

Audouard, Rolf

Article — Digitized Version

Kehren die alten Handelsbilanzüberschüsse wieder? Deutschlands Ausfuhrsituation aus der Sicht der Praxis

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Audouard, Rolf (1966) : Kehren die alten Handelsbilanzüberschüsse wieder? Deutschlands Ausfuhrsituation aus der Sicht der Praxis, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 46, Iss. 2, pp. 69-75

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133565>

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.

Kehren die alten Handelsbilanzüberschüsse wieder?

Deutschlands Ausfuhrsituation aus der Sicht der Praxis. Interview mit dem stellv. Hauptgeschäftsführer des VDMA, Rolf Audouard, Frankfurt/Main

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Audouard, die Außenwirtschaftssituation der Bundesrepublik Deutschland hat sich im jetzt abgelaufenen Jahr 1965 zum erstenmal in einer Weise entwickelt, wie man sie vor wenigen Jahren noch nicht vorherzusehen wagte. Wir haben von Januar bis Dezember letzten Jahres eine Importzuwachsrate von 19,8 % gehabt gegenüber einer Importzuwachsrate des Vorjahres von nur 13,9 %. Die Exportzuwachsrate stieg im Zeitraum Januar bis Dezember 1965 lediglich um 10,5 % an, während sie im Vorjahr noch um 12,3 % gestiegen war. Daraus ergibt sich ein Handelsbilanzergebnis für das Jahr 1965 von plus 1,2 Mrd. DM gegenüber 6,1 Mrd. DM im Jahre 1964. 1963 hatten wir einen Überschuf von ebenfalls ca. 6,1 Mrd. DM. Man hat diese Zahl zum Anlaß genommen, von einer „Wende im westdeutschen Export“ zu reden. In diesem Zusammenhang hat auch Herr Schulz, der Vorsitzende des Außenhandelsausschusses des VDMA, auf einer Pressekonferenz kürzlich vor einem übersteigerten Export-Optimismus gewarnt. Diese Äußerung ist allgemein als eine Warnung aufgefaßt worden. Wie beurteilen Sie die Situation?

AUDOUARD: Sie haben gesagt, daß man die heutige Situation vor einigen Jahren noch nicht hätte vorhersehen können. Da möchte ich Ihnen aber entgegenhalten, daß genau die jetzige Situation von denjenigen, die sich wirklich realistisch und konkret mit der Materie beschäftigt haben und die sich nicht einfach in Theorien, in Strukturen und derartigen Dingen bewegt haben, gesehen worden ist. Man hat

immer wieder darauf hingewiesen, daß früher oder später der Zeitpunkt kommen müßte, an dem diese Art von Handelsbilanzüberschüssen einmal verschwinden würde — einfach deswegen, weil die Preissituation sich in den letzten Jahren verändert hat. Ja, durch das gegenwärtig bestehende Lohnniveau befinden wir uns in einer Situation, in der wir gegenüber unseren hauptsächlich ausländischen Konkurrenten sogar ausgesprochen im Nachteil sind. Tatsache ist, daß wir im internationalen Vergleich die höchsten Löhne haben und daß wir elf gesetzliche Feiertage im Jahr haben gegenüber nur fünf oder sechs in den Konkurrenzländern. Das alles sind Faktoren, die sich fraglos sehr stark auswirken, und deren Auswirkung wir vorhergesehen haben.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Audouard, Sie weisen auf die Preisentwicklung hin. Vom Januar bis

November letzten Jahres stieg der Preisindex für die Export-Erzeugnisse des Maschinenbaus von 120,1 auf 121,9. In anderen Bereichen war die Steigerung noch geringer, im Stahlbau hatten wir sogar einen Rückgang des Preisindex, nämlich von 110,3 auf 109,2; in der elektrotechnischen Industrie eine Steigerung von lediglich 106,4 auf 108,1; in der feinmechanischen und optischen Industrie eine Steigerung von 116,9 auf 118,9; in der Textilindustrie lediglich eine Steigerung von 100,1 auf 100,6. Diese Preissteigerungen sind — das müssen Sie zugeben — so gering, daß wir nicht ganz verstehen, wie man vom Preisargument her eine Verschlechterung der deutschen Ausfuhrsituation begründen kann.

AUDOUARD: Man sollte hier in der Tat nicht von Preis-, sondern von Kostensteigerungen sprechen. Zwar sind auf den Märkten der Welt tatsächlich nur wenig höhere

ROLF AUDOUARD

wurde 1905 in Oldenburg/Oldenburg geboren. Nach dem Besuch des humanistischen Gymnasiums absolvierte Audouard eine kaufmännische Lehre in einem Exporthandelshaus. Dem Studium der Rechte folgte ein zehnjähriger Aufenthalt in China und anderen ostasiatischen Ländern. Seit 1945 ist Audouard Geschäftsführer des VDMA (Verein Deutscher Maschinenbauanstalten), desjenigen Verbandes, dessen Mitgliedsfirmen wesentlich zu den deutschen Exporterfolgen beigetragen haben. Rolf Audouard, dessen Stimme in deutschen Exporteurkreisen Gewicht hat, ist Autor verschiedener Veröffentlichungen in Zeitungen und Zeitschriften über China, Ostasien und Lateinamerika.

Preise erzielt worden. Das bedeutet aber nicht, daß nicht auch die Kosten erheblich gestiegen sind — und zwar stärker als die Preise. Mithin muß die Gewinnmarge eine erhebliche Einschränkung gefunden haben, woraus sich das rückläufige Interesse an gewissen Exportgeschäften erklären läßt.

WIRTSCHAFTSDIENST: Vielleicht dürfen wir die Kosten etwas genauer mit Zahlen belegen? Der Lohnanstieg — und um diese Kosten geht es vornehmlich — hat im letzten Jahr in der Bundesrepublik plus 8 % betragen, in England dagegen nur 5 %. Nach dieser Zahl wäre die Bundesrepublik in der Tat schlechter gestellt als etwa Großbritannien. Doch sollte man die steigenden Lohnkosten nicht isoliert sehen. Ziehen wir einmal die Produktivitätsentwicklung mit in Betracht, sieht das Bild ganz anders aus: In England gab es lediglich einen Produktivitätszuwachs von 1 bis 2 %, in der Bundesrepublik dagegen einen solchen von 5 bis 6 %. Auf Grund dieser Zahlen kann man vielleicht sogar sagen, daß die Bundesrepublik wegen ihres Produktivitätszuwachses günstiger gestellt sei als andere Länder.

AUDOUARD: Das ist sicherlich in den einzelnen Branchen sehr unterschiedlich. Derartige globale Zahlen über den Produktivitätszuwachs sind, besonders für die Produktionsmittelindustrie, eine gefährliche Sache. Sie dürfen nicht übersehen, daß die Arbeitskräfte, die durch moderne Maschinen in den Betrieben der Konsumgüterindustrie eingespart werden, in die Produktionsmittelindustrie gehen. Diese Industrien sind bekanntlich sehr lohnintensiv. Und die lohnintensiv hergestellten Produktionsmittel kommen erst den Kunden der Produktionsmittelindustrien zugute. Sie — d. h. die Hersteller von Konsumgütern — sind die eigentlichen Nutznießer der Rationalisierungseffekte.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wenn man noch mal von der Kostenentwicklung ausgeht, so kann man sagen, daß 1965 in einem internationalen Vergleich die USA und auch Italien günstiger gestellt waren als bei-

spielsweise die Bundesrepublik. Trotzdem kann man feststellen, daß die Exportpreise der USA stärker gestiegen sind als unsere. Wie erklären Sie diese paradoxe Tatsache?

AUDOUARD: Ich will versuchen, es zu erklären, obwohl ich über die Fabrikationsbetriebe in den USA natürlich keine kompetente Auskunft geben kann. Aber wenn es den Leuten gelungen ist, an der einen oder anderen Stelle höhere Preise zu bekommen, dann haben sie eben „Dusel“ gehabt. Es gibt eine ganze Gruppe von Erzeugnissen, bei denen die USA durch ihre vorherlaufenden riesigen Investitionen außerordentliche Preisvorteile haben. Wir müssen uns doch endlich einmal von dem Gedanken entfernen, daß alles, was aus den USA kommt, teuer ist. Im Gegenteil: In den großen Serien — auch gerade auf dem Sektor Maschinenbau — gibt es etliche Zweige, in denen die USA durch ihre Serienfertigung ganz eindeutig Preisvorteile haben. Was die italienische Situation anbetrifft, so bin ich mir hinsichtlich der Kostenstruktur in Italien und den Exportpreisen nicht ganz sicher.

WIRTSCHAFTSDIENST: Gestatten Sie eine Anschließfrage, Herr Audouard, wie steht es um die Export-Unterstützungs- oder Exportförderungsmaßnahmen in den Ländern des Gemeinsamen Marktes oder auch in den Ländern, die international miteinander konkurrieren? Ist unter diesem Blickwinkel der deutsche Export benachteiligt?

AUDOUARD: Das ist er eindeutig. Denn wir sind ja immer päpstlicher als der Papst, und wenn Sie sich die einschlägigen Artikel des Rom-Vertrages durchlesen, wenn Sie die grundsätzlichen Vereinbarungen innerhalb der OECD nehmen, wenn Sie dazu — das den Gesamtkomplex umfassende Reglement — das GATT-Statut nehmen, dann gibt es eben gewisse Dinge, die mit allen diesen Reglements konform gehen, und es gibt andere, die zumindest zweifelhaft sind. Die Bundesrepublik hat sich in der Tat bemüht, jeweils diese Dinge bis in die letzte Konsequenz hinein durchzuführen, während in den anderen EWG-Ländern — vielleicht mit

Ausnahme von Belgien und Holland — es gewisse Dinge gibt, die doch zumindest nach all diesen Statuten zweifelhaft sind.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Audouard, in unserem Institut untersuchen wir im Augenblick gerade diese Frage der Exportförderung in verschiedenen Industrieländern sehr intensiv. Und obwohl die Untersuchungen noch nicht abgeschlossen sind, kann man als erstes Zwischenergebnis sagen, daß in jedem Land, in dem die Frage auf das Thema Exportförderung kommt, der Standpunkt vertreten wird: Ja, die anderen! Die sind viel besser gestellt. Wir, die Italiener, wir, die Japaner, wir, die Engländer, sind gegenüber den Franzosen, den Deutschen, den Amerikanern oder wem auch immer schlechter gestellt, wir müssen eine stärkere Unterstützung haben. Das ist das eine Ergebnis. Insofern sind wir über Ihre Aussage nicht überrascht: Wir Deutschen sind schlechter gestellt als die anderen. Das andere Ergebnis ist, daß man Vergleiche zwischen den Exportförderungsmaßnahmen der verschiedenen Länder nur sehr schwer anstellen kann, zumindest wenn es sich um quantifizierbare Vergleiche handelt. Da kommt es dann vor, daß in dem Land A — sagen wir — eine Export-Kreditversicherung gegeben wird, die quantitativ sehr viel schöner aussieht als im Land B. Schaut man aber näher hin, dann wird man feststellen, daß diese quantitativ und schön zu Buch schlagende Export-Kreditversicherung wieder aufgehoben wird durch eine besonders lange Karenzzeit, das heißt die Zeit, die zwischen dem Versicherungsfall und der Auszahlung der Versicherungssumme besteht. Gerade solche langen Karenzzeiten können natürlich dann ein Unternehmen, das ohnehin in Liquiditätsschwierigkeiten ist, an den Rand des Ruins bringen. Was wir hiermit sagen wollen, ist, daß man das Argument, wir als Deutsche etwa seien im Exportförderungssystem schlechter als andere gestellt, doch sehr vorsichtig aufnehmen muß — und daß so eindeutige Aussagen, wie sie nicht nur von Ihnen, sondern von Ihren Kollegen in anderen EWG- oder OECD-Ländern gemacht werden,

nicht in jedem Falle einen so eindeutigen Hintergrund haben können.

AUDOUARD: Natürlich glaubt jeder, daß in dem jeweils anderen Lande das Paradies, bei einem selbst aber die Hölle sei. Indessen möchte ich Ihnen ein ganz konkretes Beispiel nennen, aus dem der eindeutige Vorteil der französischen Industrie gegenüber der unseren sichtbar wird. Wir haben das System der Steuerrückvergütung bei Exporten. Wie Sie wissen, ist diese in Deutschland gewährte Exportrückvergütung nichts anderes als die Vergütung der kumulativen Umsatzsteuer, die sich auf einem Erzeugnis angesammelt hat, bevor es exportiert wird. Beim Export wird also ein pauschalierter Betrag von 3,5 % abgesetzt in der Annahme, daß dieser pauschalierte Betrag tatsächlich der Belastung durch die kumulierte Umsatzsteuer entspricht. Zwar gibt es zweifellos Erzeugnisse, bei denen dieser in der BRD rückgewährte Satz zufällig der Belastung entspricht. Aber wir haben ganz eindeutig dargetan, daß es eine Fülle von Erzeugnissen, gerade auch in unserer Branche, im Maschinenbau, gibt, die fraglos eine höhere Umsatzsteuerbelastung haben. Demgegenüber hat das französische Erzeugnis den eindeutigen Vorteil, daß es beim Verlassen des Landes nicht einen centime Umsatzsteuer enthält — wegen des dort herrschenden Systems.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Audouard, wir sind mit diesen Gedanken zu den Exportförderungsmaßnahmen bei dem Ruf nach der staatlichen Feuerwehr, die der Industrie helfen möge, ihre Exportsituation zu verbessern, angelangt. Welche Maßnahmen sollten von der Bundesregierung ergriffen werden, damit die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie im internationalen Markt gestärkt wird?

AUDOUARD: Ich fürchte, daß sich diese Frage nicht in einigen wenigen Sätzen wird beantworten lassen können — aus dem einfachen Grunde, weil hier die Struktur der einzelnen Industriezweige einfach zu unterschiedlich ist.

WIRTSCHAFTSDIENST: Könnte man in diesem Falle vielleicht auf den von Ihnen repräsentierten Industriezweig des Maschinenbaues eingehen?

AUDOUARD: Wir alle hier kennen die Situation, wie sie sich aus den Kapitalmarktrestriktionen ergeben hat. Daß diese, und zwar bewußt, eine Erhöhung der Finanzierungskosten mit sich gebracht hat, steht fest. Im Maschinenbau spielen die Finanzierungskosten ja nicht nur bei der Herstellung der Erzeugnisse, bei Investitionen usw., eine entscheidende Rolle, sondern auch bei der tatsächlichen Durchführung der Geschäfte. Und wenn hier die Finanzierungskosten innerhalb der letzten zwei Jahre — ich will jetzt mal absichtlich nicht übertreiben — um gut und gern 15 bis 20 % gestiegen sind, während in Frankreich ein Einheitssatz von 3,5 % besteht für alle über die Banque Nationale de Commerce Extérieur laufenden Refinanzierungen, wenn Großbritannien ein Einheitssystem trotz des hohen Diskontsatzes von 5 1/2 % für alle langfristigen Geschäfte hat, dann sehen Sie, was ein 8-9 %iger Satz für Finanzierungskosten für die deutsche Wirtschaft ausmacht. Hier liegen tatsächlich große Unterschiede — zumindest im Anlagengeschäft.

WIRTSCHAFTSDIENST: Was könnte der Gesetzgeber in dieser Lage tun?

AUDOUARD: Auf der letzten Mitgliederversammlung des VDMA ist kürzlich wieder sehr eindeutig gesagt worden, daß wir keine Subventionen haben wollen, diese auch

niemals erbeten haben, sondern nur eine Gleichstellung. Ich möchte Sie fragen: Halten Sie den in Frankreich praktizierten, festgelegten 3,5 %igen Zinssatz bei allen langfristigen Exportfinanzierungen für eine Subvention oder nicht? — Ich bin zumindest der Meinung, daß es eine Subvention ist. Es wäre also naheliegend, bei uns eine Zinssubvention vom Staate zu verlangen. Das ist eine Angelegenheit, über die man, wenn wir noch weiter ins Hintertreffen gelangen, sehr ernsthaft diskutieren muß, mit allen Konsequenzen, die eine Zinssubvention für den gesamten Kapital- und Geldmarkt haben kann. Aber es gibt noch andere Mittel. Es gibt zum Beispiel den sogenannten Plafond B der Bundesbank. Aus dem Plafond B wird mit 5 1/2 % ohne Wechselsteuer finanziert. Daneben erwähne ich die Bemühungen um den sogenannten Plafond C der Ausfuhrkredite. Es ist überhaupt nicht zu begreifen, warum an irgendwelchen Formalitäten oder sonstigen Dingen die Einführung dieses Plafonds C hapert.

WIRTSCHAFTSDIENST: Sie haben uns damit einen sehr konkreten Ansatzpunkt genannt, wo etwas getan werden könnte. Vorhin allerdings sagten Sie uns, die 3,5 %ige Festsetzung der Zinsen in Frankreich sei als eine Subvention anzusehen, die Sie nie verlangen würden. Wenn Sie von Angleichung sprechen, verlangen Sie damit aber auch eine Subvention.

AUDOUARD: Also, ich muß Ihnen schon sagen, den Plafond B der Bundesbank als eine Subvention hinzustellen, hieße, das Kind mit dem Bade auszuschütten oder die Dinge rein vom Begrifflichen her zu sehen. Man muß sich einmal die Entstehungsgeschichte des Plafonds B vor Augen führen: Das war damals der erste Ansatzpunkt für eine Finanzierung überhaupt. Die

VEREINSBANK IN HAMBURG
Zentrale: Hamburg 11, Alter Wall 20-30, Telefon 36 10 61
40 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Wirtschaft hat sich dessen bedient, die Wirtschaft ist auch ganz bestimmt dankbar, daß das damals gemacht wurde. Der Abbau des Plafonds B ist — wie Sie wissen — aus konjunkturpolitischen Gründen betrieben worden. Die konjunkturellen Gründe, insbesondere die Situation der Zahlungsbilanz, bestehen nicht mehr. Also?! Ich will hier nicht die theoretische Frage erörtern, ob der Plafond B eine Subvention war. In der letzten Phase möchte ich annehmen, kann man ihn durchaus so klassifizieren. Aber es ist doch nur eine kleine Anpassung an Verhältnisse, wie sie in den USA, Großbritannien, Frankreich und Italien heute bestehen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Audouard, Sie nennen damit wichtige Konkurrenzländer der deutschen Industrie — Frankreich, Großbritannien, Italien, USA. Man spricht in letzter Zeit immer mehr davon, daß gerade diese Länder verstärkt einen Exportdrive betreiben. Kann man wirklich davon ausgehen, daß der Exportdrive dieser Länder so starke Auswirkungen auf die deutsche Industrie und gerade auf die Exportfähigkeit der deutschen Industrie haben wird? Sollte man vielleicht differenzieren unter den Ländern? Wie ernst soll man überhaupt den Exportdrive nehmen?

AUDOUARD: Auf keinen Fall beinträchtigt der Exportdrive der anderen Länder die Konkurrenzfähigkeit, soweit nicht tatsächlich Subventionen gegeben werden, die von innen her das Bild verzerren. Aber, daß der Exportdrive der anderen Länder uns unerhört zu schaffen macht, ist keine Frage. Ich bin jedoch mit Ihnen der Meinung, daß man das etwas differenzieren muß.

Die Amerikaner, das wissen wir alle, sind vor fünf Jahren überhaupt noch gar nicht export-minded gewesen. Aber zu Ende der Eisenhower-Administration haben diese Dinge bereits angefangen, sehr bewußt zu werden. Dann ist die Kennedy-Administration gekommen und hat die Dinge völlig umgekrempelt. Bitte nehmen Sie die Bindung der gesamten Hilfeleistungen an Lieferungen der USA und verschiedene andere Maßnahmen. Denken Sie an den Trade Expansion

Act — obwohl der natürlich auch dem Inhalt nach etwas Reziprokes hat. Das ist nicht einfach eine gezielt nur auf die amerikanische Industrie ausgerichtete Angelegenheit. Aber ich halte tatsächlich die psychologischen Momente, den amerikanischen Industriellen export-minded zu machen, für beinahe noch wichtiger als die effektiven Maßnahmen, die getroffen worden sind. Sie dürfen nicht übersehen, daß die Amerikaner eine, wenn auch nicht mehr in konkreten Zahlen auszudrückende, doch um so realistischer vorhandene Präferenz in der gesamten westlichen Hemisphäre haben. Für meine Begriffe zeichnet sich auch hier ein Wiederaufleben der Monroe-Doktrin ab. Die Aktivitäten der USA im südamerikanischen Raum sind unerhört stark und das waren sie vor fünf Jahren de facto noch nicht. Wenn Sie sich einmal das statistische Bild ansehen, so werden Sie bestätigt finden, wie aktiv die Amerikaner sind.

Dann denken Sie an Großbritannien. Die Engländer haben die größten Schwierigkeiten, meiner Ansicht nach. Aber um so stärker sind ihre Ansätze in Richtung auf die Exportförderung. Wir hatten im Mai letzten Jahres ein Gespräch mit den britischen Industriellen unserer Branche, den Herren der British Federation of Mechanical Engineering Industries. Bei diesem Gespräch haben wir festgestellt, daß der Prozentsatz der überhaupt exportierenden englischen Maschinenfabriken wesentlich geringer ist als bei uns. Bei uns können Sie praktisch unterstellen, daß jedes zweite Unternehmen der Maschinenindustrie exportiert, in England vielleicht jedes vierte oder fünfte. Und was die Engländer heute tun in der Zusammenfassung kleinerer Firmen zu Exportkreisen, ist geradezu erstaunlich. Die Virulenz des englischen Angebots ist geradezu überraschend. Während wir mit einer gewissen natürlichen Dynamik an alle möglichen Märkte herangegangen sind, die wir früher nur nebenher gemacht haben — etliche Märkte des Sterlingraumes usw. —, müssen wir feststellen, daß das heute nicht mehr ausreicht. Dort sind die Engländer plötzlich aufgewacht. Export wird in Großbritannien heute

tatsächlich groß geschrieben. Das merken wir auf allen Märkten. Und wenn man sagt, daß die USA eine gewisse unbeschreibbare Präferenz in Südamerika und Mittelamerika haben, so hat sie Großbritannien ganz bestimmt im Commonwealth.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie sieht es mit dem dritten Land, das uns zu schaffen macht, aus: Frankreich?

AUDOUARD: Wenn wir schon von Präferenzräumen sprechen, so hat Frankreich eine ungeheure Präferenz in den größten Teilen von Schwarz-Afrika. Hier liegt die Präferenz vielleicht gar nicht mal so sehr im tatsächlichen Preisniveau oder in den Exportförderungsmaßnahmen (die werden von den französischen Exporteuren ja schon als ein Faktum hingenommen, über das man nicht viel nachdenkt). Was dort die Hauptrolle spielt, ist das Absatzproblem, die Distribution in diesen Ländern, ferner die Tatsache, daß sie überall ihre Leute sitzen haben. Im übrigen aber — das sollte man an dieser Stelle doch erwähnen — hat sich etwas sehr Positives aus dieser ganzen Situation ergeben und auch aus der Aktivität der Franzosen, und das ist das europäische Konsortialgeschäft. Das spielt keine kleine Rolle, und ohne Einzelheiten nennen zu können, kann man doch sagen, daß es heute kaum ein wirkliches Großgeschäft gibt, bei dem nicht zumindest Anstrengungen unternommen werden, es europäisch-konsortial zu machen. In sehr vielen Fällen hat das auch zum Erfolg geführt.

WIRTSCHAFTSDIENST: Ihre Ausführungen zu diesen drei Ländern zeigen, daß der Exportdrive der USA, Großbritanniens und Frankreichs den Export der Bundesrepublik vor eine neue Situation stellt. Der deutsche Exporteur wird eine verstärkte Konkurrenz der Wettbewerber zu spüren bekommen. Wie nun kann sich nach Ihrer Meinung der deutsche Exporteur, die deutsche Exportindustrie hierauf einstellen — sozusagen mit Maßnahmen einer „freiwilligen Feuerwehr“, mit Maßnahmen also, die dem marktwirtschaftlichen Instrumentenkasten entnommen werden können?

AUDOUARD: Wenn Sie von „freiwilliger Feuerwehr“ sprechen, so ist es die verstärkte Verkaufstätigkeit, die jetzt eingesetzt werden muß. Daß dort noch gewisse Reserven vorhanden sind, steht außer Zweifel. Sie werden genauso wissen wie ich, daß sich die deutschen Industriefirmen ständig und in ganz dynamischer Weise um die Auslandsmärkte gekümmert haben. Aber, und das werden Sie praktisch bei jedem Betrieb feststellen, konzentriert sich, zwar zeitlich wechselnd, aber immerhin, das Hauptgewicht des Exports auf eine verhältnismäßig geringe Anzahl von Ländern. Wenn Sie sich die Mühe machen, das einmal zu untersuchen, werden Sie sogar feststellen, daß ganze Länder jeweils etwa 35 bis 50 % ihres Gesamtexportgeschäftes mit fünf oder sechs Märkten abwickeln.

WIRTSCHAFTSDIENST: Kann man in diesem Zusammenhang eine Idee erörtern, über die kürzlich gerade die Presse berichtet hat unter der Überschrift: „Marktuntersuchungen im Ausland fördern!“ Sie sprachen gerade von der Erschließung neuer Räume. Das Bundeswirtschaftsministerium erwartet Vorschläge und Anregungen aus der Wirtschaft für die Etatplanung für 1967, welche Untersuchungen finanziell von Regierungsseite gefördert werden sollen. Wir kennen dieses System aus Frankreich und den USA. Nun wartet man bei uns auf Vorschläge: Welchem System könnten wir uns anlehnen, welches könnten wir übernehmen. Was halten Sie von diesem Vorschlag?

AUDOUARD: Wenn ich richtig unterrichtet bin, ist das System der Franzosen und der Amerikaner eigentlich die Abdeckung des Risikos der Marktforschung durch den Staat. Ich bin der Meinung, daß dieses System fraglos gut ist.

WIRTSCHAFTSDIENST: Dies ist eine Möglichkeit, Marktuntersuchungen, die einem verstärkten Auslandsgeschäft vorausgehen sollten, zu fördern. Wie steht es um eine Marktforschung in den Fachverbänden der deutschen Industrie? Was kann ein Fachverband schon tun, bevor ein solches Marktfor-

schungssystem von seiten der Regierung in Kraft tritt?

AUDOUARD: Ein Fachverband — mit dieser Frage haben wir uns natürlich beschäftigt — kann jeweils nur die Grundlagen für eine solche Marktforschung bieten, und er kann die Wege weisen, wie die individuelle Firma Marktforschung betreiben kann. Wir können zum Beispiel, um überhaupt ein allererstes Bild zu geben, die gesamten Statistiken aller exportierenden Industrieländer für einen bestimmten Markt zusammenstellen. Wir können das sogar in einzelnen Fällen aufschlüsseln bis auf verhältnismäßig kleine Positionen. Aber eine eigentliche Marktforschung können wir nicht machen, weil wir die Ergebnisse allen Firmen zugänglich machen müßten. Damit schaden wir aber unter Umständen den Unternehmen, die bereits in dem einen oder anderen Markt vorzüglich etabliert sind. So ist zu erwarten, daß diese Firmen zu uns kommen und fragen: Haben Sie nichts Besseres zu tun als uns die Konkurrenz auf den Hals zu schicken?

WIRTSCHAFTSDIENST: Sie schnitten vorhin ein zweites Problem an, das absatzwirtschaftlich von Bedeutung ist, nämlich das ausgebaute Absatzsystem einiger europäischer Staaten in deren traditionellen Markträumen. Die Wirtschaft der Bundesrepublik investiert ca. nur 1,5 % ihres jährlichen Exportwertes im Ausland, die Investitionen in Absatzorganisationen draußen mit eingeschlossen. Dagegen investieren die USA etwa 15 % ihres jährlichen Exportwertes in Form von privaten Kapitalanlagen im Ausland, wobei die Absatzorganisation, wie wir sie ja auch in der Bundesrepublik neben Produktionsanlagen finden, eine nicht unerhebliche Rolle spielen. Was sollte man einem deutschen Exporthaus empfehlen? Sehen Sie vielleicht Möglichkeiten in einer verstärkten Kooperation, also gemeinsam in Auslandsmärkte hinauszugehen, um gemeinsam auch das Risiko einer solchen Investition in ein Absatzsystem im Exportmarkt zu tragen?

AUDOUARD: Hierzu gibt es kein Rezept. Denn die Probleme liegen bei jeder Firma anders. Es kann

durchaus Märkte geben, in denen überhaupt von vornherein sofort mit einer solchen Investition angefangen werden muß, weil es anders gar nicht möglich ist. Es gibt aber auch andere Märkte, in denen man gleich mit der Produktion beginnen muß. Das sind natürlich die schwersten Investitionen, zu denen sich auch gerade der deutsche Exporteur am schwersten entschließt. Ich bin in der Tat der Meinung, daß in einer ganzen Anzahl von Märkten es durchaus denkbar und praktisch durchführbar ist, daß sich hier nicht-konkurrierende Firmen zusammenschließen und den einen oder anderen Markt gemeinsam einrichten mit den genannten Reparaturwerkstätten, Ersatzteillagern und allem, was dazugehört.

WIRTSCHAFTSDIENST: Was könnte das deutsche Bankensystem, das Sie vorhin erwähnten und das im Vergleich zum französischen und englischen Bankensystem im Ausland weit weniger entwickelt ist, hierzu beitragen?

AUDOUARD: Über die Haltung der Banken hinsichtlich der Hilfe, die sie für die exportierende Industrie gewesen sind und künftig sein könnten, kann man in mancher Hinsicht unterschiedlicher Meinung sein. Wir wollen nicht leugnen, daß die Banken der Industrie beim Aufbau des Exportgeschäftes zunächst wirklich sehr wirkungsvoll geholfen haben. Als aber die Frage der Exportfinanzierung durch die langen Zahlungsziele auf dem Weltmarkt immer schwieriger wurde, haben sich die Banken mehr und mehr darauf zurückgezogen, zwar die Finanzierungsfazilitäten bis zu einem gewissen Grade zu schaffen, aber sich in jedem Falle und mit absoluter Ausschließlichkeit aus jedem Risiko herauszuhalten. Wir wissen, daß die Banken anderer Leute Gelder verwalten und daß sie daher vorsichtiger sein müssen als jeder andere. Und trotzdem bin ich der Meinung, daß in einem bescheidenen Ausmaß eine größere Wagnisfreudigkeit den Banken besser anstehen würde als ihre heutige Politik, mit der sie praktisch alles, was überhaupt in der Richtung von Finanzkrediten und dergleichen auf uns zukommt, immer mit einer ge-

wissen Abwehr betrachten. Ich bin der Meinung, daß die Banken bei aller Würdigung ihrer Aufgaben mehr tun können, als sie bislang getan haben. Ich bin sogar der Meinung, daß sie in mancher Hinsicht heute mehr bürokratischen Geldverwaltungsstellen ähneln als wirklichen Bankiers.

WIRTSCHAFTSDIENST: Als letzten Fragenkomplex möchten wir die Frage nach der Nachfrageentwicklung, nach dem Nachfragepotential in unseren Abnehmerländern stellen. Herr Schulz wies in seiner Pressekonferenz vom 4. November letzten Jahres darauf hin, daß wir von einem verminderten Nachfragepotential auf wichtigen Märkten auszugehen hätten. Wie sieht es hiermit für 1966 aus?

AUDOUARD: Im ganzen gesehen, nehmen natürlich die Schwierigkeiten unserer Käuferländer in einem nicht unerheblichen Maß zu. Allerdings ist bei dem einen oder anderen Markt auch eine Besserung festzustellen. Denken Sie nur mal an Länder wie Griechenland und Spanien, die heute eine Konjunktur haben, die erheblich besser ist, als sie vor drei, vier Jahren war — und dies wirkt sich fraglos aus.

WIRTSCHAFTSDIENST: Nun sind natürlich Griechenland und Spanien nicht gerade die großen Exportkunden der deutschen Industrie.

AUDOUARD: Nein, wenn Sie nach Größenordnungen gehen, so klassifiziert man doch eigentlich in die EWG-Länder und in die EFTA-Länder, in die Entwicklungsländer, den Ostblock usw.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie würden Sie zum Beispiel die Situation in Italien für 1966 beurteilen?

AUDOUARD: Für Italien möchte ich annehmen, daß, nachdem die Schwierigkeiten der Jahre 1963 und 1964 doch weitgehend und unter großen Opfern überwunden sind, eine zumindest gleichbleibende Entwicklung zu erwarten ist. Wir können nicht eine wesentliche Steigerung unseres Exportgeschäfts nach Italien erwarten. Ich glaube aber auch nicht, daß es berechtigt wäre, hier mit einem starken Rückgang oder dergleichen zu rechnen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Sie sind sehr vorsichtig, Herr Audouard. In der Konjunkturforschungsabteilung unseres Instituts ist man ausgesprochen optimistisch, was Italien anbetrifft. Bei Frankreich ist man es auch. Wir wissen nicht, wie man das gerade von Ihrer Seite sieht, also bezüglich der Exportaussichten.

AUDOUARD: Daß sich die Konjunktur in unseren beiden größten EWG-Partnerländern gar nicht einmal negativ entwickeln wird im Jahre 1966, dazu werden Sie entsprechende Anhaltspunkte haben, und Sie haben das ja auch entsprechend studiert. Daß dies eine gewisse Wirkung auf unsere Gesamtexporte haben wird, das liegt in der Natur der Integration der Länder. Wenn Sie aber mal an die Investitionsgüter allein denken, so dürfen Sie auf keinen Fall die Investitionstätigkeit in diesen beiden Ländern einfach als Ausgangspunkt für unsere Ausfuhr von Investitionsgütern dorthin nehmen. Denn beide Länder gehen doch trotz der Integration, und ich möchte sogar sagen, gegen den Sinn des Rom-Vertrages, mehr und mehr dazu über, ihre Investitionsgüter bei sich zu Hause herzustellen, in vielen Fällen mit der Engineering-Hilfe anderer Länder. Sie versuchen krampfhaft, die Produktion, die Auslastung der Werkstätten, bei sich zu behalten. Daher kann eine günstige Konjunkturentwicklung in diesen beiden Partnerländern nicht etwa parallel gesetzt werden zu unserer Ausfuhr.

WIRTSCHAFTSDIENST: Aber die Chancen — so könnte man doch sagen — sind keineswegs negativ — eher recht positiv zu beurteilen.

AUDOUARD: Zwischen „nicht negativ“ und „recht positiv“ besteht allerdings ein Unterschied! Ich möchte daher wiederholen: Sie sind in etwa gleichbleibend. Aber für einen besonderen Auftrieb bei der Produktionsmittelausfuhr in diese Länder sehe ich keinen Grund.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie sieht es bei dem größten Exportmarkt, den USA, aus?

AUDOUARD: Die USA sind für uns in der Tat ein Exportmarkt von ständig wachsender Bedeutung. Ich

glaube, daß auch hier die Entwicklung verhältnismäßig gleichbleibend sein wird. Da wird es natürlich sehr davon abhängen, ob die Amerikaner in irgendeiner Weise ihre protektionistischen Ideen verwirklichen können, oder ob sie weiter einen liberalen Kurs steuern. Wir müssen uns darüber klar sein, daß die USA zwar wirklich ein großer Markt sind, daß es aber unendlich schwer ist und immer wieder neuer Anstrengungen bedarf, um überhaupt auf dem US-Markt zu verkaufen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Nun würden wir allerdings meinen: Die Chancen, daß die USA einen protektionistischen Kurs führen, sind so lange gering, solange man in den USA mit einer ausgesprochen guten Konjunktur rechnet, was der Fall ist. Denken Sie nur an den Vietnam-Krieg, der die amerikanische Wirtschaft sehr stark ankurbelt und der sich auch in der Weise auswirkt, daß man kauft, wo man kriegen kann. — Dürfen wir aber wieder auf den Ausgangspunkt des Gesprächs zurückkommen? Es interessiert ja nicht allein die Entwicklung der Exportseite, sondern auch die Entwicklung der Importseite. Wie würden Sie die Importseite beurteilen? Würden Sie mit einem gleichen Zuwachs rechnen, wie wir ihn in den Monaten Januar bis November 1965, nämlich 20,5%, hatten?

AUDOUARD: Auch da bin ich der Meinung, daß sich die Konjunktur bei uns doch erheblich verlangsamten wird und daß mit dieser Verlangsamung natürlich auch ein Einfluß auf die Importsituation sich ergeben wird.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie beurteilen Sie die zu erwartenden Preissteigerungen?

AUDOUARD: Die Preissteigerungen in der Bundesrepublik?

WIRTSCHAFTSDIENST: Ja.

AUDOUARD: Sind Sie so sicher, daß wir so erhebliche Preissteigerungen haben werden?

WIRTSCHAFTSDIENST: Wir werden sicherlich nicht viel weniger Preissteigerungen hinzunehmen haben als im letzten Jahr. Wir schät-

zen etwa 3 %; das ist auch die Zahl, die die Bundesregierung genannt hat.

AUDOUARD: Auch da werden die Dinge vermutlich unterschiedlich liegen. Ich bin der Meinung, daß der Konkurrenzkampf auf dem deutschen Markt sehr viel härter wird. Und es wird vermutlich in den einzelnen Branchen sich letzten Endes doch ein ganz unterschiedliches Bild ergeben. Aber ich darf Ihnen in dem Zusammenhang einmal die Einfuhrsteigerungen des Maschinenbaus nennen. Die Maschineneinfuhr hat sich in den elf Monaten 1965 immerhin um 28,2 % erhöht ...

WIRTSCHAFTSDIENST: ... gegenüber ... ?

AUDOUARD: ... gegenüber 12 % Steigerung von 1963 auf 1964. Daraus sehen Sie, wie schwierig die Situation ist. Wir sind im Maschinenbau inzwischen sehr stattlich mit der Einfuhr angewachsen. In den letzten zehn Jahren hat sich die Einfuhr von Maschinen verzehnfacht.

WIRTSCHAFTSDIENST: Woran liegt das? Liegt das an den Kosten und damit an den Preisen? Und gleich eine Zusatzfrage: Sind nicht gerade auf dem Maschinenbausektor andere Faktoren sehr viel wichtiger als gerade der Preisfaktor?

Wir denken daran, daß auf dem Maschinenbausektor praktisch keine homogene Konkurrenzsituation besteht. Es ist vielfach so, daß eine bestimmte Maschine A nur bei der Firma A gekauft werden kann und nicht bei der Firma B. Und nun stellen wir uns mal vor, daß die Firma A eine ausländische und keine deutsche ist!

AUDOUARD: Natürlich gibt es solche Fälle. Das hängt weitgehend mit der Integration zusammen. Und zwar meine ich jetzt nicht die politischen Integrationen à la EWG usw., ich meine überhaupt die wirtschaftliche Integration. Aber zunächst einmal möchte ich Ihnen sagen, daß der für meine Begriffe entscheidende Grund für diese Zunahme gewesen ist, daß sich der Maschinenbau von 1949 an auf den Standpunkt gestellt hat: nur eine liberale Importpolitik kann uns dienlich sein. Glauben Sie mir: Diese Elemente sind von entscheidender Bedeutung, daß überhaupt den ganzen Maschinenlieferern aus aller Welt die sozusagen verbrieften und garantierte Gewähr gegeben ist: Ich kann jetzt durch Jahre hindurch diesen Markt durchforsten und ihn wirklich betreiben. Wo hat denn die deutsche Industrie irgendwo im Ausland, einschließlich der USA, die immer so tun, als ob sie sehr liberal wären, natürlich auch einschließlich Frankreich, einschließ-

lich Italien, einschließlich England, von den Überseemärkten Japan usw. gar nicht zu sprechen — wo haben die deutschen Firmen jemals das Klima einer völligen Liberalisierung gefunden? — Nirgends!

WIRTSCHAFTSDIENST: Würden Sie hieraus irgendwelche politischen Konsequenzen ziehen wollen? Würden Sie meinen, man sollte bei uns von diesem liberalen Standpunkt, was den Import betrifft, heruntergehen, oder würden Sie meinen, daß es besser wäre, sich zu überlegen, ob es nicht im Interesse der deutschen Maschinenbauindustrie oder überhaupt der deutschen Industrie besser wäre, zu gewissen Restriktionspraktiken überzugehen?

AUDOUARD: Nein, Restriktionspraktiken würden wir niemals das Wort reden. Wir sind nach wie vor der Meinung, daß die liberale Handelspolitik uns sehr großen Nutzen gebracht hat ...

WIRTSCHAFTSDIENST: ... und auch in Zukunft bringen wird?

AUDOUARD: Ja. Wir tun dies natürlich auch mit einem tränenden Auge, denn es gibt natürlich bei uns Fachzweige, sogar in der Maschinenindustrie, die außerordentlich geschädigt sind durch diese liberale Politik. Darüber müssen wir uns völlig klar sein.

EWG-Kompromiß: Licht und Schatten

Die Ansicht ist weit verbreitet, daß die Krise der EWG erst am 30. 6. 1965 ausgebrochen ist. Diese Meinung ist unrichtig. Bereits Mitte 1965 kamen nämlich wichtige Entscheidungen der EWG, beispielsweise zur Vollendung der Agrarfinanzierung, der Agrarmarktordnungen und vor allem der Wirtschaftsunion nicht weiter. Seit dem Ausbruch der Krise am 30. 6. 1965 hat sich diese Situation allerdings verschärft. Außer dem fast völligen Stocken der Verhandlungen der EWG mit Drittländern ist auch der Rechtssetzungsprozeß innerhalb der Gemeinschaft stecken geblieben. In der Zeit vom 30. 6. 1965 bis Januar 1966 sind Vorschläge zu 15 Verordnungen, 15 Richtlinien, 6 Entscheidungen und 1 Empfehlung, die alle von der EWG-Kommission dem Ministerrat unterbreitet wurden, nicht mehr weiterbehandelt worden. Die Krise hatte aber wenigstens etwas Gutes: Sie brachte Klarheit

über den Kern der Schwierigkeiten der Gemeinschaft, und zwar auf drei Gebieten:

Grundübel: Differenzen in der Außenpolitik

Immer eindeutiger stellt sich heraus, daß die Länder der Gemeinschaft in der Zielsetzung ihrer Außen- und Verteidigungspolitik auseinanderklaffen. Hier ergab sich insbesondere auch ein bedauerlicher Unterschied in der Zielsetzung zwischen der Bundesrepublik und Frankreich. Während die Bundesrepublik im wohlverstandenen Interesse ihrer Sicherheitspolitik die Verbindung zu den Vereinigten Staaten keineswegs gefährden will, zielt Frankreich auf das sogenannte „europäische Europa“, das von den Vereinigten Staaten möglichst unabhängig eine eigene Politik treiben

soll. Es ist klar, daß diese außen- und verteidigungspolitischen Meinungsverschiedenheiten negativ auch auf die EWG ausstrahlen.

Deutscher Schwerpunkt: Wirtschaftsunion

Die Bundesrepublik als Industrienation muß ein besonderes Gewicht darauf legen, daß das Teilgebiet „Wirtschaftsunion“ der EWG besonders weitergetrieben wird. Außer einigen Ansätzen in der Wettbewerbspolitik und bei der Rechtsangleichung ist aber leider die Wirtschaftsunion nicht weitergekommen. Die Beseitigung der Wettbewerbsverfälschungen in der Gemeinschaft blieb im Ansatz stecken. Zur Beseitigung dieser Wettbewerbsverfälschungen innerhalb der Gemeinschaft spielt dabei die Vereinheitlichung der Steuersysteme innerhalb der EWG eine besondere Rolle.

Neben dem administrativen Prozeß der Integration spielt der psychologische Faktor bei der Verschmelzung der Märkte in der Wirtschaftspraxis eine besondere Rolle. Die Krise mit ihrer relativen Kürze von sieben Monaten hat erfreulicherweise nur in wenigen Fällen dazu geführt, daß Investitionen, die auf Anpassungsmaßnahmen an den Gemeinsamen Markt abzielten, unterblieben.

Bei der Agrarunion ist im Gegensatz zu häufigen französischen Behauptungen festzustellen, daß hier erhebliche Fortschritte erzielt werden konnten. Bezeichnend hierfür ist, daß 90 % aller Verordnungen der EWG sich auf den Agrarsektor beziehen.

Auch die Zollunion hat gute Fortschritte vor allem bei der Beseitigung der Zölle unter den Mitgliedsländern gebracht. Hier sind 80 % der Zölle inzwischen gesenkt worden. Im Unterschied hierzu ist die vor allem in der deutschen Zielsetzung eines möglichst freien Welt Handels liegende Kennedy-Runde nicht weitergekommen. Es ist daher vordringlich, daß hier möglichst bald das Verhandlungsmandat der Kommission erweitert wird.

Risse und Gegensätze im Überbau

Mit Recht ist betont worden, daß Grundlage oder „Überbau“ einer echten Gemeinschaft der sogenannte „esprit communautaire“ ist. Man muß heute die Frage stellen, wie wenig weit dieser Gemeinschaftsgeist entwickelt wurde, wenn es möglich war, daß ein Mitgliedsland entgegen dem Wortlaut und dem Geist des Vertrages sieben Monate durch die sogenannte Politik des leeren Stuhls eine Lähmung der Tätigkeit der Gemeinschaft herbeiführte.

Ein weiteres ernstes Handikap für die Gemeinschaft bleibt die unterschiedliche, ja gegensätzliche Auffassung über die Haltung der EWG nach außen. Bedauerlicherweise sind auch hier die Antagonisten die Bundesrepublik und Frankreich. Während die Bundesrepublik eine möglichst weite „Öffnung“ der EWG, insbesondere wegen ihres sehr wichtigen Handels mit den

EFTA-Ländern vertreten muß, vertritt Frankreich, wenn auch mit einer gewissen abnehmenden Stärke, weiterhin ein merkantilistisch-protektionistisches Konzept. Ein kürzlich erschienenenes Gutachten des wichtigen französischen Wirtschafts- und Sozialrates erklärt, daß eine Senkung der Zölle im Rahmen der Kennedy-Runde für die französische Industrie untragbar sei. Es wird noch eines langen Prozesses des Umdenkens in Frankreich bedürfen, bis sich hier die Auffassungen mehr angenähert haben werden.

Die Kompromißlösung der Krise

Der Kompromiß zur Beendigung der EWG-Krise, der vor allem die Rückkehr Frankreichs nach Brüssel brachte, kann folgendermaßen zusammengefaßt werden: Die bisherige Verflechtung der EWG-Märkte und vor allem die Unterstützung des Gedankens der europäischen Integration in einer breiten Öffentlichkeit hat dazu geführt, daß keine Regierung es sich leisten kann, die EWG „platzen“ zu lassen. Auch der Gaullismus muß einsehen, daß er die EWG nicht beseitigen kann. Im Gegenteil: Sicher ist heute, daß die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft den Gaullismus politisch überleben wird.

Allerdings ist noch offen, ob die Verwirklichung der Beschlüsse von Luxemburg nicht zu einem Substanzverlust der EWG führen wird. Gerade das Nichtvermögen der Sechs, sich in der Frage der Mehrheitsabstimmung, dem eigentlichen Konzentrat einer echten Gemeinschaft, zu einigen, zeigt, daß hier die EWG auch in Zukunft dem Damoklesschwert eines eventuell erneuten Boykotts seitens Frankreichs nicht entronnen ist. Inwieweit die dynamische Kraft der EWG-Kommission in Zukunft geschwächt werden wird, muß die praktische Anwendung der nunmehr revidierten Zusammenarbeit zwischen ihr und dem EWG-Ministerrat, der eine Aufwertung erfuhr, zeigen.

Bedauerlicherweise hat die siebenmonatige Krise der EWG auch zu einer weiteren Schwächung des sogenannten Gemeinschaftsgeistes geführt. Es muß davon ausgegangen werden, daß alle Mitgliedsländer dem französischen Beispiel zumindest insofern folgen werden, daß sie nunmehr fast ausschließlich und ausgeprägter als bisher beharrlich ihre nationalen Interessen verfolgen und noch stärker als bisher mit Mißtrauen um diese mit allem Nachdruck ohne Konzessionsbereitschaft feilschen werden. Die Bundesrepublik hat besondere Interessen auf dem Gebiet der Wirtschaftsunion. Sie wird in Zukunft stärker als bisher und mit einer größeren Unterstützung des Deutschen Bundestages darum kämpfen, daß alle Fortschritte in der EWG zumindest auch gleichrangig und gleichwertig auf dem Gebiet der Wirtschaftsunion erfolgen. Insofern ist in Abwandlung eines Wortes des früheren französischen Landwirtschaftsministers Pisani für die Bundesrepublik festzustellen: „Wir sind stärker als bisher dazu gezwungen, Erfolge in der EWG auf dem Gebiet der Wirtschaftsunion zu erreichen.“

Dr. Heinz Commer, Bonn