

Huppert, Walter; Birken-Bertsch, Götz; Herle, Rudolf; Voltz, Paul

Article — Digitized Version
Folgen der Aufwertung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Huppert, Walter; Birken-Bertsch, Götz; Herle, Rudolf; Voltz, Paul (1970) : Folgen der Aufwertung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 50, Iss. 4, pp. 219-234

This Version is available at:
<https://hdl.handle.net/10419/134106>

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.

Folgen der Aufwertung

Vor fünf Monaten wurde die DM aufgewertet – nach monatelangen Debatten über Sinn und Unsinn einer solchen Maßnahme. Wie hat sich nun die Aufwertung tatsächlich ausgewirkt?

Elektroindustrie: Kaum benachteiligt

Dr. Walter Huppert, Frankfurt/M.

Die Wirtschaftspolitik pflegt nach einfachen gedanklichen Schemata zu entscheiden. Sie begnügt sich sozusagen mit dem kleinen Einmaleins, während die Theorie in der Ökonometrie mit höherer Mathematik operiert – wenngleich auch diese kaum nützlichere Ergebnisse liefert. Der Praktiker dagegen stützt sich auf Überlegungen, die er aus seiner Situation und nach seinen Erfahrungen anstellt. Auch sie haben allerdings nur bedingte Gültigkeit; für eine Entscheidung über komplexe volkswirtschaftliche Fragen genügen sie ebenfalls nicht.

Vereinfachende Wirtschaftspolitik

Diese unbefriedigende und ungenügende Art der Beurteilung und Behandlung wird auf

geradezu klassische Weise bei Auf- oder Abwertung einer Währung deutlich. Der Wirtschaftspolitiker denkt nahezu allein an die Handelsbilanz; vielleicht auch deshalb, weil die Einbeziehung der anderen Komponenten der Zahlungsbilanz die Probleme in fast unübersehbarer und kaum voraussehbarer Weise komplizieren würde. Für die Handelsbilanz wird von einer Aufwertung ein Rückgang der Ausfuhren und eine Zunahme der Einfuhren erwartet, weil die Ausfuhren für das Ausland teurer und die Einfuhren für das Inland billiger werden. Das gilt jedoch uneingeschränkt nur dann, wenn die Absatzmöglichkeiten allein eine Preisfrage sind und der Exporteur und der Importeur ihre Preise im Abnehmerland der Wechselkursänderung voll anpassen.

Die Autoren
unseres
Zeitgesprächs sind

Dr.-Ing. Paul Voltz, Vorsitzender des Verbandes Deutscher Schiffswerften e. V. in Hamburg; Dr. Götz Birken-Bertsch von der Außenhandelsabteilung des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten e. V. (VDMA), Frankfurt; Dr. Rudolf Herle, Stellvertreter der Geschäftsführer des Verbandes der Chemischen Industrie e. V., Frankfurt, und Dr. Walter Huppert, Frankfurt/M.

In Wirklichkeit ist jedoch die Preisabhängigkeit der Aus- und Einfuhren graduell sehr verschieden. Auch kann nicht unterstellt werden, daß bei einer Aufwertung die Ausführpreise grundsätzlich um den Aufwertungssatz erhöht werden und die Einfuhrpreise entsprechend ermäßigt werden. Für den ausländischen Markt sind die Preise in der dort geltenden Währung maßgebend. Nach ihnen muß sich der ausländische Lieferant richten, denn seine Marktstellung wird in der Regel nicht so bedeutend sein, daß er die Preise von sich aus beliebig ändern könnte.

Aufwertungsfolgen nicht berechenbar

Für den Exporteur ist seine bisherige Absatzposition maßgebend. Auch nach der Aufwertung seiner Währung möchte er sie möglichst halten. Deshalb muß er grundsätzlich bei den bisherigen Preisen in ausländischer Währung bleiben und durch die Wechselkursänderung eine Erlösschmälerung hinnehmen. Indessen wird er versuchen, die Preise so weit zu erhöhen, wie seine ausländischen Abnehmer hierzu bereit sind. Diese Bereitschaft kann nur im Laufe einer längeren Zeit ausgelotet werden. Dabei ist natürlich der Grad der Preisabhängigkeit des Absatzes der betreffenden Erzeugnisse wesentlich. Für den einzelnen Exporteur ist auch die Marktstrategie, insbesondere Preispolitik, wichtig, die seine hauptsächlichen Konkurrenten verfolgen. Hinzu kommt, daß sich die inländischen wie die ausländischen Kosten- und Ertragsverhältnisse, Wettbewerbs- und Nachfrageverhältnisse aus anderen Ursachen fortgesetzt ändern.

Alles das hat zur Folge, daß sich nicht voraussehen läßt, wie eine Aufwertung auf die Preise und die mengenmäßige Entwicklung der Ausfuhr wirken wird.

Ebenso ist es, umgekehrt gesehen, mit den Wirkungen auf die Einfuhr. Der Importeur kann bei gleichen Preisen wie bisher höhere Gewinne erzielen; er kann aber auch versuchen, durch Preissenkung seinen Absatz mengenmäßig zu erweitern. Inwieweit die Abnehmer hierauf reagieren, ist wiederum eine Frage, die je nach den bestehenden Verhältnissen unterschiedlich zu beurteilen ist. Somit bedeutet jede Aufwertung ein Experiment, dessen Folgen für den Außenhandel und damit für die Handelsbilanz nicht voraussehbar, jedenfalls nicht im voraus berechenbar sind. Das Ergebnis wird sich erst nach geraumer Zeit übersehen lassen, wenn Exporteure und Importeure auf die Aufwertung in irgendeiner Weise reagiert haben. Hinzu kommt, daß zunächst die alten Kontrakte, die vor der Wechselkursänderung getätigt worden sind, abgewickelt werden. Aber selbst jetzt — rund 5 Monate nach der Aufwertung vom 26. Oktober 1969 — läßt sich noch keine ausreichende Antwort auf die Frage geben, welche Wirkungen und Folgen für die Aus- und Einfuhr elektrotechnischer Erzeugnisse zu verzeichnen sind. Das hat mehrere Gründe.

Entwicklung der Aus- und Einfuhren

Der Aufwertung von 9,3 % sind die Ausfuhrabgaben und Einfuhrprämien von 4 % durch

das sog. Absicherungsgesetz vom November 1968 vorausgegangen. Da sie unmittelbar nach der Aufwertung suspendiert worden sind, verteilt sich die Belastung der Ausfuhr bzw. Begünstigung der Einfuhr auf zwei Zeitabschnitte: mit 4 % im November 1968 und weitere 5,3 % im Oktober 1969. Das hat die Wirkung der unmittelbaren Aufwertung (um 9,3 %) gemildert.

Die Tabelle 1 über die Außenhandelszahlen für elektrotechnische Erzeugnisse, die nicht identisch mit dem „Auslandsumsatz“ der elektrotechnischen Industrie sind, zeigt für die Aus- und Einfuhr eine gleichmäßig ansteigende Entwicklung. Im Jahre 1969 haben zwar die Einfuhren prozentual wesentlich stärker zugenommen als die Ausfuhren, aber das entspricht nur einer seit längerem bekannten Erscheinung konjunktureller Aufschwungsphasen. Unter solchen Beschäftigungs- und Absatzverhältnissen wird weniger ausgeführt als bei schwacher Konjunktur, wohingegen die Einfuhr entsprechend der stark gewachsenen Nachfrage und den zunehmenden Lieferfristen inländischer Erzeuger wesentlich zunimmt.

Nach den vorliegenden Zahlen hat weder das Absicherungsgesetz vom November 1968 noch die Aufwertung vom Oktober 1969 die wertmäßige Entwicklung der Aus- und Einfuhren spürbar beeinflusst. Zwar dürfte

Tabelle 1
Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland
in elektrotechnischen Erzeugnissen
(in Mill. DM)

	1. Vj.	2. Vj.	3. Vj.	4. Vj.	Insgesamt
1. Ausfuhr					
1968	2 074	2 061	2 206	2 751	9 094
1969	2 420	2 690	2 831	3 234	11 175
Zuwachs in %	16,6	30,5	28,3	17,6	22,9
2. Einfuhr					
1968	731	780	851	994	3 366
1969	1 062	1 197	1 202	1 385	4 846
Zuwachs in %	45,3	53,5	41,2	39,4	44,1

Quelle: Statistisches Bundesamt.

sich die Aufwertung kaum schon auf die Außenhandelszahlen für das 4. Vierteljahr 1969 ausgewirkt haben, aber auch schon das Absicherungsgesetz hat keine erkennbaren Einflüsse auf das Außenhandelsvolumen im Laufe des Jahres 1969 hinterlassen. Die Wachstumsrate der Ausfuhr im 1. Vierteljahr 1969 fiel zwar niedriger und die Wachstumsrate der Einfuhr etwas größer aus als im Jahresdurchschnitt, aber bereits im 2. Vierteljahr war sowohl der Zuwachs der Ausfuhr als auch der Einfuhr stärker als im Jahresdurchschnitt. Zusammengefaßt ergibt sich für das 1. Halbjahr 1969 in der Ausfuhr wie in der Einfuhr fast die gleiche Wachstumsrate wie im 2. Halbjahr.

Auftragseingänge

Deutlicher und schneller als in der Ausfuhrstatistik werden sich die Wirkungen der Aufwertung im Auftragseingang bemerkbar machen. Aber auch hierfür liefert die Statistik bisher keine Anhaltspunkte. Nach der Industriestatistik (Tabelle 2) hat das Absicherungsgesetz den Anstieg des Auftragseinganges nicht beeinträchtigt. Für den Aufwertungszeitpunkt läßt sich (vorher) ein weiterer Anstieg im 3. Vierteljahr und (nachher) eine Abschwächung konstatieren. In dessen wird es sich bei der Zunahme bis zum Oktober größtenteils um vorgezogene Aufträge gehandelt haben, was durch das relative Zurückbleiben der Umsätze im 1.-3. Vierteljahr 1969 bestärkt wird. Die Aufwertung wurde nämlich schon einige Monate lang mit ziemlicher Gewißheit erwartet und veranlaßte erhöhte Bestellungen zu alten Preisen. Wenn sich allerdings das (vorläufige) Niveau vom Januar 1970 fortsetzen würde, so müßte doch eine abschwächende Wirkung der Aufwertung angenommen werden.

Eine weitere Frage ist, wie sich die Aus- und Einfuhrpreise

Tabelle 2
Auslands-Auftragseingänge und -umsätze in elektrotechnischen Erzeugnissen, BRD
(in Mill. DM)

Zeitraum	Auftragseingang	Umsatz
1968		
3. Vierteljahr	2 012	1 961
4. Vierteljahr	2 593	2 460
1969		
1. Vierteljahr	2 781	2 011
2. Vierteljahr	2 740	2 283
3. Vierteljahr	3 106	2 388
Oktober	1 097	835
November	835	817
Dezember	977	1 019
1970		
Januar (vorläufig)	798	732

Quelle: ZVEI-Statistik.

unter der Wirkung der Aufwertung entwickelt haben. Die hierfür verfügbare Statistik der Außenhandelspreise (Tabelle 3, Teil 1 und 2) ist allerdings nicht voll aussagefähig, was bei der Differenziertheit der Verhältnisse nach Waren und Ländern verständlich ist. Die Preismeldungen für diese Indexberechnung sollen die Ausfuhrabgabe wie die Einfuhrprämie (durch Ermäßigung der Mehrwertsteuer von 11 auf 7 %) enthalten haben; ebenso war die Aufwertung zu berücksichtigen, indem bei ausländischer Valutierung ab November 1969 mit dem neuen Wechselkurs umzurechnen war.

Die ersten Wirkungen des Absicherungsgesetzes vom November 1968 müßten im Vergleich der Oktoberpreise mit den Dezemberpreisen zum Ausdruck

kommen. Der Index der Ausfuhrpreise zeigt nur eine geringfügige Erhöhung. Die Exporteure haben also die Ausfuhrabgabe fast vollständig selbst übernommen. Der Index der Einfuhrpreise ist sogar leicht gestiegen. Die Importeure haben also ihre Verbilligungsmöglichkeiten nicht ausgenutzt, wahrscheinlich weil die Inlandspreise stabil blieben. Statt dessen haben sie die Einfuhrprämie zur Verbesserung ihrer Erträge benutzt.

Auf längere Sicht, bis zum Oktober 1969, lassen sich dagegen differenziertere Wirkungen erkennen. Das inländische Preisniveau ist, der Kostenentwicklung folgend, insgesamt um 3,9 Punkte gestiegen, was allerdings allein auf die Investitionsgüterpreise zurückzuführen ist. Die Ausfuhrpreise sind etwas stärker um 5,3 Punkte gestiegen. Vermutlich ist es gelungen, insoweit die Ausfuhrabgabe allmählich zu überwälzen. Umgekehrt haben sich die Einfuhrpreise um 1,5 Punkte erhöht, also weniger als die Inlandspreise. Die Importeure haben also ihre Importprämie zur Verbesserung ihrer Erlöse verwendet und haben darüber hinaus ihre Preise auch noch erhöht, aber nur um einen Bruchteil des Anstieges der Inlandspreise.

Vom Oktober zum Dezember 1969, also nach der Aufwertung, haben die Ausfuhrpreise um 0,7 Punkte nachgegeben, wäh-

Tabelle 3
Preisindizes für die Elektroindustrie
(1962 = 100)

Preisart	1967 Jahres- durchschnitt	1968 Okt.	1968 Dez.	1969 Okt.	1969 Dez.
1. Ausfuhrpreise	103,8	102,0	102,5	107,8	107,1
1.1 Elektrizitätsverteilung (als Investitionsgüter)	108,7	110,5	110,1	120,4	121,5
1.2 Gebrauchsgüter	99,1	95,3	96,5	97,4	97,3
2. Einfuhrpreise	105,4	101,3	101,6	103,1	101,5
2.1 Investitionsgüter	107,9	103,7	104,4	106,7	104,9
2.2 Gebrauchsgüter	97,1	94,0	93,9	95,0	93,5
3. Inlandspreise	101,9	95,9	95,9	99,8	100,8
3.1 Investitionsgüter	106,1	99,8	100,2	106,5	107,5
3.2 Gebrauchsgüter	94,2	86,6	86,5	86,2	87,9

Quelle: Statistisches Bundesamt.

rend die Inlandspreise um 1,0 Punkte gestiegen sind. Damit hätten die Exporteure ein Drittel der Aufwertungsfolgen zu eigenen Lasten übernommen. Andererseits haben sich die Einfuhrpreise um 1,6 Punkte vermindert. Damit hätten die Importeure wiederum den Aufwertungsvorteil überwiegend zur Ertragsverbesserung genutzt, aber angesichts der um 1,0 Punkte gestiegenen Inlandspreise haben sie damit ihre preisliche Wettbewerbssituation doch beachtlich verbessert.

Ergebnisse

Zusammengefaßt würden diese statistischen Ergebnisse besagen:

Mengenmäßig hat bisher weder die mittelbare Aufwertung

vom November 1968 noch die unmittelbare Aufwertung vom Oktober 1969 die Umsätze und Auftragseingänge deutlich und nachweisbar beeinflusst. Auf längere Frist können jedoch stärkere Wirkungen eintreten.

Die Außenhandelspreise haben bisher relativ wenig reagiert. Im Laufe der Zeit können aber auch hier noch Verstärkungen der divergierenden Tendenzen zwischen Inlandspreisen und Außenhandelspreisen eintreten.

Ertragseinbußen bei der Ausfuhr nötigen zur Erhöhung der Inlandspreise.

Wesentlich für die weiteren Aufwertungsfolgen werden

die zukünftige Kostenentwicklung und damit die kosten-

bedingte Preisentwicklung im Inland wie die Kostenbasis für die Ausfuhr sein,

der Umfang der Nachfrage und damit der Beschäftigungsgrad im Inland und

die korrespondierende Entwicklung der Nachfrage, der Kosten und der Preise im Ausland.

Solange überall Hochkonjunktur herrscht, können die deutschen Exporteure manches verkraften und die ausländischen Importeure die Aufwertung selbst nutzen. Erst bei sinkender Konjunktur wird sich deutlicher herausstellen, welche Schwächung die Aufwertung für die deutsche Elektroindustrie gebracht hat und wie davon die Handelsbilanz betroffen werden wird.

Maschinenbau: Weltmarktposition gefährdet

Dr. Götz Birken-Bertsch, Frankfurt/M.

Quantitative Schätzungen über die Auswirkungen der Aufwertung auf die internationalen Warenströme werden außerordentlich durch die Tatsache erschwert, daß die Aufwertung in eine Umbruchphase der Weltkonjunktur trifft, die durch ein deutliches Nachlassen der Nachfrage-Expansion auf dem Weltmarkt gekennzeichnet ist. Zudem befinden sich Preis- und Kostenniveau der meisten wichtigen Welthandelsnationen in einer lebhaften, aber durchaus nicht gleichmäßigen Aufwärtsentwicklung. Schließlich sollte die im August 1969 vorgenommene kräftige Abwertung des

französischen Franc mit ihren im Oktober noch kaum voll wirksam gewordenen Konsequenzen in diesem Zusammenhange nicht übersehen werden, zumal Frankreich der bedeutendste Handelspartner der Bundesrepublik ist.

Die Anhebung der DM-Parität ist somit nur eine von zahlreichen anderen Veränderungen der Angebots- und Nachfragekonstellation auf dem Weltmarkt, die auf den Außenhandel der BRD einwirken. Allerdings besitzt sie wegen ihres beträchtlichen Ausmaßes von 9,3 % eine besondere Bedeutung. Ergibt

sich somit bereits für die Schätzung der künftigen Entwicklung aggregierter volkswirtschaftlicher Größen eine erhebliche Unsicherheitsmarge, so gilt das um so mehr für die Beurteilung der Aufwertungsfolgen in einem einzelnen Industriezweig.

Exportabhängigkeit des Maschinenbaus

Die westdeutsche Maschinenindustrie ist enger als die meisten übrigen Wirtschaftszweige der Bundesrepublik in den arbeitsteiligen Austauschprozeß der Weltwirtschaft eingegliedert. Sie erzielte in den letzten drei

Jahren durchschnittlich 45 % ihres Umsatzes im Exportgeschäft. Neben der direkten Ausfuhr sind aber Zulieferungen zu den Exporten anderer Industriezweige — wie etwa Wälzlager für die Automobilindustrie oder Armaturen und Kraftmaschinen für den Schiffbau — sowie die Lieferung von Anlagen und Ausrüstungsgütern für andere Exportindustrien bei der Feststellung der Ausfuhrabhängigkeit zu berücksichtigen¹⁾. Es darf auch nicht übersehen werden, daß ausländische Anbieter in den letzten Jahren ihre Position in der Bundesrepublik erheblich ausbauen und 1969 21 % der Inlandsversorgung mit Maschinen decken konnten. Die Maschinenindustrie der Bundesrepublik wird demnach durch die Paritätsänderung nicht nur in ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf den Auslandsmärkten, sondern auch im Inland betroffen.

Versucht man die Aufwertungsfolgen zu ermessen, so muß man sich zunächst Klarheit über ihre unmittelbaren Begleiterscheinungen verschaffen. Nicht zu Unrecht ist der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bei seinen Überlegungen davon ausgegangen, daß der Aufwertungssatz von 9,3 % nicht voll auf die Wettbewerbsverhältnisse durchschlägt (JG 1969/70 Ziffer 175). So verharrte der Kassakurs der DM schon längere Zeit vor der Aufwertung unter der alten Parität und blieb bisher auch noch stets oberhalb der neuen. Weiterhin haben sich die Kurssicherungskosten nach der Aufwertung normalisiert, und die Exportsteuer sowie die Importvergütung sind weggefallen²⁾. Das

¹⁾ In der vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung jüngst veröffentlichten Schätzung der indirekten Exportabhängigkeit ist die Lieferung von Ausrüstungen leider nicht berücksichtigt. Gemessen am Bruttoproduktionswert wird für den Maschinenbau eine direkte Exportquote von 41,4 % und eine indirekte von 12,8 % angegeben (DIW-Wochenbericht vom 5. Februar 1970).

Absicherungsgesetz wurde aber nur 11 Monate vor der DM-Aufwertung erlassen, so daß seine Folgewirkungen zum Zeitpunkt der Neufestsetzung der DM-Parität noch nicht völlig zu Tage getreten sein können. Wenn man, wie es der Sachverständigenrat getan hat, den vollen Satz des Absicherungsgesetzes vom Aufwertungssatz abzieht, erhält man ohne Zweifel eine zu geringe Vorstellung von der tatsächlich Ende Oktober 1969 von der Währungspolitik ausgehenden Beeinflussung der internationalen Wettbewerbsverhältnisse.

Weitgehende Differenzierung

Der Weltmaschinenmarkt ist durch eine außerordentlich weitgehende Produktdifferenzierung gekennzeichnet; so handelt es sich zu einem gewissen Teil bei den Maschinenexporten um Spezialitäten mit einer relativ geringen Preiselastizität der Nachfrage, doch können Preissprünge, wie sie durch die DM-Aufwertung bewirkt wurden, auch in diesen Bereichen nicht ohne eine spürbare Verschlechterung der Marktposition bleiben. Darüber hinaus sind auch auf dem Maschinenbausektor Serienerzeugnisse mit hohen Kreuzpreis-Elastizitäten gegenüber Konkurrenzangeboten recht häufig, man denke nur an Kreiselumpen, Universaldrehbänke und Wälzlager. Auf diesen Märkten sind deshalb die stärksten Aufwertungsreaktionen zu erwarten. Besonders gravierend sind die Auswirkungen auch für jene Fachbereiche, in denen — wie bei der Landmaschinenindustrie — Frankreich bisher eine überdurchschnittlich große Bedeutung als Absatzmarkt hatte,

²⁾ Wir können dem Sachverständigenrat nicht folgen, wenn er den Wegfall der Exportsteuer mit 4 % in Anrechnung bringt. Tatsächlich betrug die Steuer für die Mehrzahl der gewerblichen Exportlieferungen (sog. Lieferfälle des AbsG) 3,85 % des Rechnungswertes und war für einen bisher nicht klar abgrenzbaren Teil noch etwas geringer (sog. Verbringungsfälle des AbsG).

so daß der Kumulierung von Franc-Abwertung und DM-Aufwertung ein besonderes Gewicht zukommt.

Manche der im vergangenen Jahr während der Aufwertungsdiskussion gemachten Äußerungen erwecken den Eindruck, als sei die Ausfuhr der Bundesrepublik in den letzten Jahren geradezu beängstigend stark angestiegen. Für den Maschinenbau, der in der letzten Dekade gut ein Fünftel der Gesamtausfuhr aus dem Bundesgebiet abwickelte, ergab sich seit der ersten DM-Aufwertung nur in zwei Jahren eine über 10 % liegende Steigerung der realen Ausfuhr gegenüber dem Vorjahr: 1966 und 1968 stieg das Volumen der Maschinenausfuhr um 12,6 bzw. 11,2 % gegenüber dem jeweiligen Vorjahr. Dagegen betragen die realen Zuwachsraten 1965 nur 4,4 %, 1967 6,6 % und schließlich 1969 4,7 %. Gerade für das letzte Jahr vermittelt die wertmäßige Steigerungsquote von 11,8 % wegen der beträchtlichen Preiserhöhungen, die nicht zuletzt aufgrund der Einführung der Exportsteuer erfolgten, ein verzerrtes Bild. Der Anteil der Maschinen an der Gesamtwarenausfuhr der Bundesrepublik ging, wie hier anzumerken ist, von 1968 auf 1969 von 21,2 auf 20,8 % zurück.

Rückgang des Auftragseingangs

Für die Abschwächung des Ausfuhrzuwachses im Jahre 1969 dürften die Expansion des Inlandsgeschäftes und — eng damit zusammenhängend — Kapazitätsengpässe die Hauptursache sein. Es muß aber auch an die Exportsteuer und die von ihr verursachten Exportpreiserhöhungen, die bis zur Aufwertung sehr hohen Kurssicherungskosten und die anderen Auswirkungen der allgemeinen Währungsunruhe gedacht werden. Darüber hinaus deutet das

über den Exportsteuersatz hinausgehende Ausmaß der im Verlaufe des Jahres vorgenommenen Preisanhebungen an, daß sich der inländische Kostenauftrieb bereits im Jahre 1969 in Exportpreiserhöhungen niederschlug.

Wegen der gerade im Maschinenbau beträchtlichen Verzögerung zwischen dem Eintritt von wettbewerbsbeeinflussenden Datenänderungen und deren Niederschlag in Produktion und Umsatz erscheint ein Blick auf die Auftragseingangsstatistik zur Kennzeichnung der gegenwärtigen Entwicklung von besonderem Interesse. Die preisbereinigten Auslandsauftragseingänge des Maschinenbaus gehen, wie die Graphik verdeutlicht, seit Mitte 1969 zurück. Auch der von der Deutschen Bundesbank nach der Census-Methode ermittelte saisonbereinigte Index für den Auslandsauftragseingang der gesamten Investitionsgüterindustrie erreichte Mitte 1969 einen Wendepunkt und weist seither eine rückläufige Tendenz auf. Die hohen Auftragsbestände und die immer noch beträchtliche absolute Höhe der Auftragszüge garantieren jedoch für die

meisten Zweige des Maschinenbaus eine weitere Zunahme der Ausfuhr bis über die Jahresmitte hinaus.

Wichtiger Faktor Kostenentwicklung

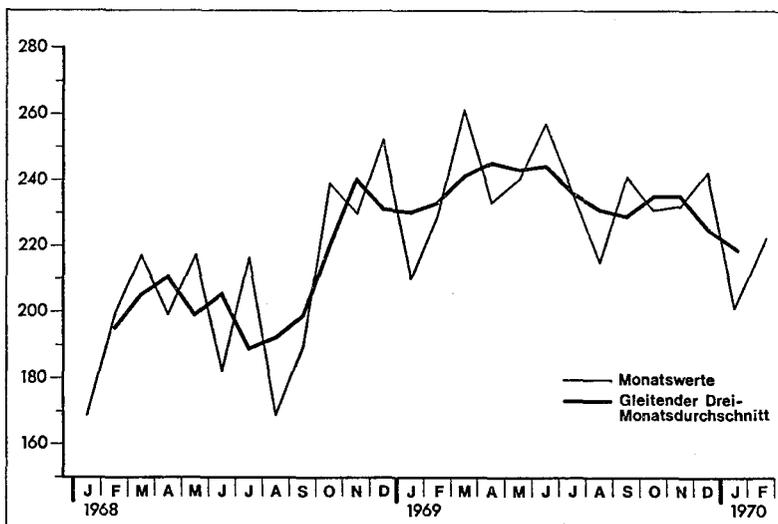
Besondere Sorge bereitet den Exporteuren die inländische Kostenentwicklung. So stiegen im Maschinenbau die Lohnkosten je Produkteinheit im Jahre 1969 um etwa 5%. Für das Jahr 1970 rechnet bekanntlich der Sachverständigenrat mit einer Steigerung des gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkostenniveaus um 8%. Angesichts dieser extrem starken Kostenerhöhungen konnte der Maschinenbau im allgemeinen nach der Aufwertung keine Preisgeständnisse an seine ausländischen Abnehmer machen. Vielmehr ist seither eine weitere Preiserhöhung von 2% eingetreten, obwohl die Maschinenexporteure sich der dieser zu der Aufwertungsmarge hinzukommenden Verteuerung ihrer Erzeugnisse im Ausland innewohnenden Problematik sehr wohl bewußt sein dürften. Es kann derzeit noch nicht übersehen werden, ob die Verhaltensweise der ausländischen

Maschinenlieferanten auf dem westdeutschen Markt, die ihre Preise parallel zur Aufwertung in den Monaten Oktober und November nur um gut 4% senkten und bis zum Januar bereits wieder um nahezu 1% anhoben, eine Folge der Preisentwicklung in den Lieferländern oder eine Anpassung an den bisher noch nicht gebrochenen Preisanstieg in der Bundesrepublik darstellt. In welchem Ausmaß die Preis- und Kostenentwicklung in den bedeutenden Konkurrenzländern vorangeht, kann heute noch nicht beurteilt werden. Hier wirkt sich die Ungewißheit über den Erfolg der in den Vereinigten Staaten, Frankreich und Großbritannien praktizierten Stabilisierungspolitik aus. Eine weitere Unsicherheitskomponente bilden die noch nicht überschaubaren Konsequenzen der sozialen Unruhe in Italien. Würde der Preis- und Kostenauftrieb im Ausland den deutschen übertreffen, so käme es zu einer Reduzierung des Aufwertungseffektes, bleibt er aber hinter dem deutschen zurück, so würde sich eine Verstärkung der Aufwertungsfolgen ergeben.

Kumulierung der negativen Auswirkungen

Neben dem Aufwertungseffekt und dem Preis- und Kostenanstieg wird die Nachfrageentwicklung auf dem Weltmarkt den Umfang der westdeutschen Maschinenausfuhr entscheidend mitbestimmen. Die Experten der OECD und des GATT erwarten, wie aus den neuesten Berichten dieser internationalen Organisationen hervorgeht, ein Nachlassen des Welthandelwachstums. Als Hauptursache dieser Tendenz wird der Konjunkturrückschlag in den Vereinigten Staaten von Amerika betrachtet. Der Weltmaschinenhandel könnte davon kaum unberührt bleiben, so daß sich für den deutschen Maschinenexport eine Kumulierung mit den wettbe-

Auslandsauftragseingang im Maschinenbau der BRD
(Preisbereinigter Index, Basis 1960 = 100)



Quelle: Verein Deutscher Maschinenbau Anstalten e.V. (VDMA)

werksverschlechternden Auswirkungen der Paritätsveränderungen ergäbe. Die Rezessionstendenzen in den USA könnten insbesondere auch eine Verstärkung der Exportbemühungen der amerikanischen Maschinenindustrie zur Folge haben. Japan wird sich trotz anhaltender Handels- und Zahlungsbilanzüberschüsse kaum zu einer Aufwertung seiner

Währung entschließen. Die Exportquote der japanischen Maschinenindustrie liegt erst bei 10%, seine Produktionskapazität übertrifft aber die deutsche bereits beträchtlich, so daß die außerordentlich kräftige Ausweitung des Produktionsvolumens — 1967 bis 1969 wurden jährliche Zuwachsraten von über 30% erzielt — eine überdurchschnittliche Erhöhung der Aus-

fuhr und damit seines Anteils am Weltmaschinenhandel zulassen sollte. Vieles spricht dafür, daß die „japanische Herausforderung“, der sich in der Vergangenheit bereits die Textilindustrie, die optische und die elektrotechnische Industrie gegenübergestellt sahen, auch für den Maschinenbau der Bundesrepublik zu einer greifbaren Realität wird.

Chemie: Verschlechterung der Ertragslage

Dr. Rudolf Herle, Frankfurt/M.

Im Gegensatz zu der Gesamtindustrie, deren Exportquote 24% beträgt, liegt diese bei der chemischen Industrie bei 37%. Bei einem solch hohen Exportanteil — bei vielen bedeutenden Chemiefirmen liegt er sogar bei 40-50% des Gesamtumsatzes und darüber — sind die Bemühungen, den Export aufrechtzuerhalten, von entscheidender Bedeutung. Das ist im wesentlichen technologisch bedingt. Die Kapazitäten der deutschen chemischen Industrie werden seit langem nicht auf den vergleichsweise kleinen Binnenmarkt, sondern auf den Weltmarkt ausgerichtet. So kann die chemische Industrie in vielen Bereichen — besonders in der Kunststoff- und Kunstfaser-sparte — nur dann kostengünstig produzieren, wenn Produktionsanlagen vorhanden sind, die eine hohe Produktionsmenge ausstoßen.

Aus diesem Grunde ist die deutsche Chemie in ihren Absatzbemühungen auf den Weltmarkt angewiesen. Hinzu kommt, daß in vielen Sparten, so z. B.

in der Schädlingsbekämpfung, deren Exportquote 70-80% beträgt, ein Ausweichen auf den Inlandsmarkt nicht möglich ist, da diese Produkte auf den Bedarf anderer Klimazonen zugeschnitten sind.

Sinkende Rendite

Trotz der Verschärfung des Wettbewerbs infolge Aufwertung wird es daher nur in Ausnahmefällen zum Rückgang der Exporte kommen. Sicher ist jedoch, daß eine Erlösminderung zu verzeichnen ist. Das heißt, die Beibehaltung des Exportvolumens muß mit einer sinkenden Rendite bezahlt werden.

Ob und inwieweit die Aufwertung im Preis weitergegeben werden kann, hängt von der jeweiligen Preiselastizität der ausländischen Nachfrage bei den betreffenden Chemieprodukten ab. Während für Erzeugnisse wie Farben, Textilhilfsmittel und z. T. Kosmetika in der Regel der Export bei Fakturierung in DM ohne Preisreduzierung im gleichen Umfang weitergeführt

werden kann (starke Marktstellung), ist es in anderen Sparten — z. B. bei Düngemitteln, fotochemischen Erzeugnissen, Schleifmitteln und pharmazeutischen Produkten — nicht ohne weiteres möglich gewesen, den DM-Preis zu halten bzw. bei Fakturierung in ausländischer Währung den Preis um die Aufwertungsrate zu erhöhen.

Im Düngemittelbereich war die Überwälzung der Aufwertungsrate auf die Preise infolge des z. Z. bestehenden Überangebots und bei den fotochemischen Erzeugnissen aufgrund des derzeitigen Preiskampfes nicht möglich. Im Arzneimittelbereich ist bei Fakturierung in ausländischer Währung eine Preiserhöhung bzw. die Beibehaltung der DM-Preise infolge behördlicher Preisvorschriften in verschiedenen Ländern nicht oder nur zum Teil möglich gewesen.

Regionale Unterschiede

Die Aufwertung hat sich auch regional unterschiedlich ausge-

wirkt. Im EWG-Raum ist aufgrund der Franc-Abwertung und der DM-Aufwertung zunächst ein erhöhter Konkurrenzdruck französischer Firmen spürbar geworden, so daß bei einer Fakturierung in DM Preisreduktionen notwendig waren, um den Marktanteil zu halten. Längerfristig ist damit zu rechnen, daß es infolge der zu erwartenden stärkeren Inflationsrate bei den EWG-Partnern zu einer Abschwächung des Konkurrenzdruckes kommen dürfte. Im EFTA-Raum hat sich der zunehmende Konkurrenzdruck englischer Firmen bemerkbar gemacht.

Anders sieht es auf den lateinamerikanischen und asiati-

schen Märkten aus. Dort ist die Wettbewerbssituation für den deutschen Exporteur viel ungünstiger. Die starke Stellung der amerikanischen und japanischen Chemieunternehmen läßt weit weniger eine Preissteigerung bei Fakturierung in ausländischer Währung zu. Dort, wo deutsche Chemieunternehmen in niedrigere Weltmarktpreise eintreten müssen, geht die Aufwertung ganz zu Lasten der deutschen Unternehmen. Von dem Vorzug, Rohstoffe und Zwischenprodukte billiger einkaufen zu können, wird jedoch nicht viel gespürt.

Zusammenfassend können die geschäftlichen Aussichten für

das erste Halbjahr 1970 trotz des erhöhten Konkurrenzdrucks von seiten ausländischer Firmen für die chemische Industrie positiv beurteilt werden. Bei einem im Vergleich zu den übrigen Industriebereichen geringen Preisanstieg wird erwartet, daß der inländische Umsatz um 10-15 % steigen wird. Der Exportzuwachs wird sich in der Größenordnung von 5-10 % bewegen.

In jedem Fall ist mit einer Verschlechterung der Relation von Kosten zu Erträgen zu rechnen. Zusätzlich zur Aufwertung wird die Ertragslage durch eine höhere Arbeitskostenquote und die Diskonterhöhung vom 6. März 1970 erheblich verschlechtert.

Schiffbau am stärksten betroffen

Dr.-Ing. Paul Voltz, Hamburg

Schiffbau ist mehr als die Leistung eines Industriezweiges. Zur Beurteilung des Schiffbaus muß man wissen, daß es sich um einen wirtschaftlich und technisch integrierten Arbeits- und Wirkungskreis handelt, der neben den Werften insbesondere eine breitgefächerte Zulieferindustrie und die Forschung und Entwicklung umfaßt. Die Werften tragen für diesen gesamten Wirkungsbereich auf einem hartumkämpften Weltmarkt das volle Preis- und Finanzierungsrisiko.

Außenhandelspolitische Fragen sind für den Schiffbau von besonderer Bedeutung, weil unsere Werftindustrie mit einer Ausfuhrquote von 60-70 % zu

den exportintensivsten deutschen Industriezweigen gehört. Einzelne Werften liefern in einzelnen Jahren ausschließlich für den Export. Diese Struktur der deutschen Werftindustrie ist einer breiten Öffentlichkeit geläufig, zumal in einer exportabhängigen Volkswirtschaft die Exportintensität einer Montageindustrie eine zwangsläufige Erscheinung ist.

Struktur des internationalen Schiffbaumarktes

Weniger bekannt dagegen ist die Struktur des internationalen Schiffbaumarktes, die für die Themenstellung gleichermaßen wichtig ist. Die auf den Werften der Welt gebaute Tonnage ist

zu 50-60 % (1969: 55,7 %) für den Export bestimmt. Wie außergewöhnlich dieses Verhältnis ist, wird durch einen Vergleich mit dem Weltmaschinenbau deutlich, von dem durchschnittlich 20 % für den Export bestimmt sind; diese Relation dürfte auch unter Zugrundelegen des in den letzten 20 Jahren stark expansiven Welthandels in den meisten anderen Branchen noch niedriger liegen.

Außergewöhnlich im Vergleich zu anderen Industriezweigen ist schließlich, daß auf Japan mit rd. 55 % und auf Schweden und die Bundesrepublik mit je 10 % insgesamt drei Viertel der Schiffbauexporte entfallen. In einer Rangfolge der Schiffbau-

exporteure folgen mit deutlichem Abstand die Niederlande, Großbritannien und Dänemark mit einem Anteil von je 3-4 %; die USA als eines der bedeutendsten Welthandelsländer kommen für den Export von Schiffen nicht in Betracht.

Da der internationale Schiffbaumarkt Zollschranken nur als Ausnahme kennt, unterliegt auch die Produktion für nationale Reeder hinsichtlich der Preise und der Auftragsfinanzierung den Bedingungen des Weltmarktes, wobei die langfristige Finanzierung infolge des steigenden Investitionsbedarfs der Reeder eine ständig zunehmende Bedeutung erlangt. Nationale Märkte mit besonderen Wettbewerbsbedingungen oder einem eingeschränkten Grad des Wettbewerbs bestehen deshalb nicht.

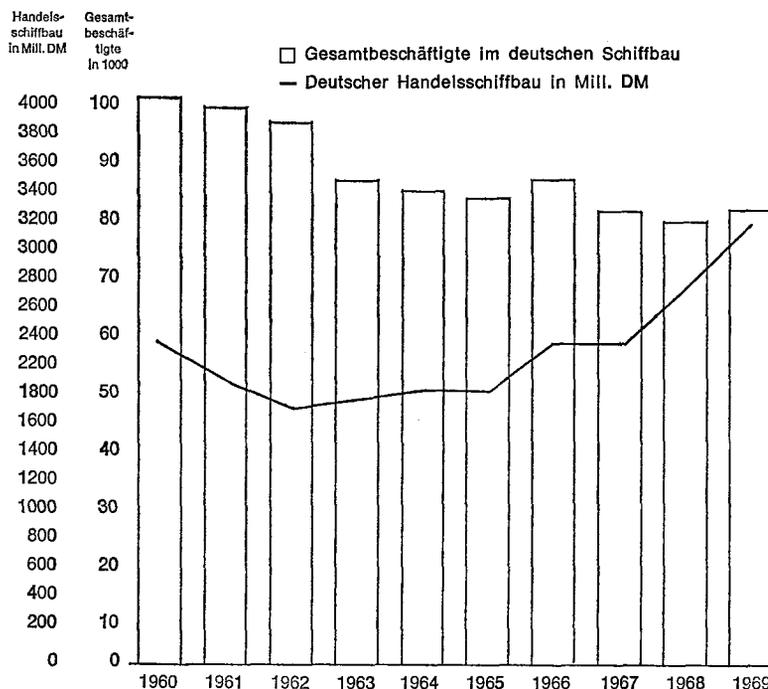
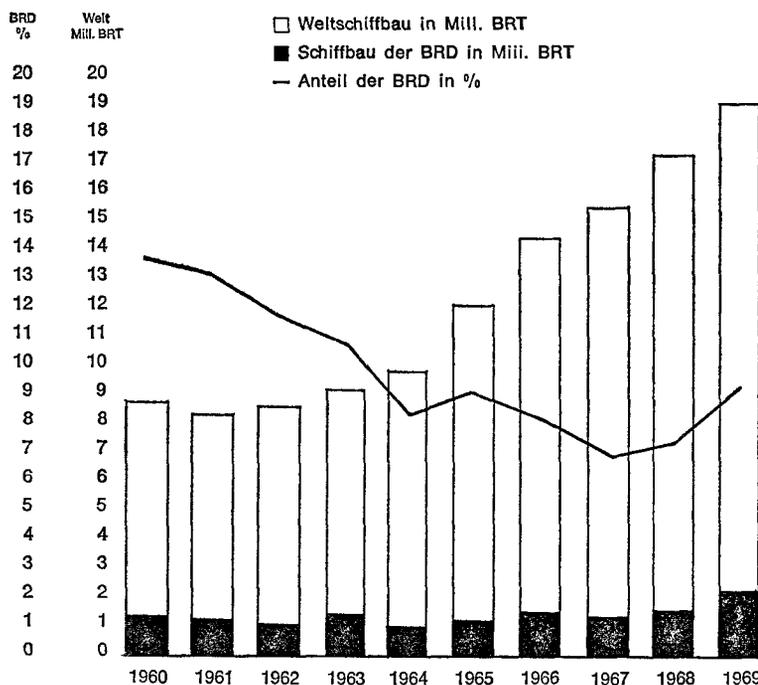
Aufwertungsfolgen von 1961

Bereits die DM-Aufwertung des Jahres 1961 hatte die Werftindustrie wegen dieser Besonderheiten empfindlicher als andere Industriezweige getroffen. Seitdem hatte die deutsche Schiffbauproduktion lange Jahre stagniert, während der Weltschiffbau infolge des wachsenden Welthandels und des steigenden Investitionsbedarfs aufgrund des beschleunigten technischen Fortschritts stark expandierte. Wegen der planungs- und produktionsbedingten langen Vorlaufzeiten wurde das volle Ausmaß der veränderten Kursparität noch nicht im Jahre 1961, sondern erst ab 1962 wirksam. Die eingetretene Entwicklung wird aus den folgenden Übersichten über den Weltschiffbau und die deutsche Werftproduktion in den letzten 10 Jahren deutlich.

Der Grund für diese Entwicklung war vor allem in den Wettbewerbsverzerrungen zu suchen, deren Auswirkungen durch die Veränderung der DM-Parität voll zum Tragen kamen. Nachdem diese Wettbewerbsverzerrungen

durch Maßnahmen der Bundesregierung auf dem Gebiete der Auftragsfinanzierung und durch eine Anhebung der Ausfuhrvergütung auf den Stand der tat-

sächlichen Vorbelastung teilweise ausgeglichen worden waren, konnten die deutschen Werften langsam wieder Fuß fassen. Nach einer außerordentlichen



zeitlichen Verzögerung erreichten sie den Anschluß an die Entwicklung des Weltschiffbaus aber erst wieder in den Jahren 1968 und 1969. Aufgrund der technischen Leistungsfähigkeit der deutschen Werftindustrie und des gesamten Wirkungskreises Schiffbau konnte im Jahre 1969 ein Drittel aller in der Welt gebauten Containerschiffe, diesem jüngsten Produkt der raschen technischen Entwicklung im Schiffbau, von deutschen Werften geliefert werden.

Die DM-Aufwertung des Jahres 1969 hat diese Entwicklung erneut unterbrochen. Es erscheint mir zweckmäßig, die Folgen der wirtschaftspolitischen Maßnahmen, in deren Mittelpunkt die Aufwertung stand, zunächst für die Abwicklung der vorhandenen Auftragsbestände zu untersuchen und gesondert die Auswirkungen auf die neu hereinzunehmenden Aufträge darzustellen.

Bedrohliche Verluste

Die DM-Aufwertung des Jahres 1969 kann nur im Rahmen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung gesehen werden, wobei auch die lang andauernde Währungsdiskussion nicht vergessen werden darf. Seit der Pfund-Abwertung im November 1967 hatte die Währungsdiskussion nicht aufgehört.

Die über 2 Jahre andauernde Währungsunsicherheit hatte bei Auftragsabschlüssen regelmäßig Forderungen nach Preiszugeständnissen zur Folge. Deshalb mußten die zum Zeitpunkt der Aufwertung vorhandenen Auftragsbestände zu vergleichsweise niedrigeren Vertragspreisen als in den Konkurrenzländern abgeschlossen werden. Diese Zugeständnisse waren der Preis für den Abschluß von DM-Kontrakten, zu denen sich die Reeder nur noch zögernd entscheiden konnten.

Aufgrund des scharfen internationalen Wettbewerbs mußten diese Aufträge nahezu ausschließlich zu den marktüblichen Festpreisen abgeschlossen werden, obwohl die Auftragsvorlaufzeiten für die hauptsächlich nachgefragten hochwertigen Schiffstypen zunehmend länger wurden und schließlich 2 Jahre und mehr erreichten. Abschläge für Kursrisiken in Festpreiskontrakten ließen dann keinen Raum mehr, weitere Belastungen aufzufangen, als sich ab Mitte 1969 das Scheitern der Wirtschaftspolitik des gleichgewichtigen Wachstums immer deutlicher abzeichnete und die Gestehungskosten sich sprunghaft um 15% über die langfristig erwarteten Preissteigerungstendenzen hinaus erhöhten.

Infolgedessen ergeben sich für eine beträchtliche Anzahl der Aufträge, die im Vertrauen auf feste wirtschaftspolitische Grundlagen zu scheinbar kostendeckenden Preisen hereingenommen worden waren, unerwartet Verluste. Es ist bereits abzusehen, daß infolge des erhöhten Rückstellungsbedarfs für sich abzeichnende Verluste die Bilanzen des Jahres 1969 bei einer Reihe von Werften, die über Auftragsbestände für Lieferungen bis Ende 1972 verfügen, rote Zahlen aufweisen werden. Diese Entwicklung ist insbesondere auch deshalb bedrohlich, weil die Werftindustrie aufgrund der schnellen Entwicklung der Schiffbautechnik vor großen Investitionserfordernissen steht, für deren Durchführung die Mittel gegenwärtig nicht mehr erwirtschaftet werden können.

Wettbewerbsverzerrungen

Die Auswirkungen der DM-Aufwertung für die gegenwärtige und zukünftige Auftragstätigkeit können ebenfalls voll übersehen werden. Ebenso wie im Jahre 1961 traf die Aufwertung des

vergangenen Jahres auf bestehende Wettbewerbsverzerrungen, deren Schwerpunkte wie folgt zu sehen sind:

□ In einer Reihe von Ländern werden die Werften durch direkte Baukostensubventionen unterstützt, so in den USA in Höhe von 55%, in Italien mit 15%, in Frankreich mit 10%, in Spanien mit 8%, in Großbritannien mit 2%.

□ Durch staatliche Förderungsmaßnahmen sind 80%ige Kredite zu 6% Zinsen über eine Laufzeit von 8-10 Jahren marktüblich geworden. Hierzu ist anzumerken, daß bei einem 8-10jährigen Kredit ein Zinsunterschied von 1% eine Summe von 3,4-4,2% des Baupreises ausmacht. Bei einem Kapitalmarktsatz von 9,5% ergeben sich aus der Zinsdifferenz Kostenbelastungen von 11,7-14,7%.

Diese künstlichen Wettbewerbsvorteile anderer Länder können durch Selbsthilfemaßnahmen nicht aufgefangen werden. Der parlamentarische Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium, Dr. Klaus Dieter Arndt, stellte deshalb im November 1969 vor dem Bundestag fest, daß „der Schiffbau sich einer wesentlichen Wettbewerbsverschärfung gegenübersehen wird, und dies auch mehr als nur für kurze Frist. Die Werften produzieren daher in Zukunft unter härteren Bedingungen als andere Zweige unserer Wirtschaft.“

Härtere Bedingungen

Die im Vergleich zu anderen Industriezweigen härteren Bedingungen ergeben sich aus einer Reihe von Gründen. Die besondere Struktur des Schiffbaumarktes macht es den Werften unmöglich, etwa auf den Inlandsmarkt auszuweichen. Die deutschen Werften haben in den vergangenen Monaten die Er-

fahrung machen müssen, daß Aufträge deutscher Reeder annulliert und erteilte Optionen abgezogen wurden. Die entsprechenden Aufträge sind dann aufgrund der neuen günstigen Währungsdisparität bei ausländischen Werften gebucht worden. Z. Z. stehen 116 Aufträge deutscher Reeder mit einer Gesamttonnage von 588 000 tdw in den Auftragsbüchern ausländischer Werften, wobei der größte Teil dieser Aufträge seit der DM-Aufwertung placiert wurde. Aufgrund dieser Auftragsvergaben kann man heute schon davon ausgehen, daß sich die Importe der deutschen Reeder an Schiffsneubauten im laufenden Jahr und schwerpunktmäßig im Jahre 1971 verdreifachen werden.

Für das laufende Exportgeschäft sind die Aussichten nicht besser. Die besondere Situation der Werftindustrie ergibt sich zunächst daraus, daß die Aufwertung hier voll wirksam wurde, da bis zum Oktober 1969 die Belastungen aus dem Absicherungsgesetz im wesentlichen ausgeglichen wurden.

Es ist eine Tatsache, daß die Bundesregierung die Belastung des Absicherungsgesetzes in Höhe von 3,85% unter Berücksichtigung der besonderen Wettbewerbslage der Werften ausgeglichen hatte, während gegenwärtig unterstellt wird, die Werften könnten die ungleich höheren Belastungen aus der Aufwertung verkraften.

Verheerende Auswirkungen

Es erscheint mir wichtig, an dieser Stelle an die Anteile der einzelnen Länder am Weltschiffbau zu erinnern und insbesondere auf die japanische Werftindustrie hinzuweisen, die mit einem Marktanteil von 55% eindeutig das internationale Preisniveau bestimmt. Da gegenüber Japan kein Währungsgefälle zu verzeichnen war, das eine Auf-

wertung in nennenswertem Umfang gerechtfertigt hätte, scheint mir die Schlußfolgerung richtig, daß seit der Aufwertung speziell gegenüber diesem Land eine Währungsdisparität zu unseren Ungunsten besteht. Für die gesamte Volkswirtschaft der Bundesrepublik mögen die sich hieraus ergebenden Folgen angesichts des Anteils der japanischen Volkswirtschaft am Welt-handel von 5–6% tragbar sein. Für den Schiffbau dagegen sind die Auswirkungen aufgrund der gegebenen Marktverhältnisse verheerend.

In diesem Zusammenhang ist naturgemäß zu berücksichtigen, wie der von der Bundesregierung im Oktober 1969 beschlossene Aufwertungssatz von 8,5% in der Praxis tatsächlich wirksam wird. Bekanntlich brachte die DM-Aufwertung in dieser Höhe für die ausländischen Kunden eine Verteuerung der deutschen Produkte um 9,3%. Bei Angebotsvergleichen — etwa von Anfang 1969 gegenüber Anfang 1970 — sind jedoch zusätzlich die inzwischen stark erhöhten Gestehungskosten zu berücksichtigen. Allein die Lohnkosten stiegen von Mitte 1969 bis Anfang 1970 infolge Tariflohnerhöhungen, Auswirkungen des Lohnfortzahlungsgesetzes sowie einer Urlaubsverlängerung und erhöhter Sozialversicherungsbeiträge in der Werftindustrie um 15–17%. Im gleichen Zeitraum stiegen die Stahlpreise um durchschnittlich 25%, wobei sich hier seit Anfang 1968 sogar eine Gesamterhöhung von ca. 40% ergibt. Einschließlich beträchtlicher Preissteigerungen für andere Zulieferungen hatten die Werften damit eine plötzliche Erhöhung der Gestehungskosten von durchschnittlich 15% zu verzeichnen. Bezieht man den Aufwertungssatz von 9,3% auf diese erhöhte Basis von 115, dann ergibt sich eine Belastung aus der Aufwertung für den ausländischen Besteller von effektiv 10,5%.

Die ausländischen Besteller müssen aber nicht nur den Schiffspreis, sondern auch die Zinsen für die langfristige Exportfinanzierung in teurerer gewordener D-Mark transferieren. Bei 6% Zinsen für 80% des Baupreises ergibt sich bei einer gleichmäßigen Tilgung in 8 Jahren eine Summe, die zusätzlich rund 20% des Bauwertes ausmacht und für die seit der DM-Aufwertung ebenfalls mehr ausländische Devisen aufgebracht werden müssen. Bezieht man auch diese Belastungen auf den Baupreis, dann ergibt sich ein gesamter Aufwertungsfaktor von rund 12,5%.

Stark rückläufige Auftragseingänge

Infolge dieser effektiven Belastung aus der Aufwertung sowie durch die eingetretenen Preissteigerungen sind die deutschen Werften, abgesehen von langfristig wirksam werdenden Preissteigerungen, um 25%–27% teurer geworden. Diese Tatsache sowie die Kreditverteuerungen haben dazu geführt, daß seit der DM-Aufwertung die Aufträge aus dem Ausland stark zurückgegangen sind. Die Entwicklung ergibt sich aus folgender Übersicht über die *Auftragseingänge* ab Anfang 1969:

	Anzahl	BRT
1. Quartal 1969	53	481 708
2. Quartal 1969	93	971 578
3. Quartal 1969	57	517 804
4. Quartal 1969	44	123 364
1. Quartal 1970	22	103 130

Zusätzlich sind als Folge der DM-Aufwertung seit Oktober 1969 auch *Annulierungen* zu verzeichnen, die angesichts der regen Nachfrage im Weltschiffbau und des Interesses der Reeder an der Sicherung der Bauplätze als ungewöhnlich bezeichnet werden müssen:

	Anzahl	BRT
4. Quartal 1969	16	113 708
1. Quartal 1970	2	1 800

Infolge dieser Entwicklung haben die Auftragsbestände der deutschen Werften seit der DM-Aufwertung erheblich abgenommen, während im Weitschiffbau eine rege Nachfrage herrscht und ausländische Werften ihre Auftragsbücher weiter aufstücken konnten.

„Sofort“programm mit Verzögerungen

Die Lage der Werftindustrie wurde zusätzlich noch dadurch erschwert, daß seit September 1969 das laufende Förderungsprogramm für die Schiffbaufinanzierung ausgeschöpft war, so daß marktübliche Kredite nicht mehr angeboten werden konnten. Die Werftindustrie ebenso wie die Regierungen der Küstenländer und die IG-Metall hatten im Anschluß an die DM-Aufwertung übereinstimmend gefordert, in einem Sofortprogramm die Finanzierung eines jährlichen Bauvolumens von 1.800 Mill. DM in den Jahren 1973–1975 sicherzustellen und gleichzeitig die vom Ministerrat des Gemeinsamen Marktes im Juli 1969 beschlossene Beihilfeempfehlung, die in allen anderen Ländern des Gemeinsamen Marktes angewandt wird, auch in der Bundesrepublik in Kraft zu setzen. Nach dieser Empfehlung, die einen Beihilferahmen in Höhe von 10 % vorsieht, erhalten die französischen und italienischen Werften zusätzlich zu den marktüblichen Krediten Baukostenzuschüsse in Höhe von 10 %, während in den Niederlanden und Belgien Zinszuschüsse in Höhe von 3,5 % bereitgestellt werden, die unter Berücksichtigung der Laufzeit der Kredite einen Beihilfenswert von mehr als 10 % haben.

Bevor ein entsprechendes Programm in Kraft gesetzt werden konnte, traten erhebliche Verzögerungen ein, so daß Aufträge im Gesamtwert von 1.300 Mill. DM der deutschen Werftindustrie verloren gingen. Inzwischen hat die Bundesregierung im März d. J. für den Exportschiffbau ein VII. Schiffbaufinanzierungsprogramm verabschiedet, wonach für ein jährliches Exportvolumen von 1.200 Mill. DM in den Jahren 1973–1975 die entsprechenden Kredite um 3 % verbilligt werden sollen. Mit dieser Maßnahme trägt die Bundesregierung der veränderten Lage am Kapitalmarkt Rechnung, wo die Zinsen für langfristige Auftragsfinanzierungen inzwischen auf 9½–10 % gestiegen sind.

Aufgrund dieses Beschlusses, der z. Z. noch der Verabschiedung durch den Bundestag bedarf, sollen nur rund zwei Drittel der zur Auslastung der Kapazitäten erforderlichen Aufträge gefördert werden. Außerdem bedauern die Werften, daß die von der Bundesregierung mitgezeichnete Beihilfeempfehlung der EWG nicht ausgeschöpft wurde und danach, trotz der besonderen Situation, in der sich die deutschen Werften befinden, die Beihilfen erheblich niedriger als in den anderen Ländern des Gemeinsamen Marktes liegen. Schließlich ist zu beachten, daß die Maßnahmen keinerlei Baukostenhilfen vorsehen, so daß die Werften vor der unlösbaren Aufgabe stehen, die sprunghaft eingetretene Wettbewerbsverschlechterung um 25 % ohne staatliche Hilfen zu verkraften.

In der gleichen Situation sehen sich die Werften auch den

deutschen Reedern gegenüber. Der Wettbewerbsnachteil wird hier insbesondere dadurch hervorgerufen, daß die Reeder im Ausland durch staatliche Unterstützungen 6 %ige Kredite erhalten, während ihnen in der Bundesrepublik lediglich für ein begrenztes Bauvolumen ein Zuschuß von 10 % gewährt wird. Damit kann ein Zinssatz von 6 % nur dann erreicht werden, wenn eine Refinanzierung am Kapitalmarkt zu 8 % möglich ist.

Skeptisch in die Zukunft

DM-Aufwertung, Preissteigerungen und Kreditverteuerungen haben in der Werftindustrie vor dem Hintergrund der Wettbewerbsverzerrungen bereits zu der vielfach befürchteten Stagnation ohne Stabilität geführt. Nachdem in einem Teilbereich, nämlich der Auftragsfinanzierung, die Wettbewerbsverfälschungen teilweise ausgeglichen worden sind, besteht wieder eine Chance, Angebote im internationalen Markt herauszulegen. Die abzuschließenden Aufträge sind jedoch nicht nur erforderlich, um die bestehenden Kapazitäten auszulasten, sie müssen auch weitere Rationalisierungsinvestitionen sichern helfen. Schließlich sehen sich die Werften vor der Aufgabe, infolge der schnell fortschreitenden Schiffbautechnik die technischen Risiken neuer Schiffstypen zu meistern und die technische Leistungsfähigkeit der Betriebe zu erhalten und auszubauen. Die Chance, unter den gegebenen Belastungen ausreichende Erträge für die Erfüllung dieser Aufgaben zu erwirtschaften, kann nur skeptisch beurteilt werden.