

Vogelsang, Dieter W.

Article — Digitized Version

Geht die GATT-Runde an die Entwicklungsländer?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Vogelsang, Dieter W. (1973) : Geht die GATT-Runde an die Entwicklungsländer?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 53, Iss. 9, pp. 469-473

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134589>

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.

Geht die GATT-Runde an die Entwicklungsländer?

Dieter W. Vogelsang, Hamburg

Bei den multinationalen Handelsgesprächen im Rahmen des GATT sitzen zum ersten Mal alle Entwicklungsländer, auch die Nicht-Mitgliedstaaten des GATT, am Verhandlungstisch. Dadurch könnten entwicklungspolitische Fragestellungen, die – mit Ausnahme regionaler Kooperationen von Entwicklungsländern – bisher nur eine untergeordnete Rolle spielten, zu einem der Hauptthemen werden¹⁾. Diese Umorientierung der GATT-Runde wurde auf der UNCTAD III eingeleitet, als die Entwicklungsländer eine Resolution einbrachten, in der sie die Berücksichtigung ihrer Interessen im Rahmen des GATT verlangten. Außerdem wurde auch von der 27. UN-Vollversammlung die Beteiligung der Entwicklungsländer an den GATT-Verhandlungen nachdrücklich gefordert²⁾.

Bereits 1965 wurde das GATT-Statut um den Teil IV erweitert, mit dessen Hilfe die besonderen handelspolitischen Probleme der Entwicklungsländer abgebaut werden sollten. Da dennoch der Welthandelsanteil dieser Länder ständig zurückgeht, und zwar von 21,7% 1960 auf 17,3% 1972, stellt sich die Frage, was sich die Entwicklungsländer von dieser GATT-Runde erhoffen können.

Zwar haben die Entwicklungsländer bei der UNCTAD III in Santiago de Chile darauf bestanden, an der Festlegung der Konferenzmodalitäten von vornherein beteiligt zu werden³⁾. Dennoch wird die Tagesordnung der GATT-Runde vor allem von den wichtigsten Welthandelspartnern, der Europäischen Gemeinschaft, den USA und Japan, bestimmt werden. Darüber sollten sich die Entwicklungsländer auch durch die Einsetzung eines Vorbereitungsausschusses nicht hinwegtäuschen lassen, der u. a. die Aufgabe hat, ihnen durch frühzeitige Beteiligung an den Vorarbeiten eine realistische Einschätzung ihrer Verhandlungsposition zu ermöglichen.

¹⁾ Darüber konnte unter den Industrieländern bereits grundsätzliches Einverständnis erzielt werden. Vgl. Peter H e r m e s: Preparations for the Nixon Round. In: INTERECONOMICS, 6/1973, S. 174.

²⁾ Resolution 3018 (XXVII) vom 18. 12. 1972.

Die EG-Kommission⁴⁾ umreißt das Ziel der nächsten Handelsrunde damit, einerseits die Liberalisierung des internationalen Handels auf der Basis der Gegenseitigkeit zu konsolidieren und fortzusetzen sowie andererseits den Entwicklungsländern eine stärkere Teilnahme an der Welthandels-expansion zu sichern. Dabei beabsichtigt die Gemeinschaft allerdings nicht, die Vorteile der mit ihr durch besondere Beziehungen verbundenen Länder zu vermindern. Nach den Vorstellungen der EG werden folgende Punkte im Mittelpunkt der GATT-Verhandlungen stehen:

- die Zolltarife für gewerbliche Waren,
- die außertariflichen Maßnahmen,
- der Agrarsektor und die
- besonderen Probleme der Entwicklungsländer.

Abnehmende Bedeutung der Zölle

Obwohl die spektakulären Zollsenkungen der sogenannten „Kennedy-Runde“ – aufgrund der Meistbegünstigungsklausel des GATT – im Handel mit industriellen Produkten auch den Entwicklungsländern zugute kamen, blieb die effektive Zollbelastung der Importe aus Entwicklungsländern nach wie vor höher als die bei den Importen aus Industrieländern. Hierfür gibt es verschiedene Gründe:

³⁾ Vgl. UNCTAD III, Resolution 84: Multinational Trade Negotiations.

⁴⁾ Die Vorstellungen der EG-Kommission zur 1973er GATT-Runde sind entnommen: Kommission der Europäischen Gemeinschaften, KOM (73) 556, Luxemburg, den 4. April 1973: Ausarbeitung eines Gesamtkonzepts für die bevorstehenden multilateralen GATT-Verhandlungen (Mitteilung der Kommission an den Rat).

Dieter W. Vogelsang, 32, Dipl.-Volkswirt, ist Referent in der Abteilung Entwicklungspolitik des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg. Er beschäftigt sich speziell mit den Problemen der Exportsubstitution und Exportförderung in Entwicklungsländern.

Einmal sind die Entwicklungsländer aufgrund ihrer ungünstigen Ausgangsposition gegenüber den wettbewerbsfähigeren Industrieländern nicht in der Lage, Zollkonzessionen für höherverarbeitete Produkte auszunutzen. Zum anderen sind bei den bisherigen GATT-Runden in erster Linie die Interessen der Industrieländer wahrgenommen worden. Dies kommt z. B. darin zum Ausdruck, daß Güter wie Textilien und Lederwaren, bei denen die Entwicklungsländer comparative Vorteile haben, ausgeklammert wurden.

Darüber hinaus erschwert die mit fortschreitender Verarbeitungsstufe zunehmende Zollbelastung die Diversifizierungsbemühungen der Entwicklungsländer. Für einen nachhaltigen Strukturwandel, von dem man eine Wachstumsdynamik erwartet, ist jedoch ein zunehmender Export von Halb- und Fertigprodukten unerlässlich. Diese Frage steht seit der Forderung nach einem allgemeinen Präferenzsystem für Entwicklungsländer, die auf der UNCTAD I 1964 in Genf gestellt wurde, im Mittelpunkt der Diskussion über Hilfsmaßnahmen für Entwicklungsländer. Und sie wird zweifellos auch die kommende GATT-Runde beschäftigen.

Verbesserungsbedürftige Präferenzsysteme

Die Europäische Gemeinschaft war schon vor Jahren den Entwicklungsländern durch eine Reihe verschiedener Assoziierungs- und Präferenzregelungen entgegengekommen, obwohl das GATT, das darin den Grundsatz der Reziprozität gefährdet sah, anfänglich Bedenken hatte. Das gleiche gilt für die durch Großbritannien gewährten Commonwealth-Präferenzen und das australische Präferenzsystem für Entwicklungsländer. Im Herbst 1970 einigten sich schließlich alle OECD-Länder nach jahrelangen Verhandlungen auf ein allgemeines, nicht diskriminierendes und nicht reziprokes Präferenzabkommen für gewerbliche Halb- und Fertigwaren aus Entwicklungsländern, das eine Dauer von zunächst 10 Jahren hat. Obwohl die allgemeinen Präferenzabkommen bis Ende 1971 in Kraft treten sollten, haben die USA und Kanada noch immer keinen Termin für die Einführung ihrer Präferenzsysteme genannt. Und in den Fällen, in denen allgemeine Präferenzen gewährt wurden, blieben die positiven Wirkungen

der Präferenzen für die Entwicklungsländer weit hinter den Erwartungen zurück⁵⁾.

Damit die Entwicklungsländer ihre Exportmöglichkeiten tatsächlich voll ausnutzen können, wird die GATT-Runde über eine liberalere Anwendung des Präferenzsystems verhandeln müssen. So sollten die bisher von der Möglichkeit des erleichterten Marktzuganges teilweise ausgeschlossenen Produkte von hohem Exportinteresse für Entwicklungsländer, wie landwirtschaftliche Güter, Textilien, Leder und Lederwaren, voll in die Regelung einbezogen werden. Die Verwaltungsverfahren – insbesondere die sehr restriktiv wirkenden Ursprungsbestimmungen – sollten vereinfacht werden sowie die Plafonds und Länderhöchstbeträge entweder wesentlich erweitert oder aufgehoben und durch einheitliche international überwachte Schutzmechanismen ersetzt werden. Vor allem aber ist es nicht vertretbar, daß so wichtige Handelsnationen wie die USA und Kanada, auf die ein Fünftel der gesamten Exporte aus den Entwicklungsländern entfällt, sich weiter von dieser Regelung ausschließen. Immerhin haben jetzt aber die USA in der Trade Reform Bill 1973 ihren Beitritt in Aussicht gestellt.

Weitere generelle Zollsenkungen würden den Präferenzvorteilen zuwiderlaufen und liegen deshalb nicht im Interesse der Entwicklungsländer. Sie sind jedoch – abgesehen von Bagatellzöllen unter 3% – auch kaum zu erwarten. Denn einerseits will man die Schutzwirkung der noch bestehenden Zölle für die Wirtschaftszweige aufrechterhalten, die schon jetzt Wettbewerbsschwierigkeiten ausgesetzt sind, und andererseits will man über die verbleibenden Zölle die Wettbewerbsvorteile ausgleichen, die dadurch entstehen könnten, daß die Steuer- und Sozialpolitik sowie die Instrumente der Wirtschaftsförderung nicht international geregelt und harmonisiert sind. Zwar bestehen in einigen Staaten noch immer besonders hohe Zollsätze für einzelne Güter. Sie zu beseitigen dürfte allerdings sehr schwierig sein, weil keine vergleichbaren gegenseitigen Zugeständnisse gemacht werden können. Statt dessen wird das GATT in Zukunft mehr darauf achten

⁵⁾ Vgl. dazu Ahmad Naini: OECD-Zollpräferenzen. In: WIRTSCHAFTSDIENST, 53. Jg. (1973), H. 7, S. 372.

KONJUNKTUR VON MORGEN

Der vierzehntägig erscheinende Kurzbericht des HWWA - Institut für Wirtschaftsforschung - Hamburg über die Binnen- und Weltkonjunktur und die Rohstoffmärkte

VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG

müssen, daß nicht andere Handelsschranken, bei denen es sich sehr oft um versteckte und diskriminierend angewandte Maßnahmen handelt, an die Stelle der Zölle treten.

Diese nicht-tarifären Handelsbeschränkungen stellen für den Halb- und Fertigwarenexport, aber auch für die Ausfuhr anderer traditioneller und nicht-traditioneller Produkte der Entwicklungsländer, oftmals weit schwierigere Absatzhürden dar als die Zölle. Wie aus Tabelle 1 hervorgeht, richten sich die Importrestriktionen verschiedener Industrienationen im Bereich der nicht-tarifären Handelshemmnisse zum Teil überproportional gegen die Entwicklungsländer.

Während z. B. von Japans Importen 1968 43 % aus Entwicklungsländern kamen, entfielen 58 % der nicht-tarifären Handelsbeschränkungen auf diese Einfuhren. In Frankreich ist die Diskrepanz mit 18 % gegenüber 38 % noch größer. Diese Beeinträchtigung des Handels ist für Entwicklungsländer besonders einschneidend, weil ihre Produktionspalette im Halb- und Fertigwarenbereich noch nicht sehr breit gefächert ist, ihre Exporte sich also auf wenige Produkte konzentrieren.

Weil sich die ungleichen nicht-tarifären Schutzmaßnahmen nicht zu vergleichbaren Zugeständnissen und Gegenleistungen eignen, ist es dem GATT bisher nicht gelungen, diese Handels-

schranken — ähnlich den Zöllen — in einer „Runde“ zu beseitigen oder wenigstens zu verringern. Hierin ist deshalb eine bedeutende Aufgabe der laufenden GATT-Verhandlungen zu sehen.

Zu diesem Zweck liegt erstmals eine systematische Erfassung der rund 800 nicht-tarifären Handelshemmnisse vor, die vom GATT in etwa 30 Gruppen eingeteilt wurden. Die zwei größten Kategorien umfassen einmal handelspolitisch-administrative Hemmnisse (z. B. Importkontingente, Exportsubventionen, Grenzausgleichsabgaben, inländische Subventionspolitik, technische und gesundheitspolitische Vorschriften) und zum anderen restriktive Geschäftspraktiken der Privatwirtschaft (verschiedene Arten der Kartelle, Produktnormierungen usw.).

Großes Gewicht der Importkontingente

Bei den handelspolitisch-administrativen Hemmnissen stehen die Importkontingente an erster Stelle. Sie stellen eine sehr starke Handelschranke dar, weil sie kaum zu umgehen sind. Die Importländer wenden sie dort an, wo die Differenz zwischen Weltmarkt- und binnenländischen Preisen zu hoch ist oder zu stark schwankt, so daß tarifäre Hemmnisse wie Zölle oder Steuern keinen ausreichenden Schutz für die heimischen Produzenten bieten würden. Im Bereich der landwirtschaftlichen Produktion werden die Kontingentierungen in der Hauptsache bei Einfuhren von Produkten der gemäßigten Zonen, wie Ölsaaten und pflanzliche Öle, angewandt. Die stärksten Restriktionen beim Import dieser Güter und bei den industriellen Rohstoffen bestehen in den USA und Japan.

Bei den industriellen Gütern wirken sich vor allem die Importkontingente der Industrieländer für Textilien nachteilig auf die Exporte der Entwicklungsländer aus. Gerade Textilien haben in der Exportpalette der Entwicklungsländer an industriellen Gütern das größte Gewicht. Auf ihre übrigen Industrie- und gewerblichen Produkte wirken sich die mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen der Industrieländer dagegen kaum aus⁶⁾.

Als weitere Handelshemmnisse insbesondere für Entwicklungsländer, deren Produktionsstandard noch nicht dem der entsprechenden Produktionen in Industrieländern entspricht, wirken auch die sanitären und hygienischen Vorschriften, Normen, Reinheits- bzw. Qualitätsanforderungen und Sicherheitsbestimmungen (z. B. für Fleisch, Elektroartikel, Maschinen). Da derartige Vorschriften von den Industrieländern überwiegend zum

Tabelle 1

**Halb- und Fertigwarenimporte
aus Entwicklungsländern, die durch nicht-tarifäre
Handelshemmnisse (NTB's) betroffen werden¹⁾**
(in %)

Importregion	Anteil der Importe aus Entwicklungsländern am Gesamtimport	Anteil der Importe aus Entwicklungsländern an den gesamten von NTB's betroffenen Importen
USA	18,6	23,5
Kanada	6,8	3,5
Australien	12,5	7,9
Neuseeland	10,8	2,0
Japan	43,2	58,4
Vereinigtes Königreich	22,9	13,9
Norwegen	7,5	2,2
Schweden	9,1	6,2
Dänemark	7,2	4,7
Finnland	2,7	6,8
Osterreich	3,0	3,5
Schweiz	5,5	13,1
EWG (aus Drittländern)	7,5	13,7
Belgien-Luxemburg	15,0	27,6
Frankreich	17,9	37,9
Bundesrepubl. Deutschland	17,0	6,9
Italien	25,0	4,3
Niederlande	11,7	4,3
Insgesamt	16,5	20,9

¹⁾ Die Daten beziehen sich auf das Jahr 1968.

Quelle: Ingo Walter: Nontariff Barriers and the Export Performance of Developing Economies. In: The American Economic Review, Vol. LXI, May 1971, No. 2, p. 201.

⁶⁾ Vgl. dazu C. Wilhelms und D. W. Vogelsang: Untersuchung über Fragen der Diversifizierung in Entwicklungsländern. HWWA-Report Nr. 3, Hamburg 1971, S. 135 f.

Schutze der inländischen Bevölkerung, zum Teil sogar gegen den Widerstand der eigenen Industrie erlassen wurden, können die Entwicklungsländer kaum erwarten, daß sie abgeschafft werden, um ihre Exporte zu fördern.

Begrenzte Themenauswahl

Auch aus diesem Grund wäre es illusorisch zu glauben, daß man Lösungen für bzw. gegen alle Maßnahmen im nicht-tarifären Bereich finden wird. Die EG-Kommission schließt sich deshalb in der Auswahl der Themen den vorbereitenden Arbeiten des GATT und der OECD an. Danach werden folgende Komplexe zu behandeln sein:

- die mengenmäßigen Beschränkungen (einschließlich der Selbstbeschränkungen bei der Ausfuhr),
- die Feststellung des Zollwertes,
- die Lizenzregelungen,
- die technischen Normen und Vorschriften,
- die Etikettierung und Verpackung,
- die Ausfuhrsubventionen und andere den Handel beeinflussende Beihilfen sowie
- die Ausgleichsabgaben und Regierungskäufe.

Um einen gleichgewichtigen Abbau der nicht-tarifären Handelshemmnisse durchführen zu können, muß das Themenpaket groß genug sein. In den Fällen, in denen viele Länder ähnliche Maßnahmen anwenden, können multilaterale Lösungen etwa in Form von Verhaltensregeln, allgemeinen Grundsätzen oder Interpretationen bestehender Normen gefunden werden. Bei den weniger verbreiteten Maßnahmen sind punktuelle Lösungen zu entwickeln. In den Fällen aber, in denen das Verhandlungsergebnis in Verpflichtungen besteht, die über die gegenwärtigen GATT-Regeln hinausgehen, möchte die EG-Kommission die Gewährung der Meistbegünstigung auf jene Länder beschränkt wissen, die sich ihnen tatsächlich unterwerfen.

Schwieriger Agrarsektor

Das wohl größte und wichtigste Problem der GATT-Runde ist die Liberalisierung des internationalen Handels mit Agrarprodukten. Die hervorstechenden Merkmale des Agrarsektors sind die im allgemeinen praktizierte Unterstützungspolitik sowie die Unsicherheit der Weltmärkte. Die Entwicklungsländer sind an der Liberalisierung des Agrarhandels deshalb stark interessiert, weil ihre Agrarexporte trotz aller Diversifizierungsbemühungen noch immer 36% — klammert man das Erdöl aus, sogar 54% — ihrer Gesamtexporte ausmachen. In 24 Entwicklungsländern entfallen nicht weniger als 80% der Exporte auf landwirt-

schaftliche Güter⁷⁾. Während die EG ihre Agrarexporte von 1960—1970 um mehr als 150% steigern konnte, blieben die der Entwicklungsländer praktisch konstant (vgl. Tab. 2).

Tabelle 2
Entwicklung des Agrarexports^{a)}
1960/62 — 1969/71
(in Mrd. \$, f.o.b.)

Region	1960/62	1969/71	Veränderung 1960/62 bis 1969/70 in %
Welt	40,6	64,4	+ 58,6
Industrieländer	18,9	33,6	+ 77,8
USA	6,3	8,4	+ 33,3
EFTA	3,3	6,5	+ 97,0
EWG	4,4	11,2	+ 154,5
Kanada	2,2	3,7	+ 68,2
Entwicklungsländer	17,5	19,1 b)	+ 9,1

a) SITC-Klassifikation 0, 1, 4, 2 (ohne 27 und 28).

b) Durchschnitt der Jahre 1969 und 1970.

Quelle: OECD, Foreign Trade Statistics, Series B, verschiedene Jahrgänge.

Die meisten protektionistischen Maßnahmen im Agrarsektor fallen in die Kategorien der Preisstützung, der Importbeschränkungen und der Exportförderung. Durch ihren Agrarprotektionismus haben die hochindustrialisierten Länder ihre Importe von landwirtschaftlichen Produkten auf ein Maß beschränkt, das es gerade noch erlaubt, die Lücke zwischen heimischer Produktion und Nachfrage zu schließen. Auf diese Weise werden neben den traditionellen Agrarexportländern vor allem die Entwicklungsländer der gemäßigten Zonen um Absatzmärkte gebracht, die sie bei unverfälschtem Wettbewerb zum Teil mühelos erobern könnten. Zusätzliche Störungen des internationalen Handels mit Agrarerzeugnissen werden dadurch hervorgerufen, daß Überschüsse mit erheblichen Exportsubventionen auf den Weltmarkt geworfen werden, der auf diese Weise zum Ventil der heimischen Agrarpolitik wird: Statt durch marktkonforme Maßnahmen die Abstimmung zwischen Produktion und Binnennachfrage herzustellen, werden die Anpassungsprobleme „exportiert“⁸⁾.

Suche nach neuen Wegen

Wie die Entwicklung der letzten Jahre gezeigt hat, können allerdings weder der Agraraußenhandel noch die Nahrungsmittelhilfe ihre Funktion als Ventil zur Entlastung der Überschüsse in den hochentwickelten Ländern auf Dauer erfüllen. Hier

7) Vgl. C. Wilhelms und D. W. Vogelsang, a.a.O., S. 191 ff. (Tab. A 1).

8) Vgl. Hajo Hasenpflug und Franz Jägerler: Grundlagen der Welthandelspolitik vor der GATT-Runde 1973. In: CEPES: Welthandelspolitische Probleme der Gegenwart, Düsseldorf 1973, S. 76 ff.

müssen neue Wege beschritten werden, die die Landwirtschaft in den allgemeinen Liberalisierungsprozeß einbeziehen. Eine vollständige Liberalisierung des Handels mit Agrarerzeugnissen wird sich freilich erst langfristig verwirklichen lassen. Dennoch sollten sich die Verhandlungspartner der GATT-Runde bereits jetzt um Erleichterungen bemühen, wo immer dies möglich erscheint.

Die EG-Kommission befürwortet in diesem Zusammenhang eine Verpflichtung zur intensiveren Strukturreform, schlägt aber im übrigen einen Kodex des Wohlverhaltens für die Exportländer vor. Zusätzliche Verpflichtungen könnten für spezifische Erzeugnisse im Rahmen von internationalen Übereinkommen eingegangen werden. Für Getreide, Reis, Zucker, Konservenmilch und Butter könnte ein System von Maximal- und Minimalpreisen ausgehandelt werden, das von Maßnahmen zum Angebotsausgleich — etwa durch Lagerhaltung — begleitet wird, die Ihrerseits die Nahrungsmittelhilfe an Entwicklungsländer erleichtern würden.

Obwohl durch diese Maßnahmen eine Verbesserung der Situation auf den Weltmärkten angestrebt wird, die auch für die Entwicklungsländer vorteilhaft wäre, müßte eine ergänzende Aktion zugunsten der Erzeugnisse durchgeführt werden, die für Entwicklungsländer von besonderem Interesse sind. Hierfür kämen insbesondere Maßnahmen mit Präferenzwirkung in Frage, die diesen Ländern die Möglichkeit geben, das Volumen ihrer Ausfuhrerlöse zu vergrößern.

Wunder dürfen und werden die Entwicklungsländer — nach den Enttäuschungen der UNCTAD III — von der 73er GATT-Runde nicht erwarten. Zwar läßt sich der Kodex des Wohlverhaltens, auf dem der Welthandel beruht, zu ihren Gunsten verbessern. Seine Befolgung aber bleibt ungewiß. Voraussetzung dafür scheint vor allem, daß im monetären Bereich Mechanismen geschaffen werden, die das Gleichgewicht und die Stabilität der Weltwirtschaft auf lange Sicht sicherstellen. Sonst wäre ein Erfolg der Handelsrunde ernsthaft in Frage gestellt.

Das ist die DEUTSCHE BANK

Eine Großbank:

Mit einer Bilanzsumme des Konzerns von mehr als 62 Mrd. DM gehört sie zu den bedeutendsten Kreditinstituten Europas. Ihr Arbeitsbereich umfaßt Geschäfte jeder Größe. Auf der Einlagenseite nimmt sie kleinste Sparbeträge genauso herein wie Millionenbeträge von Kapitalsammel-

stellen. Ihr Kreditprogramm reicht vom Klein-Kredit für persönliche Zwecke bis zu den Großkrediten an Unternehmen der Wirtschaft. Rund 35000 Mitarbeiter — davon etwa 3100 Teilzeitbeschäftigte — stehen im Dienste der Kunden.

Eine Universalbank:

Die Deutsche Bank betreibt alle üblichen Bankgeschäfte. Sie nimmt Einlagen jeglicher Art entgegen, gibt Kredite, erleichtert den Zahlungsverkehr, vermittelt den Kauf und

Verkauf von Wertpapieren, verwahrt und verwaltet Wertpapiere. Über die Deutsche Bank wird ein Drittel des deutschen Außenhandels abgewickelt.

Eine Filialbank:

Die Gruppe Deutsche Bank unterhält z. Z. mehr als 1100 Geschäftsstellen. Mit diesem dichten Niederlassungsnetz

folgt die Deutsche Bank ihrem bewährten Grundsatz, allen Kunden den Weg zur Bank zu verkürzen.

Eine Aktienbank:

Die ausgewiesenen Eigenmittel betragen zur Zeit 2154 Mill. DM. Das Grundkapital der Bank in Höhe von 720 Mill.

DM befindet sich in breiter Streuung in den Händen von über 131000 Aktionären.

Die Deutsche Bank ist also ein Großbetrieb mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot für alle Kundenkreise — überall in der Bundesrepublik.

Fragen Sie
die **DEUTSCHE BANK**

BERLINER DISCONTO BANK · SAARLÄNBISCHE KREDITBANK
Mehr als 1100 Geschäftsstellen überall im Bundesgebiet und in Berlin (West)