

Schachter, Gustav; Cohen, Bruce C.

Article — Digitized Version

Die europäische Herausforderung: Utopie oder Möglichkeit?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schachter, Gustav; Cohen, Bruce C. (1970) : Die europäische Herausforderung: Utopie oder Möglichkeit?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 50, Iss. 6, pp. 368-371

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134134>

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.

USA

Die europäische Herausforderung Utopie oder Möglichkeit?

Prof. Gustav Schachter und Prof. Bruce C. Cohen, Boston/Mass.

In den letzten drei Jahren mehren sich die Bemühungen europäischer Investoren, in den amerikanischen Markt einzudringen. Die Zuwachsrate der europäischen Direktinvestitionen in den USA war z. B. 1967 und 1968 doppelt so hoch wie 1966. Für 1970 wird sogar eine nochmalige Verdoppelung dieser Rate erwartet. Die bevorzugten Investitionsgebiete sind der Mineralöl- und Chemie-sektor. Die Übernahme der Standard Oil of Ohio (Sohio) durch die British Petroleum (BP) ist das letzte Kapitel dieser Geschichte. Aber auch andere Sektoren haben die Zunahme europäischer Investitionen zu spüren bekommen. Damit könnte der Fall eintreten, daß die „Amerikanische Herausforderung“ vergangenen Zeiten angehört und in Zukunft die „Europäische Herausforderung“ von sich reden macht.

Schwindelerregendes Wachstum

Der schnelle wirtschaftliche Aufschwung Europas bietet dafür einen günstigen Hintergrund. Die meisten europäischen Staaten erhielten die volle Konvertibilität ihrer Währungen zwar erst vor ungefähr zehn Jahren, als auch der Gemeinsame Markt gegründet wurde. Aber gleichzeitig verwandelten sich die Volkswirtschaften der (jetzigen) EWG-Partner, die in den 50er Jahren noch durch Unterbeschäftigung gekennzeichnet waren, in Wirtschaften mit Überbeschäftigung. Nach einer Zeit chronischer Devisendefizite besaßen Frank-

reich, Deutschland und Italien schon Anfang der 60er Jahre zusammen mehr Goldreserven als die USA. Der Außenhandel Europas kletterte auf schwindelerregende Höhen. Zwar war das rapide Wachstum mit inflationären Entwicklungen verbunden, doch wurde die internationale Zahlungslage der europäischen Länder dadurch nicht wesentlich beeinträchtigt. Die relativ niedrigen Löhne hinkten hinter dem rasanten Wachstum der industriellen Produktivität her. Echte und forcierte Spartätigkeit wirkte auf die Inlandsnachfrage bremsend und ermöglichte es so, auf die ständig expandierende Auslandsnachfrage zu reagieren. Zwischen 1963 und 1969 stiegen die gesamten Exporte Westeuropas (außer Großbritannien) um rd. 100%. Bis 1969 machten die westeuropäischen Exporte (rd. 90 Mrd. \$) die Hälfte des Welthandels an Industriegütern aus und waren damit mehr als doppelt so hoch wie die der USA. Die Importe zeigten zwar eine ähnliche Entwicklung, waren jedoch anders strukturiert. Aufgrund dieser unterschiedlichen Zusammensetzung von Exporten und Importen konnten geradezu unwahrscheinlich günstige Terms of Trade erzielt werden. Die positive Austauschrelation von Exporten zu Importen setzte Mittel frei, die an anderer Stelle günstig eingesetzt werden konnten. Der US-Markt war eine der Möglichkeiten, für die sich der europäische Investor entschied.

Kein Mut zum Risiko

Die Statistik scheint denn auch die These von der wirtschaftlichen Herausforderung Amerikas durch Europa zu stützen. Denn in den letzten zehn Jahren ist der Wert des gesamten westeuropäischen Vermögens in den USA stets größer gewesen als das amerikanische Vermögen in Europa. Noch Anfang der 60er Jahre hielt sich der Vermögens-

Prof. Gustav Schachter lehrt an der Northeastern University, Boston, Mass. Dr. Bruce Cohen ist bei der Federal Reserve Bank of Boston und als Associate Professor an der Northeastern University tätig.

austausch zwischen Europa und Amerika ungefähr die Waage, und diese Relation schien sich auch nicht zu ändern. Aber in nur zwei Jahren, nämlich 1967 und 1968, investierten die Europäer beträchtlich mehr in den USA als die USA in Europa.

Die inter-amerikanisch-europäischen Investitionen 1960–1968

	Euro- päische Netto-Inve- stitionen in den USA (in Mill. \$)	US-Netto- Investi- tionen in Europa (in Mill. \$)	Netto-Ver- änderung des euro- päischen Vermögens in den USA (in Mill. \$)	Euro- päische Direktin- vestitionen in den USA (in Mill. \$)	Jährliche Zuwachs- rate der euro- päischen Investi- tionen in den USA (in %)
1960	.	.	.	255	6,0
1961	.	.	.	422	9,0
1962	- 800	100	- 900	184	2,0
1963	3 320	2 500	700	246	4,0
1964	3 500	3 000	500	328	7,0
1965	600	1 800	-1 200	257	3,0
1966	1 200	2 400	-1 200	197	3,3
1967	5 900	3 500	2 400	631	12,0
1968	6 900	4 100	2 800	746	10,0

Quelle: Errechnet nach: United States Department of Commerce, Survey of Current Business, Jahresausgaben.

Wie schon in der Vergangenheit war aber der Hauptanteil der europäischen Investitionen in den USA „indirekter“ Natur, d. h. es waren vornehmlich Investitionen in US-Staatspapieren und Schuldverschreibungen und Anteilspapieren von Unternehmen¹⁾. Nur 7% des europäischen Vermögens in den USA bestehen aus Direktinvestitionen, d. h. Fabrikanlagen und Ausrüstungen. Die Europäer haben in der Regel das geringe Risiko den hohen Einnahmen vorgezogen. Allerdings muß berücksichtigt werden, daß in den letzten zwei Jahrzehnten reichliche Gelegenheiten zu Direktinvestitionen im expandierenden europäischen Markt gegeben waren, so daß man auch kein Bedürfnis verspürte, im größeren Ausmaß in außer-europäische Industrieunternehmen einzusteigen.

¹⁾ Die aufgekauften Schuldverschreibungen der US-Regierung betragen im Jahre 1968 20 Mrd. \$; 16,2 Mrd. \$ entfielen auf Käufe von Schuldverschreibungen und Anteilspapieren amerikanischer Unternehmen.

Neue Trends

Seit 1966 scheint sich aber eine neue Entwicklung anzubahnen. Die Zuwachsraten der europäischen Direktinvestitionen in den USA war – wie schon erwähnt – 1967/68 gegenüber den früheren Jahren mehr als doppelt so hoch. 1960 investierte Westeuropa nur 255 Mill. \$ in amerikanische Fabrikanlagen und Ausrüstungen. Bis 1969 hat sich dieser Betrag allerdings verdreifacht und wird in diesem Jahr annähernd 1 Mrd. \$ erreichen. Diese Entwicklung mutet zunächst gewaltig an, ist jedoch geradezu armselig im Vergleich zur Höhe der Inlandsinvestitionen der US-Firmen von fast 90 Mrd. \$. Trotzdem ist es interessant, diesen Trend der europäischen Investitionen in den USA zu verfolgen.

Zwischen 1950 und 1968 stieg der Wert der Sachanlagevermögen europäischer Firmen in den USA um das Dreifache, von 2,3 Mrd. \$ auf 7,8 Mrd. \$. 1937 betrug das europäische Vermögen in den USA noch 1,3 Mrd. \$. Von diesem Anstieg entfallen allein 1,5 Mrd. \$ auf die Jahre 1967 und 1968. In derselben Zeit nahm der kanadische Anteil (der größte nicht-europäische Teil der ausländischen Direktinvestitionen in den USA) ab, während der europäische zunahm²⁾. Wenn sich dieser Trend fortsetzt – und das ist zu erwarten –, werden dann europäische Investoren die amerikanische Wirtschaft oder zumindest bestimmte Sektoren der US-Wirtschaft beherrschen? Werden die Amerikaner mit einer „Europäischen Herausforderung“ konfrontiert werden?

Konkurrenz durch Europäer

Bereits heute zeigt es sich, daß einige Branchen der US-Wirtschaft mit europäischen Investitionen durchsetzt sind, z. B. die schon erwähnte Ölindustrie. Aber der US-Mineralölmarkt ist so ausge dehnt (100 Mill. Autos auf den Straßen) und hoch entwickelt, daß die Übernahmen der Firmen Sinclair und Sohio durch die ausländische BP kaum

²⁾ Das kanadische Vermögen in den USA stieg von 1 Mrd. \$ 1950 auf 2,7 Mrd. \$ im Jahre 1968. Davon entfielen nur 200 Mill. \$ auf die Jahre 1967 und 1968.

KONJUNKTUR VON MORGEN

Der vierzehntäglich erscheinende Kurzbericht des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs über die Binnen- und Weltkonjunktur und die Rohstoffmärkte

VERLAG WELTARCHIV GMBH · 2 HAMBURG 20 · EPPENDORFER LANDSTRASSE 106

mehr Auswirkungen haben als der sprichwörtliche Tropfen auf den heißen Stein³⁾).

Andere amerikanische Industriezweige sind dagegen weitaus verletzlicher. Die chemische Industrie könnte von Rhone-Poulenc, einem französischen Industriegiganten mit weltweitem Absatz von mehr als 2 Mrd. \$ stark unter Druck gesetzt werden. Ein weiteres Beispiel ist die bekannte französische Firma St. Gobain, die — in Partnerschaft mit der American Certain-Feed Company — nur zwei Jahre nach Eintritt in den amerikanischen Markt für 50 Mill. \$ Fiberglas zur Nutzung bei Schall- und Wärme-Isolierung absetzte; damit erzielte dieses Team den zweithöchsten Umsatz in diesem Industriezweig⁴⁾. In dem Bereich der chemischen und synthetischen Erzeugnisse haben sich ebenfalls Montecatini Edison aus Italien und Courtauld aus England relativ stark im US-Markt etabliert.

Nur wenige der noch verbleibenden amerikanischen Industriezweige werden von der neuen europäischen Konkurrenz verschont. Deutsche Investoren sind eine starke Konkurrenz im Maschinenbau und Stahlsektor, und — zur Überraschung vieler Beobachter — sind die Franzosen sogar in die hochentwickelte amerikanische Industrie der elektronischen Ausrüstungen eingestiegen. Europäische Gesellschaften konkurrieren zudem mit den schon lange in den USA etablierten kanadischen Unternehmen, wie z. B. im Aluminiumbereich.

Die europäischen Unternehmer haben also begonnen, dem Potential des US-Marktes größere Beachtung zu schenken, und sind jetzt bestrebt, ihre Position auf diesem Markt durch Errichtung von Fabriken zu verbessern. Die Gründe für diesen Vorstoß sind nicht nur in den US-Zöllen zu sehen. Auch andere besonders günstige Bedingungen in den USA spielen eine Rolle. Man sieht, daß der US-Markt „external economies“ bietet, die im Heimatland häufig fehlen: ein großes Angebot von unternehmerischen Talenten, hochentwickelten Marketing-Analytikern, gelerntem Arbeitskräften und vor allem einen gut organisierten Kapitalmarkt.

Europäische Firmen benachteiligt

Allerdings stellen sich dem verstärkten Eindringen von europäischen Investitionen in den USA einige große Hindernisse in den Weg. Für die amerikanischen Investoren in Europa ist es leichter sich anzupassen, europäische Ressourcen zu

³⁾ Größere Auswirkungen auf den Ölmarkt könnten vielleicht verzeichnet werden, wenn das Kontingentsystem zusammenbrechen und die Schranken für Ölimporte aus dem Nahen Osten fallen würden. Aber dann würden BP und die einheimischen Ölfirmen von derselben Woge überrollt werden. Obwohl diese Entwicklung wirtschaftlich zu vertreten wäre, ist sie zur Zeit politisch unrealistisch.

⁴⁾ Journal of Commerce, 27. August 1969.

nutzen und diese mit den eigenen Mitteln zu kombinieren und einzusetzen. Dementsprechend ist eine US-Firma in Europa in ihren Operationen relativ unabhängig von der wirtschaftlichen Machtstruktur der Europäer. Dagegen ist die europäische Firma, die in den USA arbeiten will, immer noch in großem Ausmaß vom industriellen Establishment der USA abhängig. Das bedeutet zwangsläufig, daß der europäische Unternehmer verhältnismäßig mehr Fähigkeiten und Kenntnisse braucht, um in dem wahren Labyrinth des US „big business“ überhaupt zu überleben.

Die Europäer scheinen sich übrigens vor dem Eindringen der USA in ihren Markt mehr zu fürchten als umgekehrt. Das beruht hauptsächlich auf der Angst vor dem Ausmaß externer Vorteile, die den amerikanischen Firmen zur Verfügung stehen, und vor der überlegenen Unternehmensorganisation. Die europäische Firma ist immer noch größtenteils familien-orientiert, das Ausbildungssystem ist immer noch elitär und legt seinen Schwerpunkt eher auf antike Sprachen als auf die modernen Wissenschaften, und für Forschung und Entwicklung werden zu wenige Mittel bereitgestellt. Die amerikanischen Firmen haben diese Probleme schon vor Jahrzehnten gelöst (oder sie wurden für sie durch die amerikanische Gesellschaft gelöst).

Ein weiterer Hemmschuh für europäische Firmen in Amerika sind die Bestimmungen der US-Regierung, die strenger sind als im Heimatland. Die Antitrust-Politik wird auf einheimische und ausländische Unternehmen gleichermaßen angewandt. Im Falle der BP bedurfte es einiger Kämpfe, um das Justizministerium dazu zu bewegen, für die Übernahme der Sohio endlich grünes Licht zu geben. In Europa wird die Antitrust-Gesetzgebung, obwohl sie in den meisten Ländern auf dem Papier existiert, — wenn überhaupt — nur sehr spärlich angewandt. Darüber hinaus bekommen europäische Firmen in den USA viele verschärfte Bestimmungen zu spüren, die von solchen Stellen wie der Securities Exchange Commission, der Federal Trade Commission und der Food and Drug Administration auferlegt werden; ganz zu schweigen von den Regulierungen und Steuern, die von allen Regierungsebenen, nämlich von Bund, Ländern und Gemeinden auferlegt bzw. erhoben werden. Obwohl diese Schranken für ausländische Direktinvestitionen nicht die ausdrückliche Absicht dieser Gesetze und Bestimmungen waren, haben sie doch zu einer Entmutigung der europäischen Investoren geführt.

Natürlich hängt ein Erfolg der europäischen Firmen in den USA sowohl von der Veränderung der

europäischen Wirtschaftsstrukturen als auch von dem Verhalten der USA gegenüber diesen Firmen ab. Die Europäer müssen unbedingt ihr Ausbildungssystem verbessern, um fähigere Spezialisten auf technischem Gebiet zu bekommen. Und wenn sie einmal herangebildet sind, müssen ihnen auch Anreize zum Bleiben geboten werden. Darüber hinaus müssen mehr Mittel und mehr Energie in Forschung und Entwicklung investiert werden – zwei Dinge, die notwendigerweise die Basis eines modernen Industrieunternehmens bilden. Es ist schwer, mit geliehener Technologie in einen fremden Markt einzudringen. Die Unternehmen müssen über die Grenzen hinweg organisiert werden, patriarchalische und nationalistische Bande lösen und in diesem Prozeß die Fähigkeit erlangen, mit den amerikanischen Industriegiganten zu konkurrieren.

Keine Angst vor Europa

Die Amerikaner ihrerseits betonen zwar den Wunsch, ausländische Beteiligungen in ihr Land zu holen, aber die Tatsachen strafen sie Lügen. Wenn Amerika tatsächlich wettbewerbsfähigere Märkte wünscht, müssen für die ausländischen

Firmen günstigere Bedingungen geschaffen werden. Die in einem Sektor hinzugekommenen europäischen Firmen schwächen nämlich die monopolistischen Praktiken und ermöglichen damit dem Verbraucher eine breitere Wahl. Verstärkte ausländische Investitionen mildern zudem, wenn auch nur marginal, den Druck auf die US-Zahlungsbilanz und schaffen neue Arbeitsplätze.

So wie sich das Bild heute darstellt, ist der prozentuale Zuwachs der europäischen Direktinvestitionen in den USA in den letzten drei Jahren zwar spektakulär, die Auswirkungen auf die amerikanische Industrie sind dagegen minimal. Sie tragen nur wenig zur Verstärkung der Wettbewerbskräfte bei. Amerikanische Firmen beklagen sich zwar über niedrige Importzölle in vielen Branchen, aber vor den europäischen Firmen haben sie bisher noch keine Angst. Dagegen müssen europäische Firmen in den USA genug Ellenbogen besitzen, um nicht letztlich unter die Kontrolle ihrer amerikanischen Konkurrenten zu fallen. Die europäischen Firmen stehen also einer Herausforderung der amerikanischen Firmen in den USA gegenüber. Und wenn es will, kann Europa – so stark, wie es wirtschaftlich jetzt ist – diesen Test bestehen.

Wie man aus Geld
Kapital macht ~

der Mann von der BfG weiß es.

BfG

Bank für Gemeinwirtschaft

Niederlassungen im gesamten Bundesgebiet einschließlich West-Berlin