEG

Diese Erkenntnis scheint das entscheidende Argument gegen den Versuch zu sein, etwaige Diskriminierungen durch eine Erweiterung des Präferenzraumes zu beseitigen. Der zu beschreitende Umweg über ein weltweites Netz von Assoziierungsverträgen wäre höchst unrentabel. Mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit wäre der Kreis nicht auf Afrika zu beschränken. Mit welcher rechtlichen und politischen Motivierung will man auch eines Tages Bolivien oder Ceylon verweigern, was man heute Tunesien und Nigeria zugesteht?

Der für diesen Komplex notwendige riesige bürokratische Aufwand, die mit Zwangsläufigkeit auftretenden Interessenkonflikte zwischen den bereits Assoziierten und den Assoziierungskandidaten und viele andere Probleme mehr ließen sich einfach dadurch vermeiden, daß sich die Gemeinschaft entschließt, den von der EWG-Kommission vorgeschlagenen Weg eines völligen Abbaus der Zölle für tropische Produkte unverzüglich bis zum Ende zu gehen. Als Ersatz für die dann im Jaunde-Abkommen wegfallenden Präferenzen und als Ersatz für gewisse Hoffnungen, die assoziierungswillige Staaten an eine enge Bindung an die Gemeinschaft geknüpft haben, bietet sich eine verstärkte finanzielle Hilfe der EWG geradezu an. Mit einer derartigen Politik könnte die EWG sicher bei allen Be-

troffenen Verständnis für eine konsequente Ablehnung weiterer Assoziierungen von Entwicklungsländern finden. Im übrigen wäre eine gemeinsame Entwicklungshilfe ein sehr viel lohnenderes Objekt, gemeinsames Handeln der Sechs auf einem weiteren Gebiet zu verwirklichen, als der Versuch, ein weltweites System von Assoziierungsverträgen differenzierten Inhalts zu schaffen.

#### POLITISCHE ASPEKTE

Last not least seien gewisse politische Konsequenzen der jetzigen offiziellen Assoziierungspolitik der EWG angedeutet. Das Jaunde-Abkommen war ohne Zweifel ein politischer Stabilisierungsfaktor in Afrika während der Jahre der großen Unabhängigkeitsbewegung und hat damit nicht nur das europäisch-afrikanische Verhältnis gefestigt, sondern indirekt auch zur Stabilität der gesamten freien Welt beigetragen. Jede weitere Assoziierung muß aber aus den dargelegten wirtschaftlichen Gründen auch zu politischen Verstimmungen bei den Benachteiligten führen. Und ein letzter Seitenblick auf die Hallstein-Doktrin der Bundesrepublik: Die Verhandlungen mit Nigeria werden bekanntlich geführt, obwohl Nigeria seinerzeit wegen des französischen Atombombenversuches in der Sahara die diplomatischen Beziehungen zu Frankreich abgebrochen hat. Niemand kann heute übersehen, wie sich beispielsweise das künftige Verhältnis zwischen der Bundesrepublik und Tansania in Zukunft entwickelt. Sollte es eines Tages zu ernsteren Komplikationen, gar zu einem Abbruch der diplomatischen Beziehungen kommen — wie würde sich Bonn dann zu einem Assoziierungsantrag Tansanias in Brüssel stellen? Wird unter den heutigen Bedingungen Nigeria assoziiert, so wäre das ein Präzedenzfall dafür, daß auch solche Staaten Anschluß an den Gemeinsamen Markt finden können, die nicht zu allen Partnern diplomatische Beziehungen unterhalten!

Die in Jaunde eingeleitete Wende der Assoziierungspolitik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gegenüber den Entwicklungsländern bringt also nicht nur für die Weltwirtschaft und für die EWG als Ganzes, sondern auch für die einzelnen Staaten zahlreiche neue Probleme mit sich, ohne die bestehenden restlos zu beseitigen. Sie sollte deshalb so schnell wie möglich rückgängig gemacht werden.

*Dr. Hans-Joachim Hartmann, Hamburg*

---

## VERÖFFENTLICHUNGEN DES HAMBURGISCHEN WELT-WIRTSCHAFTS-ARCHIVS

In Vorbereitung: **Gottfried Haberler**

Preis ca. DM 9,— **Geld in der internationalen Wirtschaft**

ca. 60 Seiten

Eine Studie über Zahlungsbilanzausgleich, internationale Liquidität und Wechselkurse

VERLAG WELTARCHIV GMBH · 2 HAMBURG 20 · EPPENDORFER LANDSTR. 106