



Ausfuhr des Bundesgebietes: 1936 = 3,381 Milliarden Mark; 1949 = 1,265 Milliarden Mark*)

WIRTSCHAFT

EXPORT

Wer von Deutschen kauft

Der Hausmeister der McNearkaserne in Frankfurt-Höchst wischte die Eintragung „deutsch - englische Handelsbesprechungen“ vorläufig von der Wandtafel im Parterreflur. Vier Wochen lang hatte der Unterstaatssekretär des britischen Handelsministeriums, Mr. Edgar Cohen, erfolglos mit Freiherrn von Maltzan verhandelt.

Dann fuhr der Hausmeisterschwamm über die deutsch-englischen Handelsbeziehungen. Die sechsköpfige Delegation flog nach London zurück, um neue Anweisungen einzuholen.

Als Hauptpunkt hatte der neue deutsch-englische Handelsvertrag zur Debatte gestanden, der das laufende Warenabkommen (bis 30. Juni 1950) ablösen soll. Aber in Wirklichkeit ging es um mehr.

Die englische Handelsdelegation verlangte, daß Westdeutschland künftig Großbritannien gegenüber seinen Hartwährungs-Anspruch aufgibt, daß alle Spitzenbeträge beim gegenseitigen Warenaustausch, die bisher wie bei anderen deutschen Handelspartnern in Dollar beglichen werden mußten, in Zukunft in Pfund Ster-

ling abzudecken seien. Damit England seine knappen Dollar spart.

Bei der geforderten Abrechnung der Salden in Sterling würde Westdeutschland evtl. Schwankungen des Pfundes ausgesetzt sein und im Falle einer nochmaligen Abwertung voll die Verluste tragen müssen. Dazu zeigten die deutschen Verhandlungspartner wenig Neigung. Sie plädieren für weitere Liberalisierung auf der bisherigen Grundlage.

Englands Commonwealth

Die Engländer machten in den Konferenzräumen der McNearkaserne Konzessionen. „Falls Westdeutschland auf unsere Vorschläge eingeht, wird sofort die englische Liberalisierungsliste auch für den deutschen Außenhandel gelten“, schlugen sie vor.

Das würde bedeuten, daß die westdeutschen Exporteure auch größere Mengen der bisher als „non essential goods“ von der Einfuhr ausgenommenen Waren in das Sterlinggebiet liefern könnten. Aber auch damit ließen sich die Deutschen nicht vom Dollar weglocken. Die Amerikaner steiften ihnen unsichtbar den Rücken.

In der Höchster Wirtschaftskaserne tauchte sogar der Vorschlag auf, die Bundesrepublik völlig in das Sterlinggebiet einzuschließen. Deutschland sollte danach genau wie diejenigen Sterlingländer, die

*) Auf Reichsmarkbasis berechnet.

auch nicht zum britischen Commonwealth gehören, in den englischen Großwirtschaftsraum einbezogen werden und müßte vielleicht seine im Export verdienten Dollar wie die anderen Sterlingpartner in den gemeinschaftlichen Londoner Dollartopf einschießen. Was davon zurückfließen würde bliebe ungewiß. — Die Deutschen dankten

Jetzt versucht Mr. Cohen in London neue Möglichkeiten zu finden, die England jede eventuelle Dollarzahlung seiner Salden im Deutschlandhandel erspart. Zu gleichen Zeit unterhalten sich deutsche Konferenzteilnehmer mit der Pariser Marshallplan-Organisation.

Die Amerikaner interessieren sich sehr für die britischen Vorschläge. Aber sie halten nicht viel von dem wirtschaftlichen Empire-Aufbau Großbritanniens, der ihre Aufbaupläne für den „geschlossenen Wirtschaftsblock Westeuropa“ stört.

Die Briten haben die Nachkriegszeit genutzt, um ihre Exportstellung in der Welt fast wieder auf Vorkriegshöhe zu bringen. Aber durch den Ausverkauf ihrer Besitzungen und Devisenquellen im Ausland für den totalen Krieg sind sie bisher aus ihrer hoffnungslosen Position nicht herausgekommen*). Wenn auch Englands Export

*) Die britische Handelsbilanz endete auch im Jahre 1949 passiv. Obgleich die Exporte im Vergleich zu 1948 um 13 Prozent auf 1,8 Milliarden Pfund gestiegen waren, ergab sich für 1949 ein Handelsdefizit von 429 Millionen Pfund, das nur wenig unter dem Defizit des Vorjahres, in Höhe von 432 Millionen Pfund, liegt.

1947 bereits wieder 12,1 Prozent der gesamten Weltausfuhr betrug, gegen 10,4 Prozent im Jahre 1938

Für 1948/49 konnte dieser englische Anteil bei der ansteigenden Weltproduktion nur noch knapp gehalten werden. In den gleichen Nachkriegsjahren betrug Deutschlands Exportanfall, der 1938 fast 11 Prozent ausgemacht hatte, kaum eineinhalb Prozent der Weltausfuhr.

Das war eine köstliche Zeit.

Der Weltmarkt war leergefegt von deutschen Waren. Britische Exportgüter breiteten sich in den Absatzgebieten aus wie weiland britische Schiffe auf den Weltmeeren. Auch in den europäischen Außenhandelsgewässern wehte der Union Jack höher als vor dem Kriege. Der deutsche Warenanteil dagegen sank immer tiefer.

Ohne Deutschland

Das Beispiel der Nachkriegslieferungen in die Türkei steht für viele. Es lieferten unter anderem:

Textilmaschinen	1938 (in t)	1949
Deutschland	3 061	5
England	188	1 106
USA	469	1 114
Italien	40	285

Landwirtschaftl. Maschinen

Deutschland	1 837	1
England	81	2 392
USA	453	2 165
Italien	6	322

Achsen u. Fahrzeugteile

Deutschland	1 670	keine
England	5	1 191
USA	249	261
Italien	keine	601

Werkzeugmaschinen

Deutschland	1 304	keine
England	115	561
USA	59	1 025
Italien	keine	95

Fahrräder (Stück)

Deutschland	15 232	keine
England	226	16 575
USA	53	302
Italien	30	250

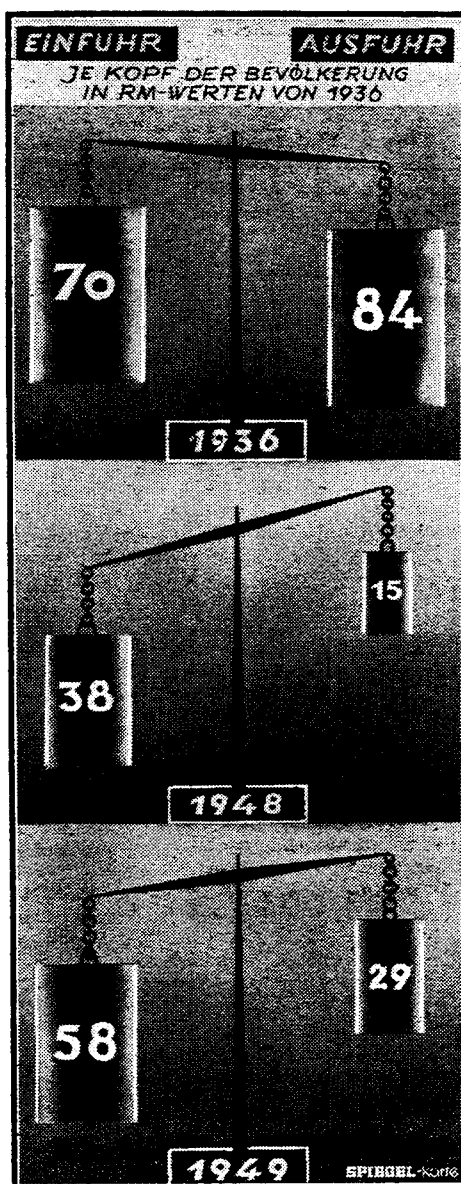
Neben den Briten profitierten besonders amerikanische, französische und italienische Firmen von der Formularmauer und den Produktionsschwierigkeiten der deutschen Exportindustrie.

Propaganda

Die meisten ausländischen Exporteure waren sich darüber einig, daß es in den ersten Nachkriegsjahren sehr gut ohne die Deutschen gegangen war und daß wenig Grund bestehe, diesen angenehmen Zustand zu ändern. In Presse- und Verbandsorganen tauchte deshalb immer wieder der drohende Zeigefinger gegen ein angebliches deutsches Dumping auf.

Die französische Nachrichtenagentur Agence France Press schlug Alarm, weil die deutschen Kaufleute allmählich auch wieder an der Südamerika-Front aufmarschieren. Sie berichtete, offizielle Kreise hegten „größte Besorgnis wegen der bevorstehenden Reise des westdeutschen Wirtschaftsministers Professor Erhard nach Südamerika“.

„Sie zitiert „schlagende Dumping-Beweise“. So habe die deutsche Schiffsindustrie bei der Ausschreibung eines afrikanischen Hafens in ihren Angeboten 40 Prozent niedriger gelegen als die französischen. Das gehe nicht mit rechten Dingen zu. Schweizer Metall- und Maschinenindus-



trielle forderten von ihrer Regierung eine Untersuchung des „deutschen sozialen Dumpings“. Sie rechneten der Öffentlichkeit vor, daß ein deutscher Facharbeiter einen Stundenlohn von etwa 1 Franken erhalte, Schweizer dagegen auf Grund ihrer Gesamtarbeitsverträge mindestens 2,50 bis 3 Franken. Für einige deutsche Industrien trifft dieser Vergleich zu.

Die amerikanische Zeitung US-News World Report dagegen sog sich ihre Argumente aus den Fingern. Sie versucht, ihren Lesern klarzumachen, daß die deutsche Konkurrenz vor allem deshalb so stark ist, weil „Deutschland von seiner Bevölkerung weniger Steuern verlangt als Frankreich, Belgien, Holland, Norwegen, Schweden oder die USA“.

Die industrielle Stärke Westdeutschlands messen die News World Reporter der Einfachheit halber „an dem Wert der Wertpapiere“ und verkünden, die deutsche Industriestärke habe sich demnach seit Anfang 1949 verdoppelt. Die Zeitung wirft die Frage auf: „Wer hat nun eigentlich den Krieg gewonnen?“ Von ihrer Art der Beweisführung bis zur Parole „Wer von Deutschen kauft, ist ein Volksverräter“ bleibt nur ein kleiner Gedankensprung.

Auch die früheren Hauptexportindustrien Deutschlands kommen nur langsam wieder ins Geschäft. Die Solinger Stahlwarenbranche schickte vor dem Kriege 60 bis 70 Prozent ihrer Produktion nach draußen.

Sie stand an erster Stelle der exportorientierten Industrien. Heute werden kaum 1 bis 20 Prozent ihrer Jahreserzeugung aus geführt.

Gute alte Kunden machen ihre Scheren Messer und Rasierklingen heute selbst. So zum Beispiel Spanien, Frankreich und in Uebersee sogar Brasilien und Argentinien. Trotzdem hat der Name Solingen noch einen so guten Klang, daß in Italien und Mexiko Schneidwaren mit dem Aufdruck Solingen und manchmal sogar mit den Firmenzeichen des Zwilling-Werkes angeboten wurden, die nachweislich nicht in Deutschland hergestellt waren.

Die Solinger kennen das noch von 1924. Damals hatten die Japaner kurzerhand eine neue Ortschaft Solingen getauft und dort Schneidwaren produziert, die mit den Stempel „Made in Solingen“ auf den Weltmarkt kamen.

Die westdeutsche Chemieindustrie führt im vergangenen Jahr monatlich für etwa 22 Millionen Mark aus, gegen 65 Millionen RM vor dem Kriege. Aber die Chemiker erholen sich langsam. Wie im gesamten deutschen Außenhandel der Nachkriegszeit hat sich auch die chemische Ausfuhr zum Nachteil des Ueberseemarktes auf Europa beschränkt. Der Warenverkehr nach Uebersee ging in der Chemiebranche vor 40 Prozent auf jetzt 30 und sogar 20 Prozent zurück. Die verlorenen Patente und Verfahren machen sich bemerkbar.

Es blieb kein Einzelfall, daß frühere Vertreter deutscher Exportfirmen auf die ersten Anfragen nach dem Kriege verschämt mitteilten, daß sie sich inzwischen vom Vertreter zum Fabrikanten hochgearbeitet hatten. Selbstverständlich in der gleichen Branche.

So mußte eine deutsche Fabrik, die Reißmüllerei-Maschinen herstellte, erleben, daß ihre Vertretung in Argentinien sich selbständig gemacht und die Produktion aufgenommen hatte. Die Maschinen waren einfach kopiert worden.

Westdeutschlands Maschinenindustrie mit ihren früher fast 40 000 verschiedenartigen Maschinen und Geräten holte sich besonders bei den Anlagen, die zur Aufbereitung von Kaffee, Tee, Baumwolle, Palmfrüchten, Sisal und Rohgummi bestimmt waren, einen Korb. „Wir konnten ja schließlich nicht so lange warten, bis es euch einfiel, mit dem Krieg aufzuhören“, erklärten die früheren Geschäftspartner.

Für die deutsche Autoindustrie war die Pfundabwertung, die den Verkaufspreis englischer Wagen bis zu 20 Prozent herabsetzte, der stärkste Schlag ins Außenhandelskontor. Mit neuen Modellen versuchten die deutschen Konstrukteure wieder fester Anschluß zu gewinnen. So bringt Borgward-Bremen sein neues Sportkabriolet „Hansa 1500“ heraus. Die Gutbrod-Werke Plochingen liefern ab kommenden Juni ihren Zwei- bis Dreisitzer „Superior“. Er kostet 3990 DM.

Großbritannien steht mit Westdeutschland bei 85 Prozent aller produzierten Exportgüter im scharfen Wettbewerb.

Ex- und Importbörsen

Dr. Helmut Albert von der seit einem Jahr existierenden Ex- und Importbörse in Frankfurt/Main weiß davon ein Lied zu singen. Bei ihm treffen sich im Börsensaal jeden Montag und Donnerstag von 16 bis 17 Uhr Geschäftsleute aus allen Herren Ländern, die „eben mal von drüben“ herübergerutscht kommen und vom Rhein-Main-Flughafen oft direkt zur Börse fahren.

Sie bringen die Vergleichsangebote englischer und amerikanischer Firmen gleich mit.

In der vergangenen Woche stülpte Helmut Albert zum 75. Male seinen grauen Zylinder auf den Kopf und klingelte mit seiner Jahrmarktsglocke die Angebote und Anfragen ausländischer und deutscher Firmen aus. Da fragte Mohamed Reza Behbood aus Teheran nach allen Sorten deutscher Textilien, Oskar Melkentin aus Istanbul sucht Werkzeuge, Stahlwaren und elektrische Artikel. Die New Yorker Pencil Company schreit nach „Novelties“, nach Neuigkeiten.

Manchmal verabreden sich langjährige Geschäftsfreunde vorher und fallen sich dann in Dr. Alberts Halle freudig um den Hals. Anschließend gehen sie dann in das Börsencafé.

„Wir sind hier nur die Tanzstunde“, erklärt der 31jährige Albert, „auf der die Partner zusammengebracht werden. Die Hochzeit ist dann nicht mehr unsere Sache. Das Geschäftliche machen die dann unter sich.“ Für Ausländer ist der Besuch der beiden wöchentlichen Marktstunden kostenlos.

Durch die Exportbörse und ihre regelmäßigen Berichte in deutschen und ausländischen Zeitungen ist vor allem der Verkehr mit Uebersee wieder in Gang gekommen.

Nach dem tiefen Reichsmarktschlag fanden die deutschen Exporteure nur schlecht den Anschluß an das Ueberseegeschäft. Nur 17 Prozent der Ausfuhr ging auf die großen Frachter, während 68 Prozent aller westdeutschen Importe aus Uebersee kamen. Erst die große Pleite in den Brieftaschen der westdeutschen Arbeitnehmer verschob die allgemeine Blickrichtung auch nach Uebersee. Mit zwei Jahren Verspätung kostete Deutschland dann den Umschwung vom internationalen „sellers' market“ zum „buyers' market“, vom Verkäufer- zum Käufermarkt aus.

Fast überall saßen schon die anderen.

Südamerika

Seit 1949 sind auch die im Ibero-amerikanischen Verein an Hamburgs Ballindamm 7 zusammengeschlossenen Kaufleute wieder im Exportrennen um Südamerika. Nach geschäftlichen Erfolgen gefragt, wehren sie jedoch energisch ab.

Gleich nach Wiederzulassung des Postverkehrs knüpften sie mühsam, aber mit hartnäckiger hanseatischer Intensität die alten Beziehungen. Sie stießen nicht auf den geringsten Haß, aber auf Schwierigkeiten und ganz andere Verhältnisse, die sich in der 10jährigen Handelspause ergeben haben:

- Die Industrialisierung hat gewaltige Fortschritte gemacht. Zahlreiche Konsumartikel werden heute durch die eigenen Industrien erzeugt.
- Die äußere Amerikanisierung ist weiter ausgeprägt. Die Verflechtung der amerikanischen Finanz- und Geschäftswelt mit den ibero-amerikanischen Wirtschaftsinteressen ist sehr intensiv geworden. In zahlreichen Warengebieten trifft der deutsche Exporteur auf wesentlich billigere und besser aufgemachte US-Artikel.

Im Warenangebot muß sich der deutsche Exporteur völlig umstellen. Textilien gehen in Südamerika und Mexiko überhaupt nicht mehr. Die beiden Kriege zwangen die Südamerikaner, ihre Baumwolle selbst zu verarbeiten. Heute machen sie alles. Die besten Anzugstoffe und die modernsten Strümpfe. Von Deutschland können sie höchstens Textilmaschinen und Farben zum Bedrucken der Stoffe gebrauchen.

Selbst neue Radio- und Autofabriken sind in Südamerika entstanden. Ihnen folgten auch gleich die Schutzzölle nach europäischem Muster.

Indien

Günstige Aussichten bestehen auf dem indischen Absatzmarkt. Nach dem neuen Regierungsprogramm sollen die Industrien Stahl, Zement, Papier, Werkzeug, Motoren und Düngemittel gewaltig angekurbelt werden. Außerdem sind fünf große Bewässerungsprojekte geplant, durch die 2 730 000 Kilowatt pro Jahr zusätzlich erzeugt werden sollen. Darüber hinaus wird das Eisenbahnnetz, das zur Zeit 26 000 Meilen umfaßt, um weitere 14 000 Meilen erweitert. Für das große Programm der Industrialisierung braucht Indien Investitionsgüter aller Art.

Schwierigkeiten im Indiennandel macht — wie überall — die Dollarklausel. Die deutschen Exporteure jammern darüber, daß der deutsch-indische Handelsvertrag ganze 25 Millionen Dollar umfaßt. Eine Summe, die neben dem Gesamtwert des indischen Außenhandels von 9,5 Milliarden Rupien fast ganz verschwindet.

Der deutsche Bierexport nach Indien ist bereits 1948 wieder angelaufen. Es ist noch die gleiche Sorte Bremer Bier, für das vor dem Kriege in den Straßen Kaikuttas Reklameschilder warben: Beck's Beer.

Japan

Im Gegensatz zu den anderen Ländern wurden Deutschlands Handelsbeziehungen zu Japan erst durch die Nachkriegszeit unterbrochen. Noch Anfang 1945 gingen deutsche U-Boote mit Waren nach Japan und brachten japanische Waren zurück. Die Besatzungsamerikaner legten dann den Handel lahm.

Sie beschlagnahmten die großen Filialen der Hamburger Exporteure in Japan. Erst 1950 lief das Japangeschäft langsam wieder an. Max Werner von Winckler & Co., der größten europäischen Exportfirma in Japan, glaubt nicht, daß die guten Zeiten je wiederkommen werden. Früher hat Japan

von Deutschland stets das Vier- und Fünffache dessen gekauft, was es an Deutschland lieferte.

„Das wird in Zukunft nicht mehr möglich sein“, sagt Werner. „Da Westdeutschland jährlich höchstens für 15 Millionen Dollar Waren aus Japan abnehmen kann, ergibt sich hieraus gleichzeitig die höchste Ausfuhrziffer nach Japan für Deutschland.“

An den Waren (Export: Maschinen, Chemikalien, Drogen, Stahlwaren, Hopfen; Import: Seide, Baumwolle, Oele, Hanf, Bambus, Menthol) hat sich nichts geändert. Seit November 1949 unterliegen die Winckler & Co.-Filialen in Japan nicht mehr der Besatzungsbeschlagnahme. Sie gehören wieder der deutschen Firma.

Philippinen

Conrad André, grauhaariger deutscher Ex-Konsul in Tebu (Philippinen), ärgert sich heute im dritten Stock des Hamburger Gänsemarkts 35 über das schleppende Philippinen-Geschäft. Er war 15 Jahre drüben, verfügt über freundschaftliche Beziehungen zu den großen Export- und Importhäusern der Philippinen. Er hat sich als Exporteur in Hamburg niedergelassen.

Bis 1940 klappte der Handel fast friedensmäßig. André lieferte Stickstoff, Papier, Eisenwaren, Emaille, Maschinen. Die Einfuhr aus den Philippinen bestand zum größten Teil aus Kopa und Nebenprodukten. Dann kamen Manila-Hanf, Kopale und Tabak. Auch André hat wenig Hoffnung, je wieder einen schwungvollen Deutschland-Philippinen-Handel zu erleben.

Zwischen Philippinen und USA besteht eine Zoll-Union. Amerikanische Waren können zollfrei importiert werden, während die Einfuhr aus anderen Ländern mit einem durchschnittlich 25 Prozent betragenden Zollsatz belegt werden. André muß also gegenüber der US-Konkurrenz wenigstens um die Höhe des Zolls billiger an-



Zum 75. Male: Helmut Albert

bieten. „Das schafft die deutsche Industrie nicht mehr“, sagt André.

Auch Japan, früher der Hauptkonkurrent Deutschlands auf dem fernöstlichen Markt, drängt sich hart vor. „Die unglaublich niedrigen Angebote der Japaner schlagen uns glatt aus dem Feld“, berichtet Conrad André. Seine Freunde aus Manila schrieben ihm, daß die Japaner Fahrräder für 18 Dollar pro Stück anbieten. „Deutschland wird kein einziges Rad mehr nach dort liefern.“

Indonesien

„Völlig im Dunkeln liegt die Zukunft des Indonesien-Handels“. Das ist die Meinung von Helmut Bartels-Troje von Hamburgs Großhandelshaus Arnold Otto Meyer. Bis 31. August 1950 kann er keine direkten Geschäfte mit seinen indonesischen Freunden machen. Die Handelsbeziehungen mit Indonesien fallen trotz Selbständigkeit des jüngsten Staates der Welt noch unter den Holland-Trizone-Handelsvertrag. Der läuft am 31. August ab.

Bis dahin werden alle deutsch-indonesischen Ex- und Importe mit Holland abgerechnet. „Dadurch fließt der indonesische Aktivsaldo in holländische Taschen“, ärgern sich Hamburgs Indonesien-Exporteure.

Warenmäßig sind kaum Verschiebungen aufgetreten. Nach Deutschland kam und kommen: Fettstoffe, Kopra, Kokussaat, Zinn, Rohöl. Nach Indonesien gehen: Textilien, Chemikalien, Maschinen, Eisen- und Emaillewaren.

Afrika

Die Mitglieder des „Afrika-Vereins“ starteten bereits 1948 nach der Südafrikanischen Union, um sich alten Freunden in Erinnerung zu bringen. 1949 schwärmten schon hunderte von Hamburg nach West-, Ost- und Nordostafrika aus. „Sie wurden überall herzlich und mit großer Freude aufgenommen“, strahlt Dr. Jantzen vom Afrika-Verein. „Der deutsche Name steht drüben in hohem Kurs.“

Wenn bisher doch die erhofften Geschäfte ausblieben, lag das nach Ansicht der Exporteure daran:

1. leidet der wiederangelaufene Export unter den scharfen Einfuhrbeschränkungen.
2. ist er gehemmt durch Deutschlands Einstufung als Hartwährungsland.
3. fehlt es an den im West- und Nordafrikageschäft ausschlaggebenden eigenen Absatzorganisationen.

China

„Das wäre jetzt ein Markt für uns“, kommentiert Theodor Strewe die Exportmöglichkeiten nach dem neuen China. Strewe ist Präsident der Berliner Studiengesellschaft für deutsch-chinesische Zusammenarbeit. „Die brauchen praktisch alles, von der Feile bis zur Dampfmaschine“, sagt er.

Der 78jährige, der mit seinem Spitzbart selbst aussieht, wie ein Mandarin, ist alter Chinakenner. Er lebte 19 Jahre lang in Peking. An der dortigen Universität dozierte er Recht und Wirtschaft.

Schon vor dem ersten Weltkrieg versuchte Strewe als Berater des ostasiatischen Reichsverbandes der Industrie mit Hilfe von einigen Großindustriellen wie Krupp und Stinnes, ein Ex- und Import-Monopol China-Deutschland zu errichten. Aber England torpedierte die ganze Angelegenheit. Und nach 1919 hatte England den Handel Deutschland-China fast vollkommen unterbunden.

Wirtschaftsexperte und Ostasienkenner Strewe hat immer noch den großen Plan, einen absoluten Handel zwischen Ostasien und Deutschland herzustellen. Unter Umgehung Englands und Amerikas. Diesen Plan hat seine „Deutsch-Ostasiatische Gesellschaft“ 1950 wieder aufgegriffen.

Der alte Herr in seiner Wohnung am Nikolassee Albig Weg glaubt, bald den ersten Geschäftsabschluß in der Tasche zu haben: Die Luftvermessung des Reiches der Mitte. Schon heute füttert er mit anderen „Ostasiaten“ rund 20 Ingenieure, Kaufleute und andere China-Interessenten mit chinesischer Geschichte, Umgangsformen und der chinesischen Sprache. Auch zwei Herren der kommenden Pieck-Botschaft in Peking lassen sich von Strewes ostasiatischer Gesellschaft China-Instruktionen erteilen.

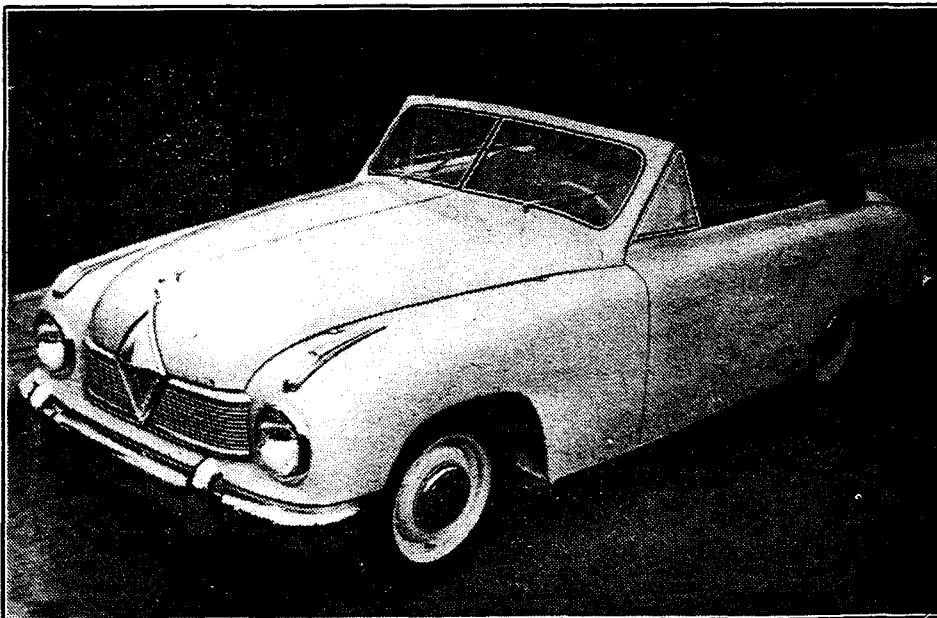
Theodor winkt stolz mit einem Brief aus Schanghai: „Den schreibt mir ein chinesischer Geschäftsfreund und bestellt nur auf den einzigen guten Ruf hin, ohne die Waren gesehen zu haben. So ist es in ganz China, meint Strewe, „der good will für Deutschland ist immer noch bei allen chinesischen Geschäftsleuten vorhanden.“

„China ist ein einzigartiger Absatzmarkt für Deutschland“, begeistert sich der Präsident. Er kennt Mao-tse-tungs 15-Jahresplan. China ist ein Land der Dörfer ohne Straßen. Wenn China eine Nation werden will, muß es Straßen bauen. Erst recht ein kommunistischer Staat, der sich politisch und wirtschaftlich nur durch eine zentralistische Planung verwirklicht. China braucht ein Straßennetz von 1 600 000 Kilometer Länge. Heute stehen insgesamt 50 000 Kilometer benutzbarer Straßen zur Verfügung. „Sind das etwa keine Chancen für unsere Straßenbau-Firmen?“

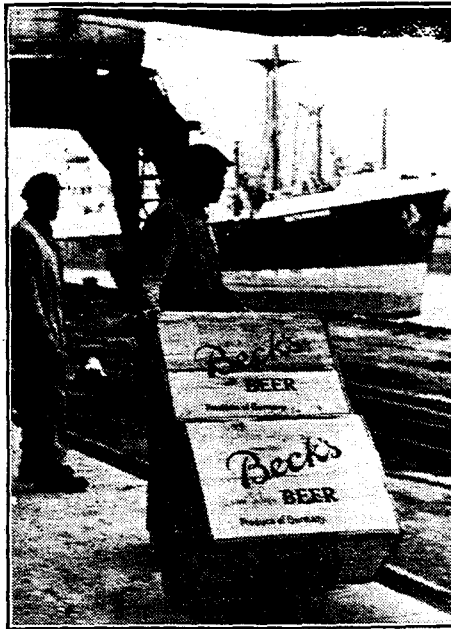
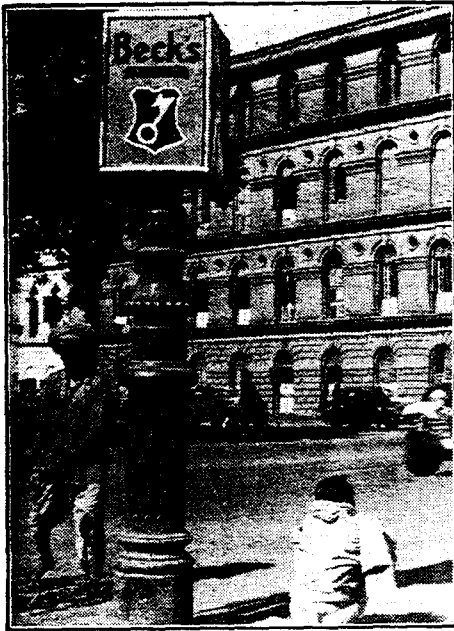
Der Krieg reduzierte das chinesische Eisenbahnnetz von 19 200 Kilometer auf 9 000 Kilometer Länge. Durch den Bürgerkrieg der letzten Jahre schrumpfte es abermals erheblich zusammen. Tschiang-kaischek plante ein Schienennetz von 160 000 Kilometer. (USA 377 600 Kilometer). Mao-tse-tung ist nicht bescheidener. „Und die ersten deutschen Schienen sind schon unterwegs.“

Auch der chinesische Bedarf an rollendem Material ist nicht geringer. 25 000 Lokomotiven, 250 000 Waggons und 3 000 000 Autos will Mao-tse-tung in den nächsten Jahren kaufen. Außerdem soll eine Auto-Produktion aufgebaut werden mit einem jährlichen Ausstoß von einer halben Million. „Na, wär' das was für uns?“ strahlt Strewe.

Die jährliche chinesische Stahlerzeugung ist während des Krieges auf 50 000 Tonnen



Mit neuen Modellen: „Superior“ (oben) und „Hansa 1500“



Die gleiche Sorte Exportbier

1939 noch in Kalkutta

1949 wieder ab Bremen

gefallen. China wird noch lange auf große Stahl- und Eisen-Importe angewiesen sein. Und in allen industriellen Branchen: Elektrifizierung, Bergwerkswesen, Schwer- und Leichtindustrie, Baumaschinen und Textilindustrie steht China vor dem Aufbau und braucht Maschinen.

Wie ganz Osteuropa.

Der Minister für Außenhandel und Materialversorgung der Ostzonenrepublik Georg Handke verhandelte in Moskau über die letzten Bedingungen eines ost-deutsch-chinesischen Handelsvertrages mit Mao-tse-tung. Mit einem Warte-nur-balde-Seitenblick auf Rhein und Ruhr wurde in den Vorbesprechungen der Passus gebilligt: Zu gegebener Zeit wird auch Westdeutschland in den Handelsvertrag eingeschlossen.

Der Pakt soll bis Ende Mai unterzeichnet sein.

Westdeutschland macht dazu neidische Augen, genau wie zu dem florierenden Handel der Ostzone mit dem alten Absatzgebiet Osteuropa. 600 Millionen Dollar Exporte büßt Westdeutschland jährlich durch den eisernen Vorhang ein.

Nordamerika

Die Achilles-Ferse der westdeutschen und westeuropäischen Ausfuhr überhaupt ist der Export in die Dollargebiete. Die Bundesrepublik führte 1949 allein aus den USA für 825 Millionen Dollar Waren ein und exportierte dagegen für ganze 47 Millionen. (Davon noch für 12 Millionen Dollar Schrott). Die gesamte westdeutsche Dollarbilanz verzeichnete im vergangenen Jahr ein Defizit von 917 Millionen Dollar. Bis zum Ende des Marshallplanes im Jahre 1952 soll sie möglichst ausgeglichen sein. Aber daran glaubt kein Mensch mehr.

Das amerikanische Handelsministerium kündigte an, im kommenden Herbst werde der erste Handelsvertrag Westdeutschlands mit den USA zustande kommen.

Für Hubert Sternberg, Präsident der großen „Arbeitsgemeinschaft Außenhandel der deutschen Wirtschaft“ ist der amerikanische Markt die kommende Schlüsselstellung des deutschen Außenhandels.

Der 54jährige Exportfachmann von der Heidelberger Schnellpressenfabrik A. G. sieht den „Dollar-Drive“ als eine nationale Aufgabe an. In einem Brief an ERP-Mi-

nister Franz Blücher (Fußnote: „Der Herr Bundesminister für Wirtschaft ist auch unterrichtet“) legte Sternberg das Programm über ein amerikanisches und ein deutsches Dollar-drive-Büro vor.

Anfang März wurde mit einer Exportkundgebung das Büro der deutschen Seite konstituiert: Gesellschaft zur Förderung des deutsch-amerikanischen Handels mbH. Die beratenden Gremien A und B sind mit den besten deutschen Exportfachverständigen aller Branchen besetzt.

Als Hauptforderungen der exportorientierten deutschen Wirtschaft wurden der Bundesregierung angetragen:

- Ein Dollar-Bonus, der für alle Empfangsberechtigte frei verfügbar sein und seiner Höhe nach einen wirklichen Anreiz bieten soll.
- Wirklich ausreichende Kreditgebung.
- Besondere Finanzierungsmöglichkeiten ausreichender Konsignationslager in den USA.
- Bevorzugte Bereitstellung von Investitionskrediten für die Exportindustrie und bevorzugt für Firmen, die USA-Export betreiben.
- Für den Gesamtexport Deutschlands: Steuerliche Erleichterungen, steuerlicher Anreiz zur Investierung, Rückstellungsmöglichkeiten für Auslandsniederlassungen und Auslandsreklame, volle Rückvergütung der deutschen Umsatzsteuer für alle Vorfabrikationsstufen.

„Das A und O dieser Forderungen ist der Dollar-Bonus“, interpretiert Hubert Sternberg. Darüber wird augenblicklich mit den Hohen Kommissaren, der Bank Deutscher Länder und der Bundesregierung verhandelt. Ueber die Notwendigkeit des Dollar-Bonus an sich sind sich diese Stellen einig, nur über die Höhe noch nicht.

Die Arbeitsgemeinschaft Außenhandel besteht auf 30 Prozent. Das heißt 30 Prozent des Dollarerlöses, über die der jeweilige Exporteur nach eigenem Ermessen verfügen kann. Beispielsweise zur Finanzierung von Auslandsreisen, Einkauf von Maschinen im Ausland usw.

Der amerikanische Markt ist schwierig. Viele deutsche Artikel sind den Amerikanern zu gründlich gearbeitet und zu wenig attraktiv aufgemacht. „Eine Maschine soll gar nicht 20 Jahre arbeiten. Nach drei, vier Jahren gehört sie sowieso auf den Schrott-

haufen. Wer mit der fortlaufenden Rationalisierung und Verbesserung Schritt halten will, kann sich in Amerika nach ein paar Jahren keine alten Produktionsanlagen und -methoden mehr leisten“, berichtet der erste wenige deutschen Kaufleute denen die Reise nach den Staaten glückte. In Hessen waren es im vergangenen Jahr ganze 12 Mann.

Protektion

Hubert Sternberg gibt zu, daß es für die deutschen Fabrikanten andere, vielleicht auch lohnendere Exportmärkte gibt und daß eine nennenswerte Ausdehnung des US-Absatzes besondere Unkosten verursacht. „Aber es muß heute immer wieder versucht werden, den US-Markt mit zu beliefern. Ich betone ausdrücklich: mit zu beliefern und nicht zu erobern.“

Damit will Außenhändler Sternberg der protektionistischen Attacken amerikanischer Industrieller gegen höhere Einfuhr nach den USA die Spitze abbiegen. Auch die amerikanischen Gewerkschaften haben sich bereits bei der Regierung beschwert daß zu viele europäische Waren ins Land hereinkommen, die die eigene Produktion gefährden. Dabei würde selbst die angestrebte Erhöhung des deutschen Exportes auf 300 Millionen Dollar neben den 140 Milliarden Dollar der jährlichen Industrieproduktion der USA völlig verschwinden.

Davon sind nicht alle amerikanischer Einfuhrbehörden überzeugt. Sie haben sich auf einige Tricks spezialisiert, um die deutsche und die europäische Einfuhr überhaupt abzuriegeln. So sind beispielsweise für die Einfuhr von Champignons Bestimmungen erlassen, nach denen nur Konservenbüchsen im Gewicht von 15 Unzen importiert werden dürfen. Die international übliche Verpackungsdose wiegt aber 16 Unzen. Wegen der einen Unze kann die Konservenbüchsenindustrie nicht umgemodelt werden. Also kommen praktisch keine Champignons nach Amerika herein.

Es geht auch noch bequemer. Für verschiedene Warengruppen wird einfach monatlang der Zoll nicht bekanntgegeben. Solange stoppt dann natürlich auch der Warenverkehr, weil ohne den Zoll niemand kalkulieren kann. Allein für deutsche Spielwaren, die in Amerika immer noch sehr gefragt sind, werden Zölle bis zu 50 und 60 Prozent erhoben.

Auch für Präzisionsinstrumente, Fotoapparate, optische Geräte und Pharmazeutika, die in Amerika und Kanada immer noch Bestseller sind, werden die Einfuhrrestriktionen nur langsam gelockert. Die amerikanische Regierung hat einen weiteren Abbau der Zölle zugesagt.

Marshallplan-Messe

Vom 7. bis 19. August 1950 plant die ganz ERP-Staatengruppe einen geschlossene Sprung über den großen Teich. Auf eine ersten internationalen Messe in Chicago soll den Amerikanern gezeigt werden, was Westeuropa ihnen verkaufen will. Auch Westdeutschland ist mit von der Partie.

Das deutsche Komitee für die Marshallplanmesse hat sich einen Raum von 200 Quadratmeter reservieren lassen. (Ein Quadratmeter kostet 72 Dollar.) Es macht Mühe ihn vollzukriegen.

Im Büro des deutschen Komitees in der Frankfurter Wielandstraße 43 werde Brandbriefe an die Industrie geschrieben mit der Aufforderung, sich zu beteiligen. Die Reisekosten (hin und zurück etwa 605 Dollar) können in D-Mark bezahlt werden.

Aber D-Mark sind auch in Deutschland eine knappe, harte Währung. Das deutsche Komitee für die Messe hat den Anmeldetermin bereits zweimal verlängern müssen.