

Kleiner Baum

Mit beachtlichen Aufträgen reist DDR-Regierungschef Erich Honecker nach Tokio: Beide Seiten zeigen Interesse an verstärkten Wirtschaftsbeziehungen.

Schon Ende dieser Woche können Ost-Berliner einen neuen Konsumartikel bestaunen: Da werden die ersten japanischen Autos im Autohaus Unter den Linden stehen.

Die DDR-Importeure haben es eilig: Denn ihr Partei- und Regierungschef Erich Honecker fliegt am Dienstag nächster Woche nach Japan — da sollen ein paar Wagen vom Typ Mazda 323 den DDR-Bürgern sinnfällig vor Augen führen, wie bedeutsam die Reise auch für das konsumfreudige Volk ist.

Wunschgemäß schickte der Toyo Kogyo-Konzern schnell ein Vorauskontingent der 10 000 bestellten Mazda-Wagen nach Ost-Berlin; der Rest kommt erst im September. Und auch sonst zeigen sich die Japaner willig und beflissen, etwa wenn es darum geht, rechtzeitig zum Honecker-Besuch einige Verträge unterschriftsreif zu machen.

Seit vergangener Woche verhandelt eine 60köpfige Vorausdelegation aus Ost-Berlin mit Großunternehmen, Handelshäusern und Banken in Tokio. Wenn Honecker kommt, soll zumindest ein Großprojekt abgemacht sein: der Kauf zweier Öl-Raffinerien zu 40 und 60 Milliarden Yen — zusammen rund eine Milliarde Mark (West).

Die Japaner scheinen an dem neuen Geschäftspartner Gefallen zu finden. Im Frühjahr hatten die Ostdeutschen bereits bei Toshiba und Nippon Electric Glass Produktionsanlagen für Farbbildröhren geordert — Auftragswert 850 Millionen Mark.

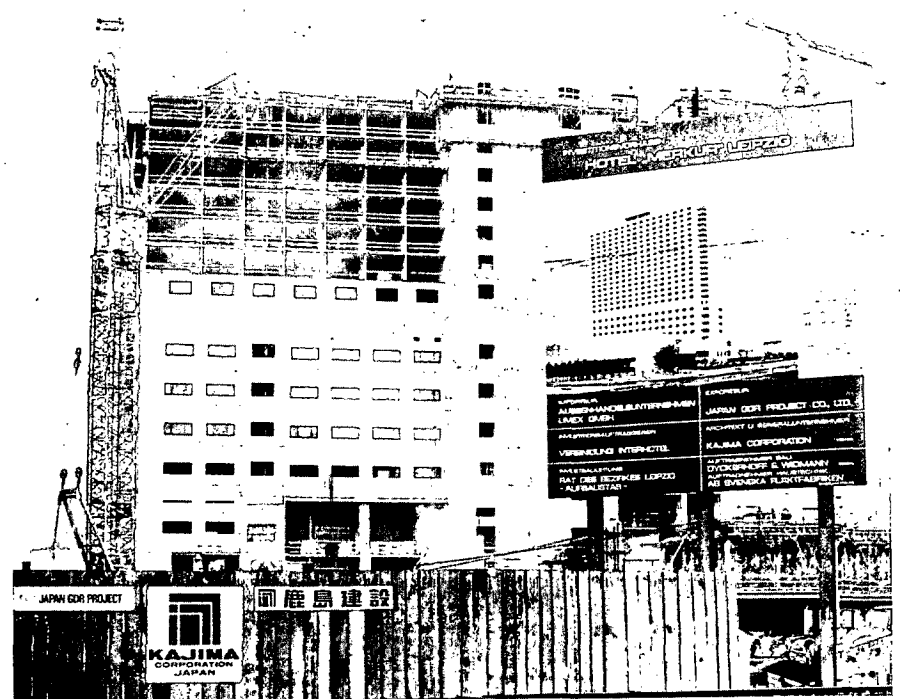
Und auch die DDR zeigt Interesse. Im März dieses Jahres verkündete Honecker, die DDR wolle den Handelsumsatz mit Japan „in den nächsten zwei bis drei Jahren mindestens verdoppeln“.

Erst Ende der siebziger Jahre waren die Geschäfte in Schwung gekommen. Noch 1976 wurden im Japan-DDR-Handel erst 162 Millionen Mark umgesetzt, 1978 bereits 389 Millionen, und ein Jahr später war das Volumen auf 1,3 Milliarden hochgeschwollen.

In diesem Jahr, so meldete die Tokioter Wirtschaftszeitung „Nihon Keizai Shimbun“, soll es um Geschäfte im Wert von rund sechs Milliarden Mark gehen: Außer Raffinerien und den Mazda-Autos (für rund 90 Millionen Mark) möchte die DDR auch eine komplette Ersatzteillfabrik für DDR-Autos, eine Produktionsanlage für die Chemie-Industrie, für 400 Millionen Mark eine Gießerei und noch einiges



SED-Chef Honecker auf der Leipziger Messe*: Die Japaner sind in der DDR ...



... nicht mehr zu übersehen: Japanischer Hotelbau in Leipzig

an Elektronik einkaufen; ferner sollen die Japaner für 50 Millionen Mark ein Luxushotel in Dresden bauen.

Doch mit sechs Milliarden haben die Japaner wohl zu hoch gegriffen — dafür dürften die DDR-Devisen nicht reichen: Westdeutsche Ost-Experten rechnen mit Aufträgen für etwa zwei Milliarden Mark.

Was die DDR nach Japan exportiert — in erster Linie chemische Produkte und Werkzeugmaschinen —, ist bei weitem nicht genug, um die japanischen Lieferungen zu bezahlen. Weiter auf Kredit zu kaufen aber, kann sich Honecker nur noch in bescheidenem Ausmaß leisten.

Denn die DDR hat im Westen bereits einen Schuldenberg von über 20 Milliarden Mark abzutragen. Und Kompensationsgeschäfte — Ware gegen Ware — sind wie eh und je bei westlichen Handelspartnern unbeliebt und wenig einträglich.

So mußten Honeckers Wirtschaftsfunktionäre schon oft zu unkonventionellen Finanzierungsmethoden greifen, wenn sie die harten Devisen für interessante Geschäfte nicht aufbringen konnten. Eines der jüngsten Beispiele: der Bau des Luxushotels „Merkur“ in Leipzig. Den Zuschlag erhielt der Bau-

* Mit dem japanischen DDR-Botschafter Junji Yamada (r.) im März 1981.

konzern Kajima. Er errichtete ein rund 100 Meter hohes Hotel mit zehn Restaurants, mit japanischem Garten und Wasserspielen.

Bezahlt werden die Japaner mit den Einnahmen aus dem Hotelbetrieb — ein sicheres Geschäft. Denn in Leipzig sind, vor allem während der Messe, Betten knapp; und wer im „Merkur“ absteigt, zahlt nicht in DDR-Mark, sondern in westlicher Währung. Und die Japaner haben sich, wie die Thyssen-Manager feststellte, nunmehr auch „optisch einen Stützpunkt“ zugelegt.

Zu übersehen sind die Japaner ohnehin nicht mehr. Ihre Ausstellungsfläche in Leipzig war in diesem Jahr doppelt so groß wie 1980. Sie lieferten auch die dicht umlagerte Attraktion der Messe — eine mächtige Farb-TV-Anlage von Mitsubishi, die, unter anderem, Honeckers Auftritt live auf einer Bildfläche von 46 Quadratmetern zeigte.

Zweifellos haben die Japaner einen neuen Exportmarkt aufgetan; die DDR wiederum sieht eine Chance, mit Hilfe aus Fernost ihren technologischen Rückstand — vor allem auf dem Gebiet der Mikro-Elektronik — aufzuholen.

Da sind die Erzkapitalisten aus Fernost höchst willkommene Helfer. Die beinharten Geschäftsleute sind etwa für die DDR-Zeitschrift „Deutsche Außenpolitik“ vor allem „Wirtschaftskreise, die auf eine Weiterentwicklung friedlicher Koexistenzbeziehungen mit den Staaten des Sozialismus Wert legen“.

Daß es selbst in solchen Kreisen schwer ist, auch noch ein Stück Politik zu verkaufen, müssen die DDR-Unterhändler gerade jetzt wieder in Tokio feststellen. Die DDR möchte nämlich die Japaner dazu bringen, in dem Handels- und Schifffahrtsvertrag, den Honecker nächste Woche in Tokio unterschreiben will, eine DDR-Staatsbürgerschaft anzuerkennen.

Höflich, aber bestimmt lehnten die Japaner ab. Sie möchten ihre ungleich potenteren Handelspartner in der Bundesrepublik nicht verärgern. „Wegen ein paar Autos“, formulierte ein japanischer Manager, „stellen wir uns nicht unter einen kleineren Baum.“

ARBEITGEBER

Aus dem Ruder gelaufen

Der Tarifabschluß in der Metallindustrie schuf Ärger im Arbeitgeberlager: Nordrhein-Westfalens Verbandschef trat zurück.

Hans Janßen, Vorstandsmitglied der IG Metall, mag sich derzeit selbst ganz gut leiden: „Ich bin rundum zufrieden mit dieser Lohnrunde.“

Wie gut der Lohnstreit des Frühjahrs 1981 für die Gewerkschaften abgelaufen ist, kann der Tarifexperte der IG

Metall auch dem Wehklagen im gegnerischen Lager entnehmen: Aus Ärger über den Tarifabschluß legte der Chef der Metall-Industrie Nordrhein-Westfalens, Paul Pleiger, „mit sofortiger Wirkung“ seine Ämter im Spitzenverband Gesamtmetall nieder.

Voller Zorn koppelte Pleiger überdies seinen Regionalverband von der Dachorganisation ab. Zumindest vorläufig entzog der erboste Arbeitgeber-Vertreter dem Spitzenverband die Vollmacht, im Namen der Nordrhein-Westfalen mit der IG Metall Verträge auszuhandeln.

Pleigers spektakuläre Aktion richtet sich allerdings weniger gegen den in Köln ansässigen Dachverband, sondern



Unternehmer-Funktionär Pleiger* (r.)
Aus dem Kurswechsel wurde nichts

gegen seine Arbeitgeber-Kollegen in Baden-Württemberg. Die nämlich seien „Gesamtmetall aus dem Ruder gelaufen“ und hätten den Gewerkschaften nachgegeben.

Die gescholtenen schwäbischen Arbeitgeber hatten sich Ende letzten Monats mit dem IG-Metall-Bezirksleiter Franz Steinkühler auf einen Lohnzuschlag von 4,9 Prozent plus Pauschalzahlungen geeinigt (SPIEGEL 19/1981). Und „damit“, beklagt sich Pleiger, „war praktisch die gesamte Lohnrunde 1981 gelaufen“.

Zwar weigerten sich die Arbeitgeber zunächst, den Stuttgarter Kompromiß auf die übrigen Tarif-Regionen der Republik zu übertragen. Aber nach gut einer Woche hatte die IG Metall ihr Ziel erreicht. Um in der Öffentlichkeit nicht als Störenfriede zu erscheinen

* Mit dem nordrhein-westfälischen IG-Metall-Bezirksleiter Karl-Heinz Breuer.

oder sich gar der Gefahr eines regionalen Metaller-Streiks auszusetzen, akzeptierten auch die Arbeitgeber außerhalb des Schwabenlandes die Stuttgarter Formel.

Das aber paßte Paul Pleiger und einigen anderen Gesamtmetall-Mitgliedern überhaupt nicht. Der harte Kern der Arbeitgeber nämlich hatte für dieses Jahr etwas Besonderes vor: 1981 sollte den „Kurswechsel in der Lohnpolitik“ bringen. Den westdeutschen Werkträgern war eigentlich nur ein Lohnzuschlag von etwa drei Prozent zugedacht — weniger als die Teuerungsrate also.

Doch aus dem Wechsel wurde nichts. Durch wochenlange Warnstreiks zwang die IG Metall die Arbeitgeber, das ursprüngliche Lohnangebot immer weiter aufzustocken. Schließlich bauten die Unternehmer eine allerletzte Rückzugslinie auf. Im sogenannten Verhandlungskreis, dem zentralen Gremium von Gesamtmetall für die Tarifverhandlungen, beschlossen sie, keinesfalls mehr als 4,8 Prozent herauszurücken.

Aber Hans Peter Stihl, der Chef der schwäbischen Metall-Arbeitgeber setzte sich über das Votum hinweg. Weil „ein Streik sonst kaum noch zu vermeiden“ gewesen wäre, erhöhte Stihl in der letzten, heißen Phase der Stuttgarter Verhandlungen noch einmal um 0,1 Prozent.

So viel Großzügigkeit will Pleiger, der in Witten eine Maschinenfabrik betreibt, in Zukunft verhindern. Er hält es für „eine Existenzfrage“, daß künftig kein regionaler Verband mehr aus der zentral festgelegten Verhandlungsposition ausscheren darf.

Der Stuttgarter Alleingang ist nämlich kein Einzelfall. So mußte 1971 der damalige Chef der schwäbischen Arbeitgeber, Hanns Martin Schleyer, herbe Kritik einstecken, als er sich nach drei Wochen Streik mit der IG Metall einigte, um den Arbeitskampf zu beenden.

Auch Schleyer-Nachfolger Heinz Dürr, heute Chef des Frankfurter AEG-Konzerns, wurde arg gescholten, als er 1976 mit Kontrahent Steinkühler 5,4 Prozent mehr Lohn aushandelte.

Grund für den ständigen Streit unter den Metall-Arbeitgebern ist das Nord-Süd-Gefälle in der Branche. Während im Südwesten gut florierende Großbetriebe wie Daimler-Benz oder Bosch nicht so aufs Lohn-Zehntel schauen, kann ein Siegerländer Schraubenfabrikant schon durch geringste Lohnzuschläge in Bedrängnis geraten. Bei den Tarifverhandlungen vertritt Gesamtme-