

KOHELEN-IMPORTE

Der Vorsitzende des Unternehmensverbandes Ruhrbergbau, Helmuth Burckhardt, hat in den USA vergeblich versucht, die Bestellung von 15 bis 18 Millionen Tonnen Kohle rückgängig zu machen. Die amerikanische Bergarbeiter-Gewerkschaft ließ den von Haldensorgen geplagten Abgesandten der Ruhr wissen, daß ein Ende der Kohlenexporte Arbeitslosigkeit für ihre Mitglieder bedeuten würde. Auch die Unternehmungskollegen Burckhardts in den USA zeigten taube Ohren. Sie waren allenfalls bereit, die für drei Jahre ausgehandelte Kohlenmenge über einen längeren Zeitraum zu strecken.

SOWJET-AUTOS

Wir haben schon Kontrakt

Die sowjetische Handelsdelegation, die seit dem 8. Dezember in Bonns Auswärtigem Amt über ein neues Warenabkommen mit der Bundesrepublik palavert, will die Besprechungen ungeachtet aller politischen Spannungen noch im Januar erfolgreich abschließen. Von den noch unbefriedigten Wünschen, die Delegationsleiter Jurij S. Medwedkow bei den am 8. Januar wieder aufgenommenen Verhandlungen erneut vortrug, gehörte die Lieferung einiger tausend Sowjetautos nach Westdeutschland zu den umstrittensten.

Die Verhandlungen mit der achtköpfigen Delegation haben das Handels- und Seefahrtsabkommen beider Länder vom 25. April 1958 zur völkerrechtlichen Grundlage. Seit Dezember wird zwischen Medwedkows Experten und der von Legationsrat Dr. Victor von Zahn-Stranik geleiteten deutschen Gruppe über die Warenkontingente verhandelt, die im Jahre 1959 jeweils von der Bundesrepublik nach der Sowjet-Union und von den Sowjets nach Westdeutschland ausgeführt werden sollen.

Am 10. Dezember hatte der Leiter der Handelsabteilung in Bonns Sowjetbotschaft, Botschaftsrat Medwedkow, erstmals vorgeschlagen, im Zuge des Warenaustausches ein Konto im Werte von zehn Millionen Mark zu eröffnen, über das der Export sowjetischer Autos nach Westdeutschland zu verrechnen sei. Wenn auch diese Summe nur einen Bruchteil des für 1959 vorgesehenen Austauschvolumens von 525 Millionen Mark nach beiden Richtungen — 1958 waren es nur 425 Millionen Mark — ausmacht, so brachte das sowjetische Verlangen die deutschen Unterhändler immerhin in Verlegenheit. Dies um so mehr, als die Russen sich strikt weigern, ihrerseits deutsch Autos abzunehmen.

Der westdeutsche Automobilmarkt wird mit so vielen in- und ausländischen Wagentypen beliefert, daß Zahn-Stranik kaum Interesse für den Import sowjetischer Fahrzeuge voraussetzen zu können glaubte. Andererseits hatte seine Delegation angesichts der westdeutschen Energielage schon Medwedkows Wunsch nach Erdöllieferungen der Sowjet-Union nur beschränkt (statt 700 000 Tonnen 450 000 Tonnen) erfüllen können. Dadurch war es notwendig geworden, den sowjetischen Verlust durch Abnahme anderer Waren zu ersetzen.

Auf die skeptische Anfrage, welchem ihrer Automodelle sie überhaupt in der Bundesrepublik Absatzchancen einräumen, legten die Sowjets nicht ohne Stolz Daten über ihren Autotyp „Moskwitsch 407“ vor. Das Modell ist aus dem Opel-Kadett der Vorkriegszeit entwickelt, der im An-

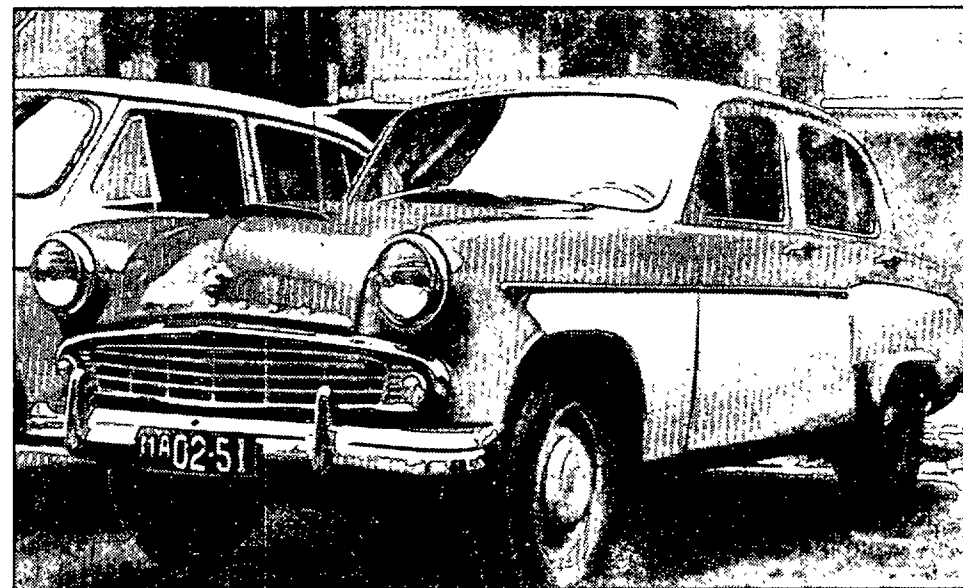
schluß an die Demontage der Brandenburger Opelwerke jahrelang von den Stalinwerken in Moskau nachgebaut worden war.

Der modernisierte Moskwitsch mit der Typenbezeichnung 407 hat eine Ponton-Form und ähnelt äußerlich dem britischen Ford-Anglia. Er besitzt einen Vier-Zylinder-Motor mit 1,36 Liter Hubraum, synchronisierte Dreigangschaltung, Trockenkupplung und hydraulische Stoßdämpfer. Seine Spitzengeschwindigkeit wird von der Moskauer Auto-Exportgesellschaft mit 115 Stundenkilometern, der Treibstoffverbrauch mit sieben Litern je hundert Kilometer angegeben.

Legationsrat von Zahn-Stranik und seine Kollegen verhehlten nicht, daß ihrer Ansicht nach das Interesse an diesem Auto in Westdeutschland schon deshalb gering bleiben müsse, weil es an dem notwendigen Service fehlen werde. Als sie zudem bezweifelten, daß die Sowjets einen Geschäftsmann finden würden, der den Import übernehmen werde, überraschte sie Medwedkow mit der lakonischen Erklärung: „Wir haben schon Kontrakt.“

Obgleich die Delegation Zahn-Stranik das noch vergangene Woche für reinen Bluff hielt, hat die Handelsvertretung der Sowjetbotschaft in der Tat eine Absprache mit zwei Düsseldorfer Geschäftsleuten getroffen. Ein schriftlicher Vertrag ist vorbereitet und soll von den Sowjets gegenzeichnet werden, sobald die Kategorie Sowjet-Automobile, fest in den Handelsvertrag eingebaut ist.

Der Finanz- und Versicherungsmakler Helmut Michel in der Düsseldorfer Graf-Adolf-Straße 72 war bereit, die Vorfinanzierung der Auto-Importe zu prüfen. Der



Sowjet-Automobil „Moskwitsch“: Wer weiß, wozu es gut ist?

Autohändler Werner Wolff aus Düsseldorf wollte sondieren, ob der Moskwitsch westdeutschen Automobilisten zu verkaufen sei. Michel ist vor dem Zweiten Weltkrieg viele Jahre Mitglied des Orchesterensembles im Moskauer Bolschoi-Theater gewesen. Seitdem spricht er perfekt Russisch und kennt sich in russischen Trink- und Vespersitten aus. Wolff residierte bis vor drei Jahren in Israel.

Bei einer Besprechung in Düsseldorf führten die Sowjets beiden ein Moskwitsch-Modell aus dem Fuhrpark der Botschaft vor. Besonders für die deutschen Alpengebiete, wo es auf Steigvermögen und Kältefestigkeit ankomme, sagten sie ihm reißenden Absatz voraus. Wolff und

Michel wurde überdies bedeutet, schon den Mitgliedern der Handelsdelegation des Sonderbotschafters Lahr sei vor zwei Jahren die Unempfindlichkeit des Moskwitsch hohen Kältegraden gegenüber aufgefallen, hingegen hätten die deutschen Fahrer damals abends ihre Autobatterien mit auf die Hotelzimmer nehmen müssen.

Die Sowjets boten den Düsseldorfer Kaufleuten an, den Wagen ohne Verchromung und Polsterbezüge sowie unlackiert zu liefern, damit den Modewünschen der deutschen Käufer entsprochen werden könne. Interessantestes Detail ihres Angebots war der Preis: Der Moskwitsch soll ab Grenze rund 3100 Mark kosten. Michel und Wolff rechneten aus, daß sie den kompletten, fahrbereiten Wagen — einschließlich 19 Prozent Zoll und Umsatzausgleichsteuer — für 4950 Mark anbieten könnten.

Sie erklärten sich bereit, bis zu 10 000 Wagen vom Typ Moskwitsch 407 und, falls von deutschen Käufern gewünscht, einige hundert Fahrzeuge des fünfsitzigen Mittelklassewagens „Wolga“ (2,4 Liter, 75 PS, 130 Stundenkilometer) mit einem Ersatzteillager zu übernehmen.

Michel und Wolff haben bereits 52 Händler in der Bundesrepublik für das Geschäft interessiert und wollen auch den Kundendienst für die sowjetischen Autos organisieren. Sie rechnen damit, daß zumindest für den Moskwitsch kein übermäßig kostspieliges Kundendienst- und Reparaturstellen-Netz nötig sein wird, weil Motor, Chassis und Karosserie angeblich besonders robust und haltbar sind.

Nach Wiederaufnahme der Handelsbesprechungen im Anschluß an die Weihnachts- und Neujahrspause verlegte sich

die deutsche Delegation in Bonn darauf, das von den Sowjets vorgeschlagene Liefervolumen von zehn Millionen zumindest auf sechs Millionen Mark herunterzuhandeln. Der sowjetische Delegationschef dagegen hielt das Kaufinteresse westdeutscher Automobilisten damit für zu niedrig veranschlagt. Er äußerte die Ansicht, daß manche Deutsche den Sowjetwagen möglicherweise auch aus anderen als rein wirtschaftlichen und fahrtechnischen Gründen kaufen möchten.

Jurij S. Medwedkow grünte jedoch nur hintergründig, als einer der deutschen Gesprächspartner ihm die Frage stellte: „Wollen Sie etwa Ihr Auto mit dem Werbeslogan verkaufen: Fahrt Moskwitsch, wer weiß, wozu es gut ist?“