ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Stäcker, Hans Georg; Bolz, Klaus; Kühn, Ernst

Article — Digitized Version

Wende im Ostgeschäft

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Stäcker, Hans Georg; Bolz, Klaus; Kühn, Ernst (1971) : Wende im Ostgeschäft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 51, Iss. 11, pp. 567-580

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/134326

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Wende im Ostgeschäft

Teilweise besteht der Eindruck, daß die BRD im Anlagengeschäft mit östlichen Ländern, insbesondere mit der UdSSR, nur ungenügend zum Zuge kommt. Trifft dies zu, und welche Möglichkeiten der weiteren Zusammenarbeit bieten sich langfristig an?

Im Ostgeschäft noch nicht abgeschlagen

Hans Georg Stäcker, Frankfurt/M.

Die Vergabe des Togliattigrad-Projektes an FIAT und die offensichtlich verlorene Chance, mit der Planung und Lieferung des großen LKW-Werkes an der Kama beauftragt zu werden, legen die Frage nahe, warum die Deutschen bei Großprojekten im Ostblock im Vergleich zu ihrer Auslandskonkurrenz so schlecht abschneiden.

Lediglich im Blick auf diese beiden Objekte wäre diese Frage indessen falsch gestellt. Denn Projekte dieser Größenordnung sind außer in der Sowjetunion und vielleicht noch in der VR China nirgendwo sonst im Ostblock denkbar und — allein schon ihres riesigen Finanzierungsbedarfs wegen — nur im Rahmen internationaler Konsortien durchführbar. Das zeigt das Schicksal des Kama-Projektes, für das sich kein ausländischer Generalunternehmer finden will und das die Sowjetunion schließlich wohl selbst wird erstellen müssen. Dies erwies sich aber auch schon bei der Durchführung des Togliattigrad-Projektes, an dem allein die deutsche Werkzeugmaschinenindustrie mit Lieferungen im Werte von über 400 Mill. DM partizipierte. Die entsprechenden Aufträge wurden nicht etwa von dem Generalunternehmen FIAT erteilt, sondern unmittelbar von der zuständigen sowjetischen Einfuhrgesellschaft AVTOPROM-IMPORT.

So ist es also sinnvoll, lediglich jene Projekte von einer Größenordnung bis etwa 500 Mill. DM zu betrachten, die überall im Osten erstellt und von den Deutschen nötigenfalls auch ohne ausländische Mithilfe durchgeführt werden können. Hierbei hat nun der deutsche Großanlagenbau — neben den Amerikanern bisher noch der leistungsfähigste der Welt — zumindest in der Vergangenheit keineswegs schlecht abgeschnitten.

Dies läßt sich indessen nicht eindeutig belegen, denn in keinem Land der Welt werden Statistiken über den Anlagenexport geführt. Es ist aber vertretbar, hilfsweise die Statistiken über den Maschinenexport der wich-

tigsten Industrieländer zu Rate zu ziehen. Denn industrielle Anlagen bestehen im wesentlichen aus Maschinen und Apparaten, die nach einem bestimmten System an- und zugeordnet werden und mit Hilfe derer dann – meist nach einem vom Lieferanten bereitgestellten Verfahren – das vom Kunden spezifizierte Endprodukt hergestellt wird. Dabei können bei diesen Statistiken die Maschinenlieferungen der USA und Japans unberücksichtigt bleiben, weil beide Länder im Ostgeschäft noch keine sonderliche Bedeutung erlangt haben.

Bedeutende Stellung im Ostgeschäft

Diese in vielfacher Hinsicht interessante, aber auch interpretationsbedürftige Tabelle läßt u. a. dies klar erkennen: Der deutsche Maschinen- und Apparatebau konnte seine bedeutende Stellung im Osten gegen Ende des letzten Planjahrfünfts sogar noch ausbauen.

Die in dieser Tabelle enthaltenen Ziffern wurden ergänzt durch die Exportergebnisse der Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau im Verein deutscher Maschinenbau - Anstalten e. V. (VDMA). Von den über 40 Mitgliedern dieser Gruppe werden etwa 65 % des deutschen Großanlagenexports bestritten. Da die deutsche Bauindustrie noch keinen Eingang ins Ostgeschäft finden konnte und auch der Ostexport von Kraftwerksanlagen (beide Bereiche gehören nicht der Arbeitsgemeinschaft an) relativ gering ist, dürften auf die Mitglieder dieser Arbeitsgemeinschaft im Ostgeschäft etwa 80 % aller Großanlagenexporte entfallen. Erhöht man die genannten Ziffern noch um die fehlenden 20 %, dann ergibt sich, daß der Anteil des Großanlagengeschäftes an den gesamten deutschen Maschinen- und Apparatebaulieferungen nach Osteuropa 1967 35 %, 1968 30 % und 1970 rund 18 % erreichte.

Dieser Anteilsrückgang – er ist durch die erheblichen Steigerungen der Maschinenlieferungen in die DDR und die UdSSR (Togliattigrad) besonders ausgeprägt – ist jedoch für jeden Planzyklus typisch. Selbst wenn man nun unterstellte, daß das Großanlagengeschäft bei den anderen Ländern einen wesentlich größeren Anteil hätte, so liegt doch auf der Hand, daß angesichts der wesentlich geringeren Maschinen- und Apparatebaulieferungen dieser Länder der deutsche Großanlagenbau sich im Ostgeschäft achtbar gehalten haben muß.

Maschinenausfuhr der BRD, Großbritanniens, Frankreichs und Italiens nach wichtigen sozialistischen Ländern 1967, 1968 und 1970

(in Mill. $)

Land	1967				1968				1970			
	BRD	GB	Fr.	It.	BRD	GB	Fr.	It.	BRD	GB	Fr.	It.
UdSSR	59	71	65	44	103	122	122	64	150	81	80	126
DDR	63 [1]	11	14	6	47 [1]	15	11	6	136 [1]	22	27	7
ČSSR	38	14	9	10	58	19	7	12	85	16	22	20
Polen	33	40	9	15	46	36	8	32	37	37	15	22
Ungarn	32	16	3	8	23	10	4	5	31	7	7	14
Rumänien	123	10	33	28	102	44	28	27	73	19	16	23
Bulgarien	38	9	12	15	27	3	13	8	17	11	14	10
Insgesamt	386	171	145	126	406	249	193	154	529	193	181	222
davon: Arb. gem. [2] Großanlagenbau im VDMA	118	–	–	–	101	–	–	–	85 [3]	–	–	–

[1] Interzonenhandel. [2] Auf die Mitglieder dieser Gruppe dürften etwa 80 % des Ostgeschäfts im Bereich des Großanlagenexports entfallen. [3] Geschätzt.

Quelle: Verein deutscher Maschinenbau-Anstalten e. V. (VDMA) nach den Statistiken der betreffenden Industrieländer.

Gute Ergebnisse in Südosteuropa

Dies gilt jedoch nur partiell. Sowohl die UdSSR als auch Polen und die DDR hatten sich in den letzten Jahren – überwiegend wohl aus politischen Gründen – mit der Erteilung von Anlagenaufträgen an westdeutsche Firmen zugunsten anderer Lieferländer sehr zurückgehalten. Hier könnte – nachdem das politische Klima freundlicher wird – zukünftig durchaus ein Wandel eintreten. Doch stehen einem solchen Wandel auch eine Reihe hausgemachter Schwierigkeiten im Wege, auf die später noch einzugehen sein wird.

Die ČSSR und Ungarn haben im letzten Planjahrfünft dagegen den deutschen Großanlagenbau nicht diskriminiert. Allerdings war die Zahl der abgeschlossenen Großprojekte angesichts der beträchtlichen Möglichkeiten ihrer eigenen Volkswirtschaften auch nicht allzu bedeutend.

Von den auf dem Wege zu Industriestaaten befindlichen Ländern Rumänien und Bulgarien wurden im letzten Planjahrfünft in großem Umfange deutsche Anlagen bezogen. Gerade diese Anlagenlieferungen haben jedoch Handelsschulden von einer Größenordnung entstehen lassen, die – trotz der hervorragenden Marktposition des deutschen Anlagenbaus – Neuabschlüsse sehr erschweren.

Vier Expansionshindernisse

Inzwischen ist jedoch eine gewisse Stagnation im Auftragseingang von Großprojekten ein-

getreten. Sie ist dadurch zu erklären, daß in keinem osteuropäischen Land aus den verschiedensten Gründen die neuen, 1971 anlaufenden Fünfjahrespläne rechtzeitig verabschiedet werden konnten. Um so wahrscheinlicher ist es deshalb, daß nach den ohnehin dürren Jahren am Ende jedes Planjahrfünfts und den Ungewißheiten in bezug auf die neuen Planvorstellungen rosigere Zeiten für die europäischen Anlagenlieferanten kommen werden, so sehr auch das Bilateralitätsprinzip als Grundpfeiler östlichen handelspolitischen Denkens spektakulären Expansionen des Großgeschäftes — wie des Ostexports überhaupt — hindernd im Wege stehen mag.

Wird der deutsche Großanlagenbau aber diese Chancen nutzen und sich von dem Odium befreien können, im Osten etwas glücklos zu operieren? Es sind im wesentlichen vier Gegebenheiten, die hier beträchtliche Zweifel aufkommen lassen:

☐ die hohe Verschuldung Rumäniens und Bulgariens gegenüber der BRD;

☐ die im Vergleich zur Auslandskonkurrenz ungünstigeren Finanzierungsbedingungen;

☐ die Kostenexplosion im Inland; und

☐ der allgemeine Vertrauensverlust in die Paritätsstabilität der DM.

Passivsalden im Ost-Westhandel

Addiert man allein die in den letzten fünf Jahren eingetretenen Passiva im Warenverkehr mit der BRD, dann kommt man im Falle Rumäniens auf eine Summe von 1602 Mill. DM und bei Bulgarien auf 558 Mill. DM. Auch die Verschuldungen der DDR und der ČSSR überschreiten die Milliardengrenzen; dies jedoch im Rahmen eines großvolumigeren Warenverkehrs. Die rumänischen und bulgarischen Ziffern entsprechen dagegen — selbst wenn sie teilweise durch Überschüsse im Dienstleistungsverkehr (Tourismus) und Kompensationsvereinbarungen abgedeckt sind — dem zwei- bis dreifachen Wert der letztjährigen Jahresausfuhren dieser Länder in die BRD.

Durch das verständliche Bestreben, zu einem allmählichen Bilanzausgleich zu kommen, sind den deutschen Exportmöglichkeiten in diese Länder enge Grenzen gesetzt. Dies gilt insbesondere für das Großgeschäft, weil angesichts dieser Verschuldungen HERMES-Plafonds wirksam geworden sind, die — wenn überhaupt — nur die Indeckungnahme kleinerer Geschäftsvolumina zulassen. Ohne eine Bundesbürgschaft ist aber eine langfristige Finanzierung von Großgeschäften schlechthin unmöglich.

Nachteile für deutschen Großanlagenbau

Alle deutschen Großprojekte im Ostblock sind mit langfristigen Finanzierungen verbunden, die der deutsche Großanlagenbau in aller Regel selbst auf die Beine stellen muß. Im Gegensatz dazu sind die großen Anlagenlieferungen Italiens, Frankreichs und Englands überwiegend im Rahmen zinsgünstiger, staatlich verbürgter Finanzkredite abgewickelt worden. Aber auch der normale Lieferantenkredit erfährt in den wichtigsten Konkurrenzländern zumindest bei Großgeschäften erhebliche Zinssubventionen. Hierdurch ist der deutsche Großanlagenbau schon in der Vergangenheit außerordentlich benachteiligt worden. Mit seiner an die Bundesregierung gerichteten Forderung nach Schaffung eines international konkurrenzfähigen und für die Laufzeit eines Geschäftes festen Exportzinsfußes stieß er jedoch bis zum heutigen Tag auf taube Ohren.

Inzwischen ist die Spanne zwischen dem marktkonformen Zinssatz und jenem, den die osteuropäischen Käufer allenfalls zu zahlen bereit sind (etwa 5,5–7 %), nahezu unüberbrückbar geworden. Erschwerend kommt hinzu, daß die inländische Kosteninflation die bisher möglicherweise noch vorhandenen Preisvorteile deutscher Erzeugnisse weitgehend eliminiert hat. Zinseinbußen lassen sich daher im Gegensatz zu früher nicht mehr im Preis auffangen, sondern gehen nun eindeutig zu Lasten des Ertrages. Zu alldem

Die Autoren unseres Zeitgesprächs:

Hans Georg Stäcker, 43, ist Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Großanlagenbau im Verein Deutscher Maschinenbau-Anstalten e. V. (VDMA) und zugleich in der Außenhandelsabteilung des VDMA Referent für die Ostblockstaaten.

Dr. Klaus Bolz, 33, Dipl.-Volkswirt, leitet im HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg die Abteilung Wirtschaftsforschung und Wirtschaftssysteme. Er befaßt sich überwiegend mit Problemen der Ost-West-Beziehungen.

Dr. Ernst Kühn, 63, leitet die Zentralabteilung Konsortial-Finanzierung Im Bereich der Fried. Krupp GmbH Industrie- und Stahlbau. Er bearbeitet Konsortial- und Sondergeschäfte im Ausland.

ist nach zwei Aufwertungen durch das DM-Floating der Vertrauensverlust in die Paritätsstabilität unserer Währung perfekt geworden, von den finanziellen Auswirkungen dieser Maßnahmen auf die osteuropäischen Schuldnerländer der BRD ganz zu schweigen. In der Praxis bedeutet dies, daß der Abschluß von DM-Kontrakten auch im Osten kaum noch möglich ist, es sei denn, man akzeptierte etwa die von den Einkaufsgesellschaften der UdSSR geforderte und noch auf die alte DM-Parität ausgerichtete Goldklausel, was überdies dazu führen würde, daß ein solches Geschäft nicht bei HERMES deckungsfähig wäre.

Forderungen an die Regierung

Inzwischen hat die Bundesregierung wissen lassen, daß sie zum Ausgleich dieser Schwierigkeiten die von der Industrie dringlichst geforderte Absicherung des Wechselkursrisikos durch HERMES übernehmen lassen will. Man wird jedoch abwarten müssen, ob die Versicherungskonditionen nicht so prohibitiv sein werden, daß die neue Wechselkursrisiko - Police sich als ein ebensolcher Wechselbalg erweist wie etwa der ungenutzte AKA-Plafond C (Bestellerkredit) oder das nicht funktionsfähige System der Forfaitierung.

Zusammenfassend kann man sagen, daß der deutsche Großanlagenbau noch immer zu den leistungsfähigsten der Welt zählt. Auch in Osteuropa genießt er dank der von ihm angebotenen modernen Technologien, seiner großen Erfahrungen und seiner vertragsgetreuen Lieferungen einen ausgezeichneten Ruf. Seine Chancen, nach Anlaufen der neuen Fünfjahrespläne und dem weiteren Abbau der politischen Spannungen wie zuvor in den Balkanstaaten nunmehr auch in den übrigen osteuropäischen Ländern zum Zuge zu kommen, sind gut. Diese Chancen für den Abschluß von Großgeschäften können sich aber ins Gegenteil verkehren und die Auslandskonkurrenz das Rennen machen lassen, wenn die Bundesregierung nicht so bald als irgend möglich

- ☐ die DM zu einer festen Parität zurückführt,
- ☐ zu akzeptablen Bedingungen eine Absicherung des Wechselkursrisikos ermöglicht und
- ☐ feste, d. h. von Konjunkturschwankungen unabhängige und international konkurrenzfähige Exportfinanzierungsbedingungen schafft.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Christian Uhlig

ENTWICKLUNGSHILFEPOLITIK

Analyse der Konzeption westlicher Geberländer

Ein kritischer Vergleich der Entwicklungshilfepolitik westlicher Geberländer lag bisher nicht vor. Mit der vorliegenden Studie wird nun diese Informationslücke zum ersten Mal geschlossen. Der Verfasser untersucht im Rahmen einer vergleichenden Analyse die Entwicklungshilfepolitik der Bundesrepublik Deutschland, Frankreichs, Großbritanniens, Japans und der USA und prüft sie auf ihre Gemeinsamkeiten und Unterschiede. Nicht zuletzt wegen des umfangreichen Quellenmaterials, das in dieser Studie berücksichtigt wurde, ist sie als Handbuch ebenso geeignet wie als wissenschaftlich fundierte Analyse.

Großoktav, 312 Seiten, 1971, brosch. 44,— DM

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

Unbefriedigende Position der BRD beim Anlagenbau

Klaus Bolz, Hamburg

Es ist unbestritten, daß die BRD im Warenaustausch mit den osteuropäischen Staaten im Verhältnis zu den anderen EWG-Ländern die Spitzenposition einnimmt. Das gilt nicht nur für den Handel insgesamt, sondern auch für den Handel mit jedem einzelnen RGW-Land. Nicht so eindeutig stellt sich dagegen die Situation in dem Bereich des Großanlagengeschäftes dar. Weder lassen sich aus der – nach Warengruppen aufgebauten – Statistik noch aus den Äußerungen der Vertriebsabteilungen der großen Firmen und Verbände optimistische Schlüsse in dieser Richtung ziehen.

Hoffen auf die Zukunft

Über sich anbahnende spektakuläre Anlagengeschäfte ist zwar mehrfach ausführlich, über effektive Abschlüsse dagegen nur selten – und dann nur für kleinere oder mittlere Anlagen – berichtet worden. Die Euphorie bei Politikern und einigen Unternehmern nach dem Abschluß des Moskauer Gewaltverzichtabkommens hinsichtlich der Entwicklungschancen der wirtschaftlichen Beziehungen zur Sowjetunion wurde nicht zuletzt durch die effektiv für die nächsten Jahre von der Sowjetunion projizierten, z. T. projektierten Großanlagen im Bereich der Infrastruktur, der Energie-, Chemie-, Investitions- und Konsumgüterindustrie genährt. Da es als wahrscheinlich gilt, daß nicht zuletzt die besseren politischen Beziehungen Italien den Zuschlag für den Bau des Autowerkes in Togliatti brachten, werden nach der deutsch-sowjetischen Klimaverbesserung die hoffnungsvollen Erwartungen auch der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer nur um so verständlicher.

Ohne einen exakten Nachweis über die Zahl der von der BRD durchgeführten Anlagenprojekte liefern zu können – bei den qualitativen und größenmäßigen Unterschiedlichkeiten der Projekte sagen Zahlen aber ohnehin nicht viel aus –, scheint zumindest festzustehen, daß die deutsche Position gegenüber anderen Ländern innerhalb und außerhalb des EWG-Raumes relativ ungünstig ist. Stellungnahmen des Bundesverbandes der deutschen Industrie und des Maschinen- und Anlagenbaus sprechen unverschleiert aus, daß man erst in recht unbefriedigendem Ausmaß im Geschäft ist. Bis heute ist für die BRD der verstärkte Osthandel, für den man sich seit einem Jahr wappnet, nicht Wirklichkeit geworden.

Ausführungen eines VDMA-Sprechers bestätigen die oben gegebene Einschätzung der Situation; der Artikel ist überschrieben: „Der Anlagenbau hofft auf seine große Stunde". Für den Umstand, daß die deutschen Lieferanten von Maschinen und Anlagen noch nicht recht zum Zuge gekommen sind, führt er das Fehlen eines Handelsvertrages, deutsch-sowjetische politische Mißverständnisse sowie das Röhrenembargo von 1963 an.

Dem deutschen Unternehmer ist allerdings m. E. noch immer nicht genügend deutlich geworden, daß große Pläne und sogar intensive Verhandlungen mit den Sowjets wenig darüber besagen, ob wirklich die BRD zum Zuge kommen wird. Das Scheitern der Verhandlungen mit Daimler-Benz und Klöckner-Humboldt-Deutz über das LKW-Projekt an der Kama zeigt das besonders deutlich.

Um Nasenlängen zurück

Gibt es auch heute nach übereinstimmender Meinung der im Ostgeschäft stehenden Firmen keine Diskriminierung mehr gegenüber deutschen Firmen, so sind doch die Sowjets von Jahr zu Jahr bessere, über die Angebotssituation in allen relevanten Ländern gut informierte Kaufleute und Händler geworden. Es wäre deshalb ein fataler Irrtum unsererseits zu glauben, die Sowjetunion wäre allein auf uns angewiesen. Das heißt aber auch, das Ost- und speziell das Anlagengeschäft findet unter zunehmend härteren Konkurrenzbedingungen statt. Bisher sieht das Ergebnis so aus, daß bei der Projektierung und Errichtung von Großanlagen England, Frankreich, Italien und Japan der BRD um Nasenlängen voraus sind. Es muß aber an den unterschiedlichen Voraussetzungen und Bedingungen in den einzelnen Ländern liegen, daß die BRD trotz des größten Volumens im Warenaustausch im Anlagenbau hinterherhinkt, obwohl gerade hier ein starkes

sowjetisches Außenhandelsinteresse gegeben ist.

Mag es in bestimmten Konjunkturphasen zwar eine Kapazitätsfrage sein, ob der deutsche Maschinen- und Anlagenbau große Projekte z. B. für die Sowjetunion auszuführen in der Lage ist, an differenziertem technischem Wissen und Erfahrungen fehlt es in der BRD auf diesem Sektor nicht. Auf diesem Gebiet dürfte die BRD in jedem Falle zu den leistungsfähigsten und damit unter rein technischen Gesichtspunkten zu den konkurrenzfähigen Industrienationen zählen.

Die Größe von Anlagenprojekten sowie die notwendige Kooperation von vielen Wissenschaftlern, Technikern und Kaufleuten aus den verschiedensten Bereichen bewirken aber, daß sich die Abwicklung von der Projektierung bis zur Produktionsaufnahme in der Regel über mehrere Jahre erstreckt. Deshalb gewinnt die Finanzierungsfrage bei der Auftragsvergabe an ein westliches Industrieland eine überdurchschnittlich große Bedeutung. Gerade in dieser Kernfrage scheint die BRD aber weniger leistungsfähig oder, besser gesagt, leistungsbereit zu sein als andere Länder. In den Kreditfazilitäten dürfte der Engpaß auch für die zukünftige Entwicklung des deutsch-sowjetischen Anlagengeschäftes liegen.

Schwache Position im Kreditbereich

Grundsätzlich kann festgestellt werden, daß die Finanzierungsformen und -wege für kurz-, mittel- und langfristige Exportgeschäfte mit den Staatshandelsländern im wesentlichen den mit westlichen Ländern entwickelten Gepflogenheiten entsprechen. Wie westliche Importeure verlangen auch die sozialistischen Staaten seit geraumer Zeit bei Maschinen- und Anlagenimporten möglichst lange Zahlungsziele. Inzwischen gelingt es den Staatshandelsländern aufgrund des internationalen Wettbewerbs, Zahlungsziele von 8 bis 10 Jahren durchzusetzen, und zwar gerechnet ab Betriebsbereitschaft der Anlage. Die BRD hat sich aber im Vergleich zu ihren EWG-Partnern bei der Gewährung langer Laufzeiten im Ostgeschäft zurückhaltend gezeigt. Noch problematischer für den Abschluß von Verträgen als die Laufzeiten dürften dem deutschen Unternehmer die von den Staatshandelsländern geforderten entwicklungshilfeähnlichen Zinssätze um 5-6 % erscheinen. Das Beharren auf den Marktzinssätzen bringt die deutschen Unternehmen gegenüber anderen Ländern wie Frankreich und Großbritannien, in denen staatliche Zinssubventionen gewährt werden, in eine vergleichsweise schwache Verhandlungsposition. Prominente Sprecher der Bundesregierung haben jedoch mehrfach versichert, daß mit einer staatlichen Zinssubventionierung des Ostgeschäftes auch weiterhin nicht zu rechnen ist.

Die Bundesregierung ist zwar grundsätzlich der Meinung, daß eine Ausdehnung des Ostgeschäftes es u. a. erforderlich macht, eine in Struktur und Volumen den Handelsströmen angemessene Kreditgewährung vorzunehmen. Es hat sich jedoch sehr schnell erwiesen, daß eine Ausdehnung des Kreditvolumens mit den Staatshandelsländern problematisch sein kann. Der deutsch-rumänische Kredit in Höhe von ca. 1,5 Mrd. DM am Jahreswechsel 1966/67 ist z. B. für Rumänien wegen der Naturkatastrophe zu einer drückenden Last geworden. Am 30. 6. 70 betrug der Kredit noch immer 1,347 Mrd. DM. Da alle Staatshandelsländer vor dem gleichen Devisenproblem stehen, fürchtet die Bundesregierung, daß im Falle einer zu expansiven Kreditpolitik die RGW-Länder eines Tages aufgrund ihres Devisenengpasses gezwungen sein könnten, die Importe drastisch zu kürzen.

Neben politischen Gründen haben deshalb nicht zuletzt die Unterschiede in der Kreditpolitik den Ländern England, Frankreich, Italien und Japan die vergleichsweise interessanteren Anlagenbauaufträge eingebracht.

Frankreich gut im Rennen

Vor allem Frankreich hat seine Position im Anlagengeschäft mit der Sowjetunion seit Jahren gefestigt. Gute politische Beziehungen, lange Kreditlaufzeiten — wenn auch entgegen den Regeln der Berner Union — und speziell für das Ostgeschäft subventionierte Zinsen tragen ihre Früchte. Das haben in den vergangenen Tagen anläßlich des Breschnjew-Besuchs in Paris die Abkommen über eine intensive Zusammenarbeit im Anlagenbau sowie über die Mitwirkung beim deutschen Bewerbern entgangenen Kama-Projekt bestätigt.

Langfristige umfangreiche Handelsverträge von 1964 und 1969 sowie die Einrichtung von regelmäßig tagenden gemeinsamen Kommissionen bieten die Gewähr für eine permanente Zusammenarbeit. Einige realisierte bzw. in der Verwirklichung begriffene französische Projekte in der Sowjetunion sind Anlagen zur Entschwefelung von Gas, eine Cellulosefabrik, eine Gasverflüssigungsanlage, eine Fabrik für die Herstellung eines Serums gegen die Maul- und Klauenseuche; zu nennen ist im Bereich der wissenschaftlichen Forschung das spektakuläre Projekt des Baus der Bläschenkammer „Mirabelle" für das Zentrum Serpuchow, die mit dem sowjetischen Protosynchroton gekoppelt ist. Zu erwähnen wären Ansätze bei der gemeinsamen Forschung in den Bereichen der Raumfahrt, der Meteorologie, der Aeronomie u. v. m. Um keine falschen Vorstellungen zu erzeu-

gen, sei aber hinzugefügt, daß in der Regel auch zwischen Franzosen und Sowjets nur ein Bruchteil der Projekte, über die lange verhandelt worden ist, zur Durchführung kommt.

Erfolgreiche Anlagenpolitik Italiens

Während es über die französische Bereitschaft zu Krediterleichterungen kaum Zweifel gibt, ist das italienische Verhalten in dieser Frage weniger durchschaubar. Zwar heißt es in einem Protokoll der sowjetisch-italienischen Kommission für wirtschaftlich-technische Zusammenarbeit vom Juni 1971, daß die Einfuhren aus Italien in die Sowjetunion maßgeblich durch langfristige Exportkredite gefördert worden seien, über die Zinssätze gibt dieses Protokoll allerdings keine klare Auskunft.

Den sowjetischen Wunsch zur Fortsetzung der günstigen Kreditbeziehungen interpretiert das italienische Außenhandelsministerium als Bitte um Zinserleichterungen. Da Italien in seinen Osthandelsbemühungen seit Jahren den Hauptakzent auf Großprojekte zu legen scheint, dürfte es zur Unterstützung dieser Politik auch zu Zinssubventionen eher bereit sein, als es z. B. die BRD ist. Wie beim Bau des Fiatwerkes mit 1,2 Mrd. DM sprang der Staat auch bei anderen großen Industrielieferungen staatlicher und privater Konzerne mit umfassenden Kreditbürgschaften ein.

Die Italien übertragenen Anlagenbauten erstrecken sich über mehrere Industriebereiche bis hinein in den Konsumsektor, wie die Errichtung einer Supermarktkette in der Sowjetunion zeigt. Weltbekannte italienische Firmen wie Montecatini, Edison, Pirelli, Olivetti, Innocenti usw. bauen bereits seit Jahren Produktionsanlagen für die Sowjetunion. Die Liste der italienischen Erfolge im Anlagenbau ist lang und dürfte die beste Grundlage für erfolgreiche Abschlüsse auch in der Zukunft sein.

Ernst zu nehmende japanische Konkurrenz

Zu erwähnen ist, daß auch die Japaner intensive Anstrengungen unternehmen, um im Anlagenbau in der Sowjetunion Fuß zu fassen. Deutsche Firmen bekamen den Ernst, mit dem die

Japaner ihre Ziele verfolgen, zu spüren, als Ende 1970 mehrere Aufträge statt an die BRD nach Japan gingen. Obwohl Japan aufgrund der geographischen Lage zum großen Teil Sonderinteressen verfolgt, von denen die deutsche Industrie nicht tangiert werden dürfte, wird es seine Bemühungen im industriellen Anlagenbau im gesamten sowjetischen Raum in Zukunft wohl noch verstärken und von der BRD als erstklassiger Konkurrent bewertet werden müssen.

Die deutsche am Ostgeschäft interessierte Industrie sowie die Regierung werden deshalb in ihren Überlegungen folgende Tatbestände berücksichtigen müssen:

Das aufgrund der ungünstigen politischen Beziehungen vorhandene geringe Vertrauen der Sowjets gegenüber der Bundesrepublik war jahrelang die Chance Englands, Frankreichs und Italiens, im Anlagengeschäft mit der Sowjetunion beachtliche Leistungsbeweise zu erbringen. Obwohl die deutsche Technik auch heute noch in der Sowjetunion viel gilt, wissen die sowjetischen Verhandlungspartner auch die technischen Fähigkeiten z. B. der Italiener und Franzosen zu schätzen. Da man heute also gute Technik in mehreren Ländern einkaufen kann, gehen die Sowjets dorthin, wo sie ihre eigenen Vorstellungen über Zahlungsfristen und vor allem Zinssätze am ehesten durchsetzen können. Die unterschiedliche Bereitschaft der westlichen Staaten zu Kreditsubventionen ist somit heute der große Trumpf des sowjetischen Außenhandelsmonopols.

Koordination innerhaib der EWG

Die BRD ist zwar innerhalb der EWG noch bei weitem der stärkste Handelspartner der Sowjetunion. Da es aber wahrscheinlich ist, daß nicht der reine Warenverkehr, sondern zunehmend der Anlagen- und Systemverkauf das Ostgeschäft der Zukunft bestimmen werden, wäre zu bedenken, ob man in der BRD das Großanlagengeschäft weiterhin als Exportgeschäft schlechthin betrachten kann, während andere Regierungen längst primär die langfristigen Hebelwirkungen von Anlagengeschäften in ihre außenwirtschaftspolitischen Überlegungen einbeziehen.

Muß das zwangsläufig auch bei der BRD zu entwicklungshilfeähnlichen Kreditkonditionen zugunsten der Sowjetunion führen? Die um Großbritannien erweiterte EWG wird außer Japan alle wesentlichen Anlagelieferanten umfassen und böte die Chance für eine koordinierte oder sogar einheitliche Außenhandelspolitik gegenüber den Staatshandelsländern Osteuropas. Eine weitere Hoffnung liegt in der Größe der sowjetischen Projekte, die in Zukunft verstärkt die Beteiligung mehrerer EWG-Mitgliedsländer an einem Projekt erforderlich machen wird — und das dürfte wohl nur bei nach einheitlichen Regeln gewährten Konditionen möglich sein.

Vom reinen Liefergeschäft zur echten Partnerschaft

Ernst Kühn, Essen

Die folgende Behandlung der umfangreichen und schwierigen Frage, welche Entwicklung das Ostgeschäft nehmen wird, erhebt keinen Anspruch auf Vollkommenheit. Unter Ostpartner werden hier alle Länder des Ostens einschließlich Jugoslawien, ohne China, verstanden, wobei man der UdSSR eine besondere Position einräumen muß.

Im Geschäft mit dem Osten muß man als entscheidendes Element der Entwicklung die konzentriert und klar gesteuerte Industrialisierung berücksichtigen, die eine laufende Verschuldung der Ostländer gegenüber den Lieferländern, Insbesondere im Westen, zur Folge hat. Die Umstellung von der früher vorherrschenden Agrar- und Rohstoffstruktur bringt auch automatisch eine Umstellung der Exportgüter aus den Ostblockländern auf Industrieprodukte mit sich.

Schwierigkeiten bei der Finanzierung

Dies hatte in den letzten Jahren für die westlichen Industrien einen starken Boom im Anlagengeschäft zur Folge. Damit verbunden waren steigende Schwierigkeiten in der Finanzierung. Politische Überlegungen in westlichen Ländern führten zu verschiedenen Arten von Finanzierungshilfen, die aber wiederum auch eine Steigerung der langfristigen Verschuldung der Ostländer mit sich brachten.

Die Ostländer haben in ihren Bemühungen, sich dieser Zwangslage zu entziehen, verschiedene Auswege gesucht. Zunächst griffen sie zu dem einfachen Weg, daß sie in den Ost-West-Han-

delsgesprächen eine erhöhte Warenabnahme verlangten. Darüber hinaus verhandeln Länder wie Jugoslawien und Rumänien über Beteiligungen ihrer westlichen Partner, d. h. über echte investitionen der westlichen Länder im jeweiligen Ostland. Die Verhandlungen hierüber in den Wirtschafts- und Regierungsausschüssen haben die Schwierigkeiten aufgezeigt, die die verschiedenartigen Wirtschaftssysteme mit sich bringen. Als Beispiel seien hier der Eigentumsbegriff, der im Osten eine völlig neue Fassung erhält, und der Einfluß des Arbeiterrates in jugoslawischen Unternehmungen erwähnt.

Unsicherheiten bei Beteiligungen

Auch die Forderung z. B. der Rumänen nach einer 51 %igen Beteiligung an gemischten Betrieben schafft für den investor nicht übersehbare Unsicherheiten. Ein entscheidendes Hindernis für eine echte Beteiligung dürften nicht zuletzt die als Folge des Devisenmangels durchgeführten scharfen östlichen Devisenbestimmungen sein, da der unwiderrufliche Transfer investierter Beträge, zumindest auf lange Sicht, nicht gesichert ist.

Interessanter dürfte der in Jugoslawien gesuchte Ausweg einer echten Kooperation sein, mit Teilfertigung im östlichen Partnerland und der staatlich bestätigten Garantie der uneingeschränkten Rücklieferung der im Osten gefertigen Teile in den Westen. Dieses Modell der Zusammenarbeit bedingt einen eigenen technischen Einsatz im Osten, der bei dem heute laufenden Austausch an Arbeitskräften z. B. in Jugoslawien keine Schwierigkeiten mehr bereiten dürfte.

Abnahmegarantien für die Produktion

Die Forderung der Ostpartner, die Produkte einer neuen Fertigungsindustrie ganz oder teilweise abzunehmen, ist bei Rohstofferschließungsprojekten real, da die westlichen Industrien an einer Einflußnahme auf neue Rohstofferschließungen interessiert sind. Allerdings können hier die Preisideen in der gelenkten Wirtschaft der Oststaaten im Gegensatz zu der freien, fluktuierenden Preisbildung im Westen stehen. Bedeutend schwieriger gestaltet sich ein solcher Absatz aber bei einem Angebot östlicher Industriegüter, insbesondere hinsichtlich technischer Garantien und Ersatzteile. Hier ist allerdings in den letzten Jahren eine aktive Entwicklung der Ostländer durch Gründungen eigener Vertriebsorganisationen Im Westen zu verzeichnen, deren Verantwortung und Möglichkeiten gesteigert werden. Das bisherige Attraktivum der günstigen Ostpreise für derartige Produkte verliert an Bedeutung, da die Ostländer sich im eigenen Interesse nur zu gern westlichen Preisen anpassen.

Die UdSSR ist in diesem Rahmen anders zu beurteilen und zu behandeln. Die Sowjetunion als Machtblock in der Weltpolitik Ist auch in der Wirtschaft ein starker Partner mit eigener, immer weiter entwickelter Exportkapazität, der gezielt und gleichwertig mit der westlichen Industrie verhandelt.

Trend gegen die Interessen der BRD

Hinsichtlich der Konkurrenz des Westens im Ostgeschäft ist Im Laufe der Zeit ein starker Trend gegen die interessen der Bundesrepublik festzustellen. England, Frankreich, aber auch die Benelux-Länder sowie italien sind am Investitionsgeschäft im Osten verstärkt interessiert und gewinnen in den traditionellen Märkten der Bundesrepublik auf dem Balkan an Boden. Entscheidend sind hier die günstigen Kreditbedingungen, und zwar unabhängig von den Nachteilen, die der deutschen Wirtschaft durch das Floating der DM und die Kostenungewißheit entstehen. Belgier, aber auch Spanier sind heute in der Lage, Finanzierungskonditionen anzubieten, die für die deutsche Industrie interessant sind. Führende deutsche Industrieexporteure suchen deshalb heute ihre Lieferpartner im westlichen Ausland zu Lasten der eigenen deutschen industriellen Fertigung, um die dort günstigeren Finanzierungsmöglichkeiten für ihre Turnkey-Projekte auszunutzen. Hinzu kommt die Abneigung des östlichen Kunden, langfristige Kontrakte in DM abzuschließen.

Der Osten holt auf

Der bisherige Grundsatz, daß der Osten technisch der deutschen und der westlichen Fertigung unterlegen ist, gilt nur noch bedingt und ist in Einzelfällen lediglich ein Wunschtraum der

VEREINSBANK IN HAMBURG
Zentrale: Hamburg 11 · Alter Wall 20-30 · Telefon 36 10 61
ÜBER 60 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

westlichen Produzenten. Es besteht nämlich kein Zweifel, daß der Osten trotz vieler Fehler und Schwierigkeiten technisch aufholt. Die Konkurrenz des Ostens bei den spektakulären Investitionsprojekten in Entwicklungsländern kommt in besonderem Maße von seiten der Sowjetunion.

Bei der Aktivität der Ostländer in Drittländern sollte man die von der deutschen Industrie hart umkämpften und verlorenen Projekte Assuan-Damm und Euphrat-Damm näher betrachten, wo die politisch gezielt eingesetzten Kredite der Sowjetunion die Möglichkeiten der deutschen Entwicklungshilfe trotz anerkannter Priorität der deutschen Industrie mattgesetzt haben. Es sollte nicht vergessen werden, daß z. B. im Euphrat-Projekt der von der deutschen Industrie mit allen Mitteln und Kosten erkämpfte Vorvertrag an der russischen Finanzierungsofferte scheiterte.

Aber auch bei kleineren Entwicklungsprojekten liegen Tschechen, Polen, Jugoslawen und Ungarn mit staatlich gezielt eingesetzten Krediten günstig auf dem Markt. Dies gilt für Entwicklungsländer, wo oft neben rein politischen Gründen auch aus rein technischen Gründen in Einzelfällen im Investitionsland die billigeren, einfacheren und damit in der Bedienung robusteren Anlagen des Ostpartners gegenüber den komplizierten Anlagen aus dem Westen vorgezogen werden.

Auf Spezialgebieten wie dem Bau- und dem Montagesektor bieten z. B. die Jugoslawen preisgünstig und erfolgreich in dritten Ländern an. Vergessen wir nicht, daß heute in der Bundesrepublik einschlägige jugoslawische Unternehmen mit Niederlassungen in Deutschland eine echte Konkurrenz für die deutschen Unternehmen sind. Diese reale Beurteilung einer Entwicklung schließt eine noch immer bestehende technische Präferenz für die deutsche Industrie nicht aus. So lehnen z. B. Kunden in Ostländern offen die Fertigung ihrer eigenen Industrie ab oder akzeptieren sie wegen des Devisendrucks nur dann, wenn ein anerkannter westlicher Industriepartner die technische Gesamtverantwortung übernimmt.

Mögliche Zusammenarbeit ...

Die bisherigen Gedanken führen zwangsläufig zu der praktischen Betrachtung einer Zusammenarbeit mit Ostpartnern, und zwar wenn:

- ☐ Partner und Kunde im selben Ostland sind,
- ☐ wir mit einem Ostpartner in einem dritten Ostland anbieten,
- ☐ wir mit einem Ostpartner weltweit anbieten.

Befinden sich Ostpartner und -kunde im selben Ostland, so ist solch eine Zusammenarbeit nicht eine Frage des Ermessens, sondern eine Notwendigkeit. Denn in der Bearbeitung der meisten Anlagenprojekte im Osten wird seitens der Ostregierung oder seitens des Kunden die bestmögliche Beteiligung der nationalen Industrie verlangt. Und bei der Errichtung von Projekten im Comecon-Bereich kann die Zusammenarbeit mit einem Ostpartner schon allein aus Finanzierungsgründen zweckmäßig sein, um den Kunden statt der harten Bezahlung mit floatender DM zumindest teilweise eine Bezahlung im Rahmen des Comecon-Clearings anzubieten.

... in Drittländern

Bei einer Zusammenarbeit mit einem Ostpartner in sonstigen Drittländern kommen u. a. die gleichen Erwägungen wie bei einer Zusammenarbeit im selben Ostland zum Zuge. Diese Form der Zusammenarbeit ist m. E. von entscheidender Bedeutung. Sie ist unter zwei Aspekten zu betrachten, und zwar (1) in ihren Auswirkungen gegenüber dem Ostpartner und (2) in ihren Auswirkungen gegenüber dem Drittland, in dem investiert wird.

Gegenüber dem Ostpartner bietet die Offerte einer solchen Zusammenarbeit in dritten Ländern einen Ausgleich für eine eventuell nicht erfolgte Warenabnahme aus dem Ostland selbst. In dieser Form der Zusammenarbeit, vielleicht praktisch bereits an einem Projekt im Ostland selbst erprobt, schafft man dem Ostpartner für seine Lieferungen und Leistungen in das Drittland Gegenwerte, d. h. Devisen, die dann der Ostpartner für seine eigenen Investitionen im Heimatland einsetzen kann. An derartigen neuen Investitionsprojekten, in denen dann der Ostpartner als Kunde auftritt, kann wiederum der Westpartner interessiert sein.

Bei dieser Form der Zusammenarbeit muß man zunächst die Beschaffung der Devisen zugunsten des Ostpartners betrachten, wobei der Ostpartner als Unterlieferant des Westpartners aus dem Drittland Westwährung, z. B. DM, erhält. Dieser Idealfall, der für den Ostpartner einen echten Devisengewinn darstellt, ist aus Erwägungen des Kunden im Drittland nur begrenzt und in Einzelfällen zu realisieren.

Normalerweise wird in solch einem Ost/West-Konsortium jeder Partner seinen Teil finanzieren, d. h. der Ostpartner erhält seine Bezahlung im Rahmen des jeweiligen weichen Clearings mit dem Drittland, in dem der Kunde sitzt. Hieran ist er – verständlicherweise – weniger interessiert als an harten Devisen, die er in einem bestimmten Rahmen für Einkäufe in Westländern einsetzen könnte. Der Vorteil des Ostpartners liegt dann vor allem darin, daß er mit einem international anerkannten, technisch qualifizierten West-

partner auf einem dritten Markt eingeführt wird und Fuß faßt.

Doch auch hier kommt es m. E. zu einer Entwicklung zugunsten der Ostpartner, die mit der Zeit, insbesondere unter Ausnutzung der für sie politisch günstigen Entwicklungen in Drittländern, mit eigenen Organisationen, Experten, Wartung und gezielter Finanzierungshilfe selbst an Boden gewinnen. im Gegensatz zu uns, wo die offizielle Tendenz dahin geht, unsere Entwicklungshilfe zu idealisieren, d. h. von deutschen Lieferinteressen bestmöglich zu trennen, setzt der Osten seine begrenzten Möglichkeiten gezielt nur zur Unterstützung der eigenen Interessen und bei entsprechenden Projekten in gegeigneten Entwicklungsländern ein.

Westliche Verantwortung und Ost-Clearing

Für das Drittland dürfte sich aus dieser Zusammenarbeit mit Ostpartnern im Sinne des Slogans, „westliche technische und kommerzielle Erfahrungen, Ansehen und Verantwortung mit den Erleichterungen eines weichen Ost-Clearings zu koppeln", ein Attraktivum, insbesondere für Kunden in Entwicklungsländern, ergeben. Man geht in dieser Erwägung und im Finanzierungsinteresse des Kunden in der Praxis in Einzelfällen so weit, das komplette Projekt in westlicher Verantwortung über ein Ost-Clearing anzubieten.

Hier hat sich in der Praxis auf der reinen Finanzierungsseite, d. h. ohne Berücksichtigung spezieller Lieferinteressen, eine Switch-Börse entwickelt, an der insbesondere Ungarn, Bulgaren, aber auch Polen und Tschechen ihre bilateralen Clearings für die Realisierung von westlichen Exportgeschäften verkaufen.

Diese Sonderart der Geschäftsentwicklung sei nur am Rande erwähnt. Im Rahmen dieser Betrachtung interessiert vor allem die echte Zusammenarbeit mit konsortialen Ostpartnern, die sich mit der Industrialisierung des Comecon-Raumes in steigendem Maße entwickeln wird. Die technischen Risiken der gemeinsamen Fertigung und Abwicklung in Verbindung mit dem heute oftmals vom Kunden verlangten Management und die Begrenzung dieser Risiken sind

ein wesentlicher und schwieriger Faktor bei derartigen Überlegungen.

Dieses Risiko gilt in gleichem Maße für jede Fertigung in dritten Ländern, so auch in dem jeweiligen Investitionsland, wie das Beispiel Indien am deutlichsten zeigt. Dort fordert die Regierung bei der Durchführung von Investitionsprojekten, z. B. in Ausschreibungen, in vielen Fällen die Federführung einer nationalen Firma, ohne jeweils den westlichen Partner mit seinen technischen Lieferungen und Leistungen aus der Verantwortung, manchmal sogar aus der Gesamtverantwortung, zu entlassen.

Länder wie Ungarn, Jugoslawien, die Tschechoslowakei und in letzter Zeit auch Rumänien bieten in ihren Regierungsverhandlungen wie in ihren Geschäftsgesprächen derartige – zum Teil bereits erprobte – Möglichkeiten einer Zusammenarbeit an. Jugoslawen und Rumänen verhandeln darüber hinaus bereits heute, trotz der oben dargelegten Bedenken, über eine echte bundesdeutsche Beteiligung in ihrer nationalen Fertigung.

Zwang zur Partnerschaft

Die Betrachtung dieser in der Bedeutung steigenden und komplexen Fragen erhebt keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit. Sie zeigt aber m. E. den Trend vom reinen Liefergeschäft zur Zusammenarbeit, ja bis zur echten Partnerschaft mit den Ostpartnern. Die goldenen Zeiten des geschlossenen westlichen kommerziellen und technischen Verantwortungsbewußtseins und des kompletten Verkaufs eigengefertigter Anlagen im Osten, wie auch im Drittland, gehen ihrem Ende zu. Die Exportindustrie muß im Zuge der Rationalisierung in steigendem Maße die Fertigung spezialisieren und der internationalen Industrialisierung anpassen. Dies zwingt uns zur ernsthaften Prüfung der Partnergeschäfte mit Ostpartnern wie auch mit Partnern in der gesamten Welt. Der Osten bietet heute bei allen technischen und kommerziellen Risiken eine solche Partnerschaft an. Die deutsche Industrie sollte nicht vergessen, daß auch die westliche Konkurrenz in zunehmendem Maße die Notwendigkeit und Möglichkeiten dieser Entwicklung erkannt hat.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

MAX VON SCHINCKEL

hanseatischer Bankmann im wilhelminischen Deutschland

von Elsabea Rohrmann

Die vorliegende erste Biographie Max von Schinckels, eines bedeutenden Bankmanns im wilhelminischen Deutschland, zeigt anhand von wissenschaftlich analysiertem umfangreichem Quellenmaterial die enge Verknüpfung von Wirtschaft und Politik jener Epoche. Gleichzeitig wird deutlich, inwieweit trotz aller subjektiven Integrität die Auffassung Schinckels von Deutschlands Rechten, Pflichten und Stellung in der Welt ein Stück der Basis bildete, auf der „deutsche Hybris" entstehen konnte.

Oktav, 340 Seiten, 1971, brosch. DM 42,60

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG