

„WIR KAUFEN DIE GANZE DEUTSCHE INDUSTRIE“

Report über amerikanische Investitionen in der Bundesrepublik

In der Nähe des Deutschen Ecks, wo sich Rhein und Mosel vereinigen, hat ein Architekt aus Übersee einen amerikanischen Eckpfeiler errichtet.

Im Sommer 1945 schossen dort amerikanische Besatzungssoldaten das Kupferdenkmal Kaiser Wilhelms I. zusammen. In diesem Jahr ließ sich in der Nachbarschaft der ehemaligen nationalen Thingstätte ein amerikanischer Aluminium-Kaiser nieder. Seit mehreren Monaten läuft in Koblenz-Wallersheim die erste deutsche Fabrik des Aluminium-Großindustriellen Henry Kaiser auf vollen Touren.

Seine Ingenieure setzten jüngst noch ein zweites Kaiser-Werk, die Elektrokabelfabrik in Berlin-Britz, in Betrieb: Sie soll jährlich 5000 Tonnen Freileitungseile aus Aluminium herstellen.

Während des Zweiten Weltkrieges hatte Henry Kaiser mit seinen Jeeps und Liberty-Schiffen — Nachschubfrachtern, die er im Schnellverfahren herstellen ließ — an der militärischen Invasion Europas mitgeholfen. Jetzt ist er ein Pionier der zweiten Invasion, der wirtschaftlichen Eroberung Europas durch amerikanische Investitionen, die in den Hauptstädten der EWG-Länder Alarmstimmung auslöste.

Im Brüsseler Hauptquartier des Gemeinsamen Marktes verlangten vor allem die Franzosen nach Abwehrwaffen, um die Invasion zu stoppen. Die wirtschaftlichen Eroberer zielen jedoch weniger auf de Gaulles Frankreich — ihre große Liebe heißt Germany (siehe Graphik Seite 52).

Bis Ende 1960 engagierten sich amerikanische Industrielle und Geschäftsleute mit etwa vier Milliarden Mark in der westdeutschen Wirtschaft. Inzwischen ist diese Investitionssumme auf 9,2 Milliarden Mark angestiegen. Sie hat sich in viereinhalb Jahren mehr als verdoppelt und überragt die gesamten westdeutschen Auslandsinvestitionen um zwei Milliarden Mark*.

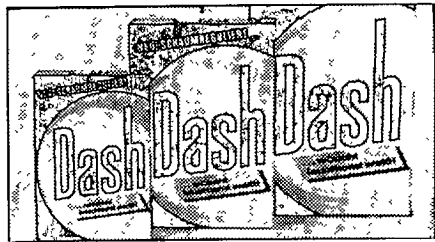
1957 betätigten sich erst 350 amerikanische Industrie- und Handelsfirmen in der Bundesrepublik, darunter die altingesessenen wie Esso, Opel und Ford; heute hängen 1150 amerikanische Firmen im bundesdeutschen Wirtschaftsgebiet, davon 450 als Produktionsunternehmen.

Auf vielen neuen Großbaustellen baut amerikanisches Kapital mit; so am Mainufer des Städtchens Großauheim bei Hanau, wo sich auf 80 000 Quadratmetern die Bostoner Cabot Corporation niederlassen will. Sie produziert jährlich 500 000 Tonnen Carbon Black, gewöhnlich Ruß genannt, und beliefert damit die Gummifabriken der meisten westlichen Industrieländer.

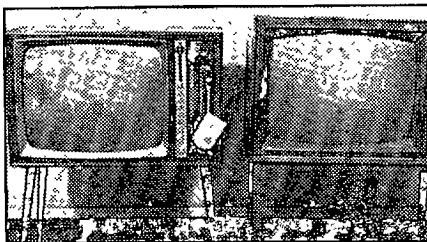
Die westdeutschen Reifenhersteller wurden bisher von den Rußfabriken der Deutschen Gold- und Silber-Scheideanstalt (Degussa) versorgt. Das wird sich aber schon im nächsten Jahr ändern, wenn die amerikanischen Rußmacher



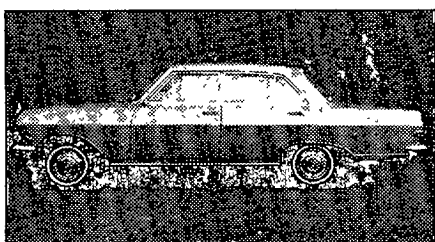
Stärkungsmittel Buerlecinth



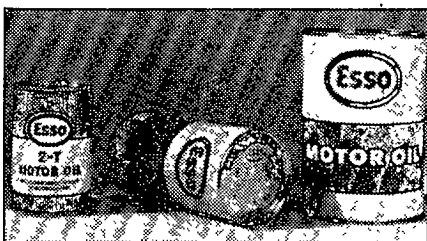
Waschmittel Dash



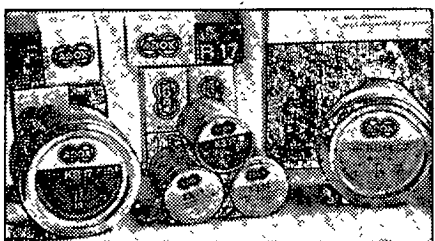
Graelz-Fernsehgerät



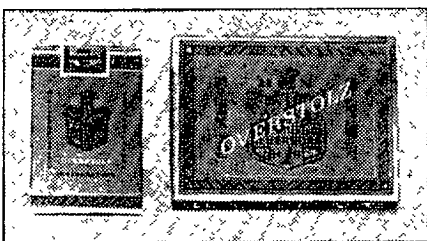
Opel-Automobil



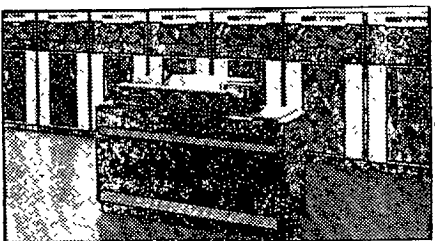
Esso-Motoröl



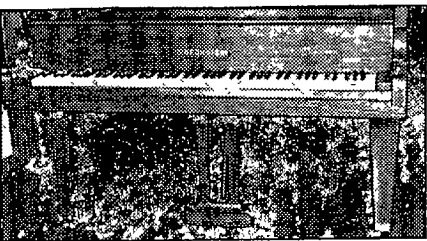
Adox-Filme



Overstolz-Zigaretten



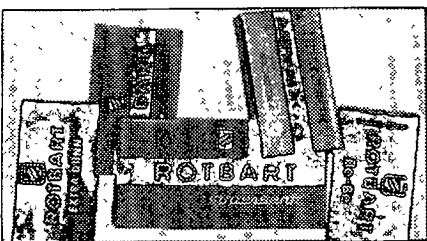
IBM-Computer



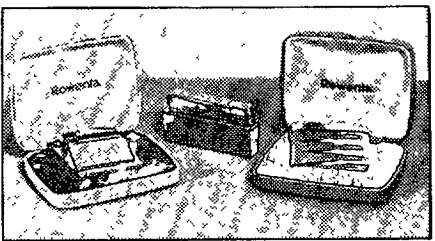
Bechstein-Flügel



Trüller-Keks



Rotbart-Rasierklappen



Rowenta-Feuerzeuge

Produkte von US-Firmen in Deutschland

Über 1000 amerikanische Unternehmen auf Jagd nach D-Mark-Dividenden

* Die westdeutsche Wirtschaft legte im Ausland 7,2 Milliarden Mark an; alle Auslandsinvestitionen in der Bundesrepublik betragen hingegen etwa 50 Milliarden Mark.



Aufenthalt in Athen? Im Athen Hilton wartet ein Swimming Pool inmitten eines griechischen Terrassengartens auf Sie.

Der Manager des Athen Hilton, Jean Pierre Piquet, hat ein Auge für griechische Schönheit. Neben dem Schwimmbecken im Terrassengarten bietet er Ihnen ein byzantinisches Café, eine echt griechische Taverne, in der sich die Feinschmecker der Stadt treffen, ein Dachgarten-Restaurant und geschmackvoll ausgestattete Zimmer mit Blick auf die Akropolis, die Stadt oder das Meer. Die Zimmerreservierung übernimmt Ihr Reisebüro oder jedes Hilton Hotel oder Hilton Reservierungs-Büro.

Athen Hilton

International—mit dem
Berühmten Komfort der
Hilton Hotels

am Main mit der Produktion beginnen und ihren schwarzen Ölstaub in die nächstgelegenen Reifenfabriken von Dunlop, Fulda, Veith-Pirelli und Michelin transportieren werden.

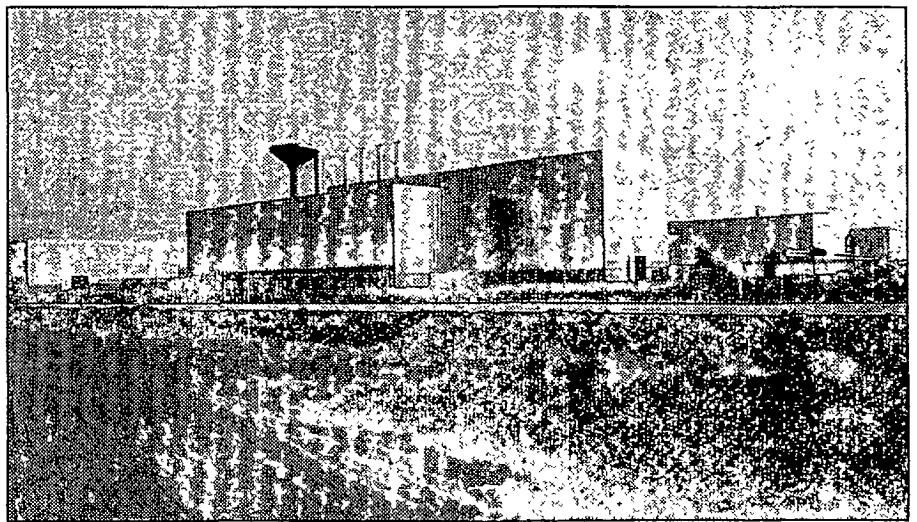
Außer Cabot wollen sich noch die Columbian Carbon Company und die United Carbon Company in der Bundesrepublik ansiedeln. Die drei amerikanischen Rußriesen, die sich schon in der übrigen westlichen Welt den Markt aufteilen, stürmten nach Deutschland, weil sie glauben, daß hier ihre Gewinnchancen mit der fortschreitenden Motorisierung am stärksten wachsen.

Während diese Industriebauten bei viel Baumaschinengedröhn aus dem Boden wachsen, drängen die Dollar-Investoren an vielen anderen Stellen auf leisen Sohlen vor. Fast lautlos wurden in den letzten Jahren Dutzende alter deutscher Markenfirmen aufgesogen oder unterwandert. Wer sich zum Beispiel mit Rotbart oder Gillette-Klingen den Bart schabt, wer Overstolz vom

Brückenkopf der Invasion war zunächst England. Dort ergoß sich der Dollarregen über Hunderte neugegründeter Zweigwerke und Verkaufsfilialen amerikanischer Firmen, die gleichermaßen vom Efta-Markt wie von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft profitieren wollten. Der Kapitalstrom wurde aber umdirigiert, als de Gaulle 1963 die Verhandlungen über Großbritanniens EWG-Beitritt scheitern ließ.

Da sich der Binnenmarkt in den sechs EWG-Ländern mit seinen 179 Millionen Konsumenten schneller entwickelte als die Konsumkraft der sieben Efta-Partner, setzten die Investoren auf Kleins-Europa. Dort entfaltete sich in beschleunigtem Tempo jener hohe Lebensstandard, den die amerikanischen Durchschnittsbürger schon in der zweiten Hälfte der dreißiger Jahre erreicht haben.

Seither sind die Expansionsmöglichkeiten in den USA stark geschrumpft. Rationalisierung und Automation haben



US-Werk in Koblenz: Statt des Kaisers aus Kupfer ein Aluminium-Kaiser aus Übersee

Rhein raucht und sich die Zigarette mit einem Rowenta-Feuerzeug anzündet, wer seine Kamera mit Adox-Filmen lädt und seine Nerven mit Buer-Lecithin aus Köln stärkt, der kräftigt — ohne es zu wissen — die Einnahmen der neuen Herren aus Übersee. Auch Trüller-Keks und Knäckebröt sind fest in amerikanischer Hand, und bei der C. Bechstein-Pianofortefabrik in Berlin klinkert der Mehrheitsaktionär Baldwin aus Cincinnati auf den Gewinnast.

„Doing business in Germany“ wurde zum Werbeslogan vieler Makler, die den invasionsfreudigen Amerikanern Hunderte verkaufsbereiter oder anlehungsbedürftiger Firmen, meist aus der mittleren Kategorie, offerieren. Amerikanische Banken in den EWG-Ländern haben lange Listen von kleinen Familienkonzernen aufgestellt, die sich schwerlich im Konkurrenzkampf durchsetzen können, die immer tiefer in Schulden geraten sind und schnell Hilfe brauchen.

Der Hamburger Industrie- und Handelsmakler Horst Angermann, der sich für den aktivsten Fabrikverkäufer im EWG-Raum hält, behauptet: „Ich habe einen Auftragsstapel in Höhe von einer Milliarde Mark. Das ist etwa die Summe, die meine Klienten zahlen wollen, wenn ich ihnen die gewünschten Betriebe in der Bundesrepublik beschaffe.“

ihr Optimum fast erreicht. Die starke Konkurrenz der Mammutkonzerne drückte die Gewinne. „Durchschnittlich zieht die Industrie aus ihrem Investitionskapital in den USA neun Prozent Reingewinn, in Westeuropa dagegen durchschnittlich noch zwölf Prozent, in manchen Fällen sogar bis zu 35 Prozent“, schrieb kürzlich das New Yorker Nachrichtenmagazin „Newsweek“.

Sehr verlockend sind für die Invasoren ferner:

- ▷ das niedrigere westeuropäische Lohnniveau und
- ▷ die Vorteile des überhöhten Dollar-Wechselkurses.

Amerikanische Finanzexperten geben offen zu, daß der Dollar in den USA nur noch die Kaufkraft von etwa 2,60 Mark besitzt. Wenn ein amerikanischer Unternehmer in Westdeutschland einen Betrieb für zwölf Millionen Mark (drei Millionen Dollar) kauft, so kostet ihn die Fabrik in Wirklichkeit nur 7,8 Millionen Mark. Alle diese Vorteile bewogen Tausende amerikanischer Bosse, einen Fuß in die Tür des Gemeinsamen Marktes zu klemmen, und auf diesem Markt genießen sie nun die Früchte des Zollabbaus.

Die geschicktesten Konzernherren gründeten zunächst mit relativ geringen Dollarbeträgen einen Verkaufsstütz-

GRATIS

VON Japan Air Lines für Ihre Geschäftsreise nach Tokio

● **Reiseführer für den Geschäftsmann durch Japan**
Mit 56 Seiten und vielen Abbildungen ist dieses Büchlein eine wahre Fundgrube für nützliche Tips und Auskünfte.

● **Ein Scheckheft mit 66 Gutscheinen**
für 10–20% Preisermäßigung bei Ihren Einkäufen in den besten Geschäften Tokios. Sowie für extra Dienstleistungen in Hotels, Restaurants, Bars, Nachtclubs, Autovermietungen und vielen mehr.

● **Ein Wörterbuch und eine Schallplatte**
mit den wichtigsten Redewendungen Ihres Gastlandes. Nehmen Sie sich die Zeit hierfür, Ihre japanischen Geschäftsfreunde werden diese kleine Geste der Höflichkeit ganz besonders zu schätzen wissen.

Und wenn Sie dann fliegen – fragen Sie Ihr IATA-Flugreisebüro nach dem umfangreichsten Angebot nach Fernost. Täglich mehrere Flüge im Gemeinschaftsdienst: Air France – Alitalia – Japan Air Lines – Lufthansa.

GUTSCHEIN

Bitte senden Sie mir unverbindlich gegen eine Schutzgebühr von DM 1,- (in Briefmarken) das Informationsmaterial.

Name: _____

Anschrift: _____

Beruf: _____

Wann werden Sie voraussichtlich

fliegen? _____

Täglich Europa – Japan

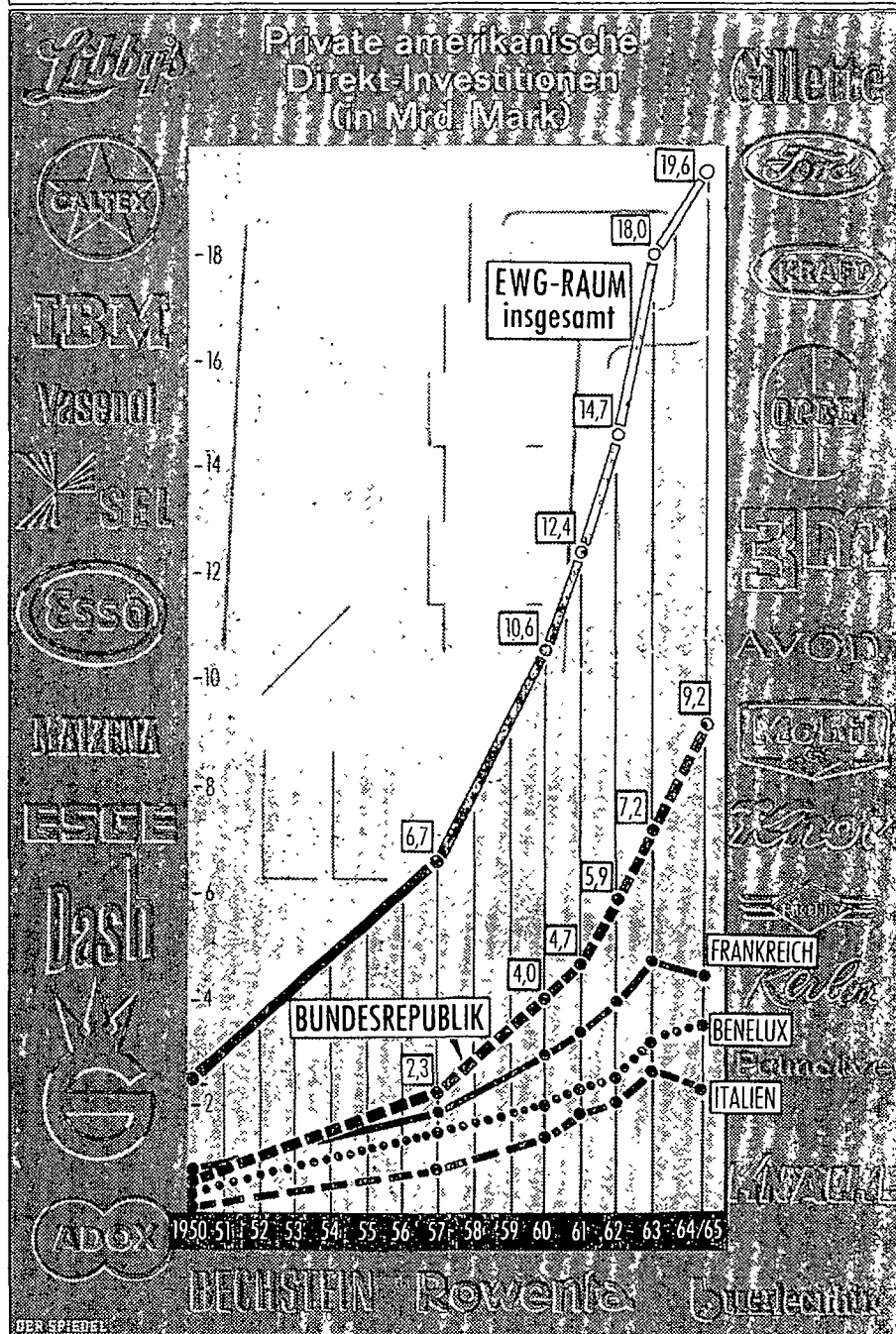
**JAPAN
AIR
LINES**



6 Frankfurt am Main, Kaiserstraße 79

DEUTSCHLAND

DIE ZWEITE US-INVASION IN EUROPA



punkt. Den Reingewinn investierten sie dann in deutsche Firmenbeteiligungen oder in eine Fabrik. Nach wenigen Jahren hatten sie in konjunkturbegünstigten Branchen so viel verdient, daß sie die zweite Fabrik und bald darauf noch eine aufkaufen oder bauen konnten.

So eröffnete zum Beispiel 1951 die bis dahin in Deutschland fast unbekannte Minnesota Mining & Manufacturing Company, kurz 3M-Company genannt, in Düsseldorf ein Verkaufsbüro. 1955 übernahm sie von dem Hamburger Industriellen Wilhelm Carstens eine Elektro-Isolationsmittel-Fabrik und die Farbenfirma Relius. Heute besitzt 3M in der Bundesrepublik sechs Produktionsbetriebe mit über 100 Millionen Mark Jahresumsatz.

Für den Aufbau dieser Firmengruppe hat die Muttergesellschaft nur etwa 1,7 Millionen Dollar zur Verfügung gestellt.

Den größten Teil der Investitionen haben die westdeutschen Betriebe in neun Jahren selbst verdient. Sie bestreiten heute mit ihren Produkten etwa ein Fünftel des gesamten 3M-Auslandsgeschäfts. Ihr jährlicher Exporterlös ist fast dreimal so groß wie das Dollar-Startkapital.

Die 3M-Company gehört zu den fortschrittlichsten amerikanischen Gesellschaften, die mit einer Fülle technischer Neuheiten den Weltmarkt erobert haben. Die Gründer der Gesellschaft begannen vor 63 Jahren mit einer Kiesgrube, in der sie nach dem Schleifmittel Korund schürften. Später stellten sie Sandpapier her, mehrmals standen sie vor der Pleite. Heute produziert der Konzern (Jahresumsatz fast vier Milliarden Mark) über 35 000 verschiedene Artikel, darunter Tonbänder und die Photokopiergeräte Thermo-Fax.

Einen Teil der auf dem EWG-Markt verdienten Gewinne legten die ehemaligen Kiesgrubenherren im vergangenen Jahr in Italien an, wo sie die nach Kodak und Agfa-Gevaert drittgrößte Film- und Photoartikelfabrik der Welt, Ferrania, aufkauften.

Am leichtesten kamen die Invasoren zum Ziel, wenn sie in die Hürden der mittelständischen Wirtschaft einbrachen, in deren Reihen viele Fabrikanten knieweich geworden sind. „Etwa zehn Prozent aller mittleren Industriellen befürchten, daß sie bei voller Entfaltung des Gemeinsamen Marktes dem scharfen Wettbewerb nicht mehr gewachsen sind und dem Konzentrationstrend erliegen werden“, sagt Fabrikverkäufer Angermann. „Die meisten dieser Unternehmen sind unterkapitalisiert. Ihre Besitzer stehen vor der Alternative, sich einem finanzstärkeren Konkurrenten anzuschließen oder zu verkaufen, bevor die Krise eintritt.“

Aus solchen Erwägungen kapitulierte zum Beispiel der Rundfunk- und Fernsehgerätefabrikant Erich Graetz, Enkel des Firmengründers, vor seinem 70. Geburtstag. Er verkaufte das Unternehmen an die Standard Elektrik Lorenz AG (Sel), die Tochtergesellschaft der International Telephone and Telegraph Corporation in New York, von der er so lange die Elektronen-Röhren und Bauelemente bezogen hatte.

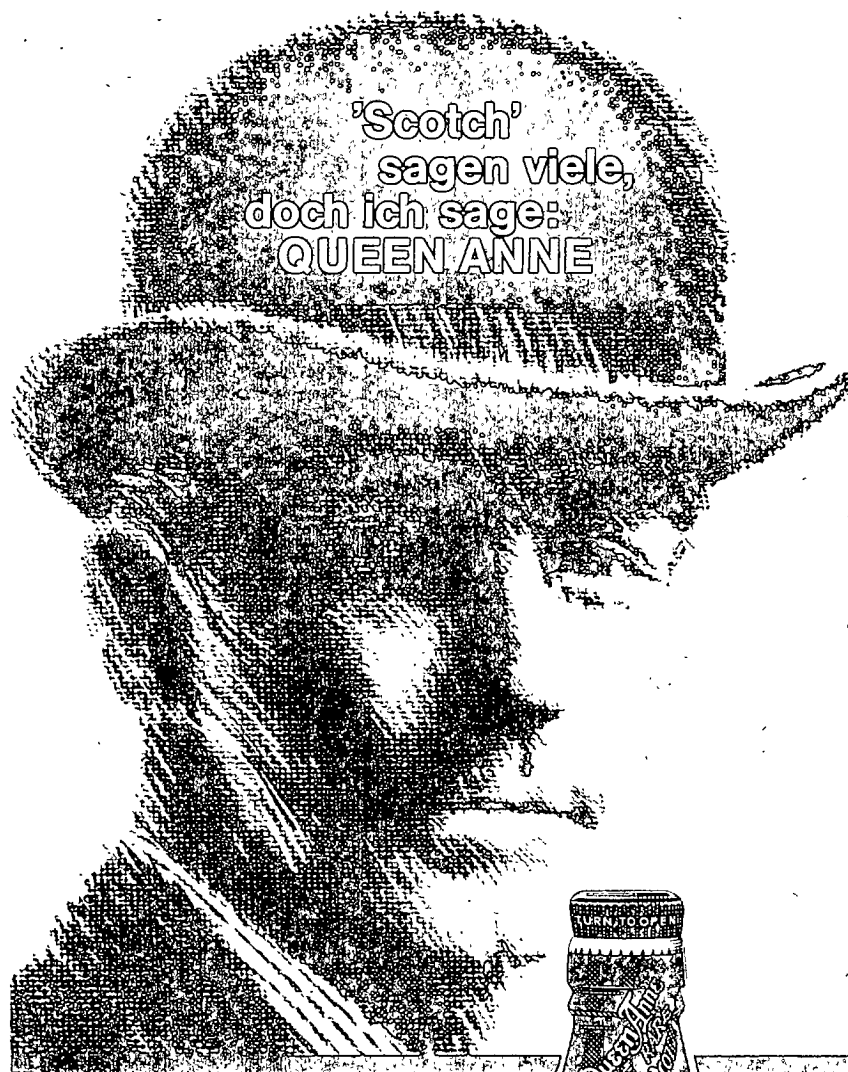
Graetz hatte eingesehen, daß sich auf die Dauer nur die marktbeherrschenden Firmen mit eigener Röhrenproduktion, wie Philips, Telefunken und Sel, behaupten werden. Mit dem Verkaufserlös kann er sich in seiner Tessiner Villa den Lebensabend verschönen. Sel genießt indes die Früchte der Expansion. Im jüngsten Geschäftsbericht stand unter der Rubrik Rundfunk, Fernsehen, Phono die stolze Umsatzziffer 307 Millionen Mark.

Mitunter signalisierten Banken, die um ihre Kredite bangten, interessierten Amerikanern, wo etwas in Deutschland zu holen ist. So konnte sich die D. H. Baldwin Company in Cincinnati die Aktienmehrheit der deutschen Piano-fortefabrik C. Bechstein in West-Berlin verschaffen, nachdem ein Mitglied der Bechstein-Familie wegen einer Bankschuld in finanzielle Schwierigkeiten geraten war. Vorher hatte Baldwin schon über eine Bank ein dickes Bechstein-Aktienpaket aufgekauft.

„Es ist ein Jammer, daß eine solche Firma, die über 112 Jahre in Familienbesitz war, nun praktisch in amerikanischen Besitz übergegangen ist“, bedauert Vorstandsmitglied Edwin Bechstein, der als letzter Familienaktionär noch 26,5 Prozent der Anteile hält.

Die Deutsche Maizena Werke GmbH in Hamburg und ihre Töchter, darunter die C. H. Knorr GmbH in Heilbronn, sind hundertprozentig Eigentum der Corn Products Co in New York.

Mit Vorbedacht pirschten sich die Agenten der US-Konzerne an morsche Firmen heran. So erwarb zum Beispiel das älteste amerikanische Versandhandels-Unternehmen Spiegel Inc., Chicago, vor zweieinhalb Jahren das finanzschwache Offenbacher Versandgeschäft Medaillon. Auf der Suche nach anlehungsbedürftigen Firmen verschmähten die Amerikaner auch zwei Restunternehmen aus Mitteldeutschland nicht: Vaseol aus Leipzig und die



QUEEN ANNE

Rare Scotch Whisky



By Appointment Suppliers of
Scotch Whisky to H. M. The
Queen, Hill Thomson & Co. Ltd.

Import: GODARD GmbH, Neuß/Rh.



Hoflieferant
Ihrer Majestät
der Königin
Elizabeth II.

Berlin W 30: 24 52 02 • Bielefeld: 640 26
Braunschweig: 228 29 • Bremen: 3248 47 • Düsseldorf: 204 01 • Essen: 203 16 • Frankfurt: 292 07
Freiburg: 468 74 • Hamburg: 3389 78 • Hannover: 6617 46 • Karlsruhe: 256 48 • Kassel: 189 84 • Kiel: 622 27 • Köln: 2109 76 • Mannheim: 214 40 • München: 2650 31 • Nürnberg: 2046 18/19 • Saarbrücken: 278 23
Stuttgart: 2250 51

Xerox Corporation, Rochester/New York
Rank Xerox Ltd., London • Fuji-Xerox Co. Ltd., Tokyo

Ersten Deutschen Knäckebrötwerke aus Burg bei Magdeburg.

Der in Leipzig enteignete Vasenol-Fabrikant Dr. Heinrich Köpp war nach Oberndorf am Neckar geflüchtet, wo er während des Krieges einen kleinen Ausweichbetrieb errichtet hatte. Die amerikanische Kosmetikfirma Chesebrough Pond's kaufte dem Leipziger 1962 die Fabrik ab und stellt dort heute neben dem Hygienepulver auch noch Schönheitspuder her.

Das Knäckebröt geriet in dollarstarke Hände, nachdem der schwedische Wasa-Konzern 1960 die Bundesrepublik mit seinem Konkurrenzbröt überschwenkt hatte. Wasa gab für seine Propaganda mehr Geld aus, als die nach Karlsruhe emigrierte Zonenflüchtlingsfirma in einem Jahr einnahm, und steigerte damit seinen Monatsumsatz von 140 000 auf 2,5 Millionen Päckchen.

Vorsorglich alarmierten Banken den expansiven amerikanischen Lebensmittelkonzern National Dairy Products Corporation in New York, der in Westdeutschland schon seit Jahren Schmelzkäse Marke Kraft produziert. 1961 nahm Kraft das Kraftbröt unter seine Käseglocke.

Oft sind die Kapitulationsgründe auch rein privater Natur. Der württembergische Industrielle Georg Henke, Hersteller medizinischer Instrumente, verkaufte seine gutgehenden Betriebe in Tuttlingen und Berlin, weil seine Kinder nicht in seine Fußstapfen getreten waren. „Erben wollet die zwei schon, aber net schaffe“, klagt Henkes Frau.

Der Senior, der seine Fabrikantenlaufbahn vor 44 Jahren mit einer Drehbank und einer Schreibmaschine begonnen hatte, war zunächst an einen dubiosen Bewerber aus den USA geraten. Der Amerikaner fand immer wieder neue Vorwände, um den Vertragsabschluß zu verzögern und nochmals die Produktionsanlagen besichtigen zu können. Als er alle technischen Details ausspioniert hatte, ließ er nichts mehr von sich hören.

Schwer enttäuscht wandte sich Henke an den Hamburger Industriemakler Angermann, der einen anderen Kunden vermittelte: den US-Konzern Litton Industries Inc. in Beverly Hills, der außer Instrumenten und Navigationsgeräten auch Astronautenanzüge fertigt. Litton zahlte Henke 9,3 Millionen Mark in Dollar auf ein Schweizer Konto.

Der Millionen-Rentner ist aber trotz seines Basler Geldhorts etwas mißgestimmt. Er darf seit dem 1. April seinen ehemaligen Betrieb nicht mehr betreten, obwohl er laut Vertrag die neuen Chefs noch ein Jahr lang beraten sollte. Sie wünschen seinen Rat nicht. „In fünf Jahren wird die Firma Henke dreimal größer sein als jetzt“, verkündete die neue Betriebsleitung. Die Amerikaner wollen unter anderem die traditionellen Injektionsspritzen durch „Wegwerfspritzen“ ersetzen, die nach einmaligem Gebrauch in den Mülleimer wandern.

In letzter Zeit drangen die Amerikaner immer stärker in die chemische Industrie ein. Der Vorstandsvorsitzende der Farbenfabriken Bayer AG, Professor Dr. Kurt Hansen, stellte fest, daß „weit mehr als 100 Chemiefirmen in der Bundesrepublik vollständig oder zu maßgeblichen Teilen von US-Unternehmen erworben oder gegründet wurden. Der Wert aller US-Investitionen im westdeutschen Chemiebereich dürfte etwa eine Milliarde Mark erreichen“. Diese Milliarde trug reiche Früchte.



Firmen-Vermittler Angermann
Von einem Käufer aus Beverly Hills...

Schon 1963 ernteten die europäischen Töchter der amerikanischen Chemieunternehmen acht Milliarden Mark Einnahmen.

Bis zum Zusammenbruch des Hitler-Reiches hatte die amerikanische Chemie nicht viel in Deutschland des IG-Farben-Konzerns zu melden. Zwischen dem größten Chemieunternehmen der Welt, E. I. Du Pont de Nemours & Co, und der IG-Farben-Zentrale bestanden zwar enge kommerzielle und wissenschaftliche Kontakte, aber bis in die jüngste Zeit fiel es den Du-Pont-Managern schwer, Konkurrenzstützpunkte in Westdeutschland zu errichten.

Um den EWG-Markt zu erobern, bauten sie ihre Produktionsbasen zunächst in den Beneluxländern auf; in Holland und Luxemburg Kunststoffbetriebe, in Belgien eine Fabrik, die das synthetische Schuhleder Corfam erzeugt. Der entscheidende Sprung nach Westdeutschland gelang dem Chemiegiganten erst vor zweieinhalb Jahren, als Du Pont die über 100 Jahre alte Firma Adox



Angermann-Klient Henke
...9,3 Millionen auf ein Schweizer Konto

Wir vermieten 2 verschiedene
Kopierautomaten.

Einen
großen

914

(kopiert
auch

von Drei-

dimensionalem) und den kleinen 813.

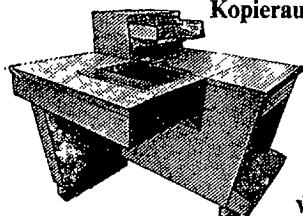
Beide arbeiten
nach dem

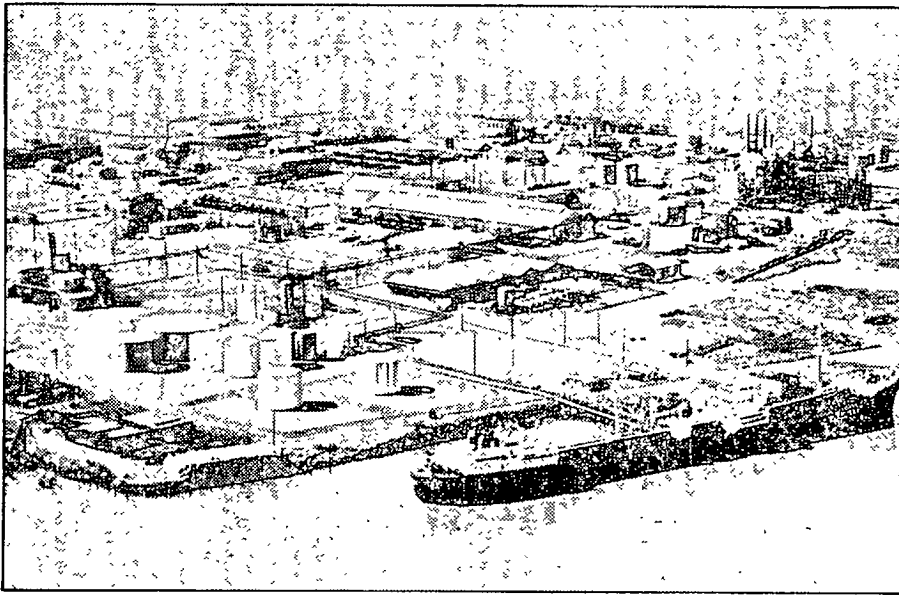
gleichen Prinzip.

Rank Xerox GmbH.,

4 Düsseldorf-Nord,

Tersteegenstraße 61-63





Dow-Chemical-Werk in Amerika: Einen Stützpunkt am Rhein...

Fotowerke Dr. C. Schleussner GmbH mit ihren Fabriken in Neu Isenburg, Köln, Wiesbaden und Schaafheim aufkaufte.

Die Besitzerfamilie gab den Kampf um die Selbständigkeit auf, weil die hohen Investitionsanforderungen in der Photochemie ihr finanzielles Leistungsvermögen überstiegen. Wegen patentrechtlicher Schwierigkeiten durfte sie jahrelang keine Farbfilme herstellen und war dadurch von einer modernen Gewinnquelle abgeschnitten.

Vor einigen Monaten rief Du Ponts neuestes Deutschland-Projekt, der Bau einer Kunstfaserfabrik bei Uentrop am Datteln-Hamm-Kanal, einen Wirbelsturm der Entrüstung hervor. Der Konzern konnte das bisher größte amerikanische Baugrundstück in der Bundesrepublik — 160 Hektar Land- und Forstbesitz — zum Spottpreis von drei Mark pro Quadratmeter erwerben (SPIEGEL 21/1965).

Der Steuerzahlerbund schlug Alarm, weil die öffentliche Hand in diese Baustelle über 20 Millionen Mark investierte, um den zukünftigen großen Gewerbesteuerzahler anzulocken. Die auf

dem Reißbrett entworfene Kunstfaserfabrik (Baukosten etwa 200 Millionen Mark) soll bis 1968 fertig sein.

Während Du Pont in wenigen Tagen mit den Erdarbeiten beginnt, steht in Unna bereits der zweite amerikanische Landbewerber — ein Industriegigant mit etwa zwei Milliarden Dollar Jahresumsatz, dessen Namen die Kreisverwaltung noch nicht nennen will — kurz vor der Vertragsunterzeichnung. Auch dieser Tycoon will eine Superfabrik der chemischen Branche bauen. Die Verhandlungen wurden so geheim geführt, daß selbst der Chemie-Verband in Frankfurt bisher nichts davon erfuhr.

Ein weiteres amerikanisches Chemiezentrum entsteht im badischen Landkreis Bühl auf einem 80 Hektar großen Gelände zwischen Oberrhein und Bundesstraße 36. Der viertgrößte amerikanische Chemiekonzern, Dow Chemical Company (Jahresumsatz 4,4 Milliarden Mark), hat das Terrain für nur fünf Mark pro Quadratmeter billig zusammengekauft, um dort einen Kunststoffbetrieb zu errichten, der Schaumisolierungsmaterial für das Baugewerbe und Zwischenprodukte für die Papier-, Tex-

til- und Farbenindustrie herstellen wird. Mit diesen Produkten wird Dow einen heftigen Konkurrenzkampf gegen die Badische Anilin- und Soda-Fabrik AG und Bayer Leverkusen entfesseln.

Die Fäden der Dow Chemical International laufen in Zürich zusammen, wo die Manager eine Finanzholding mit 300 Millionen Schweizer Franken gründeten. Sie kontrolliert über ein Dutzend europäischer Beteiligungsgesellschaften.

Um den EWG-Markt zu erobern, schreckten die Invasoren vorübergehend nicht vor Verlustgeschäften zurück. Die schärfste Dumping-Attacke ritt die amerikanische Großchemie vor vier Jahren, als sie ihre Überschüsse an Polyäthylen, einer wichtigen Komponente der Kunststoffproduktion, zu Schleuderpreisen exportierte.

„Während die französische Regierung sehr schnell mit der Verhängung eines Antidumping-Zolls reagierte, scheiterten die entsprechenden Bemühungen der deutschen Industrie am ‚Nein‘ des damaligen Bundeskanzlers Adenauer“, kritisierte der Verband der Chemischen Industrie in Frankfurt. „Adenauer widersetzte sich aus politischen Gründen einem deutschen Antidumping-Zoll, obwohl das Vorhandensein eines schweren Dumpings nachgewiesen und vom Bundeswirtschaftsministerium als vorliegend anerkannt worden war.“

Die Dollar-Überbewertung erleichterte den Amerikanern den scharfen Konkurrenzkampf auch in anderen Industriezweigen. So verkaufte zum Beispiel die Düsseldorfer Vertriebszentrale des Ingersoll-Rand-Konzerns — einer großen amerikanischen Industrieausrüstungs-Gesellschaft — Tiefbohrgeräte, die in den USA etwa 63 000 Dollar (nach offiziellem Wechselkurs 252 000 Mark) kosten, im Ruhrgebiet für rund 100 000 Mark.

Bohrstahl offerierte Ingersoll zwölf bis 15 Prozent unter dem üblichen Durchschnittspreis und jagte auf diese Weise dem größten deutschen Bohrstaahlhersteller, der Krupp-Fabrik Widia, zeitweise Stammkunden ab.

Dieses Catch-as-catch-can findet unter den Augen regierungsamtlicher Wirtschaftsförderer aus Washington statt. Seit drei Jahren werden die amerikanischen Unternehmer nachdrücklich vom US-Handelsministerium auf die vielfältigen Möglichkeiten des Gemeinsamen Europäischen Marktes hingewiesen. 1962 richtete das Ministerium in Frankfurt eine Dependence ein, die sich US Trade Center nennt und von dem Konsul Edmund F. Becker geleitet wird.

Becker und sein Stab sondieren systematisch in der Bundesrepublik, in welchen Branchen sich den amerikanischen Unternehmern die besten Entfaltungsmöglichkeiten bieten. Dabei helfen ihnen routinierte amerikanische Marktforschungsfirmen, wie George Fry & Associates, die sich schon vor längerer Zeit in Frankfurt niederließen.

Sie durchleuchteten bisher 23 Industriezweige, darunter die Photoartikel-, Haushalts- und Gartengerätebranche, und testeten ferner den Markt für Motorboote, moderne Lernmittel, Klimaanlagen und Do-it-yourself-Instrumente. Die Marktanalysen werden in Washington ausgewertet und den Branchenvorständen übersandt.

Begabt für die Witterung neuer Konjunkturen, alarmierte Becker die ameri-

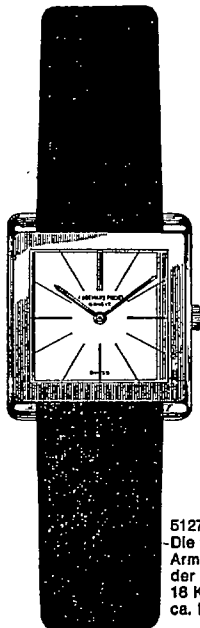


... für fünf Mark pro Quadratmeter: Dow-Chemical-Baugrund im Kreis Bühl



AUDEMARS PIGUET

Es gibt wenige.
Wenige tragen sie.
Wer sie trägt, gehört
zu den Privilegierten
unserer Zeit.



5127:
Die flachste
Armbanduhr
der Welt
18 Kt. Gelbgold,
ca. DM 2260.-

Audemars Piguet
Le Brassus & Genf

kanischen Hersteller von Wasch- und Trockenautomaten. In der Bundesrepublik sind solche gewerblichen Münzautomaten, die in wenigen Minuten schmutzige Wäsche reinigen und trocknen, noch wenig bekannt. Nach jeder Marktanalyse organisiert Becker eine entsprechende Ausstellung amerikanischer Produkte, zu der potentielle deutsche Kunden eingeladen werden.

Kürzlich konnte man in Beckers „Schaufenster der amerikanischen Industrie“ Roboter und Instrumente besichtigen, mit der amerikanischen Groß-Farmer Hennien und Hähnchen hecken und hegen. „Nach diesen Ausstellungen haben sich etwa 150 US-Unternehmen in der Bundesrepublik niedergelassen“, freut sich Konsul Becker, der im Auftrag des Handelsministeriums alle Firmen-Statthalter aus Übersee am Gängelband halten soll.

In seine Kompetenz fällt die von Washington angeordnete Aktion Bush. Die vier Buchstaben sind eine Abkürzung für „Buy US here“, das bedeutet: Alle Amerikaner sollen im Ausland nur von Amerikanern kaufen. Um die Manager der US-Konzerne in der Bundesrepublik an diese Order zu erinnern, wurden sie vor einiger Zeit zu einer Geheimkonferenz nach Wiesbaden bestellt.

„Die Teilnehmer wurden angewiesen, beim Materialeinkauf im Werte von über 50 000 Dollar konsequent der Parole Bush zu folgen und nur bei kleineren Einkäufen bis zu 10 000 Dollar von dieser Direktive abzuweichen“, verriet ein Konferenzgast. „Zustimmend äußerten sich unter anderem Opel, John Deere-Lanz, Caltex und General Electric.“

Aufgefordert halten die zugereisten Manager engsten Kontakt mit amerikanischen Werbeagenturen, Wirtschaftsprüfern, Anwälten und Banken. Die geschäftstüchtigsten Reklamesirenen der New Yorker Madison Avenue, wie Thompson, McCann, Ted Bates und



Trade-Center-Chief Becker, Minister Rusk
Nach der Dollar-Invasion...

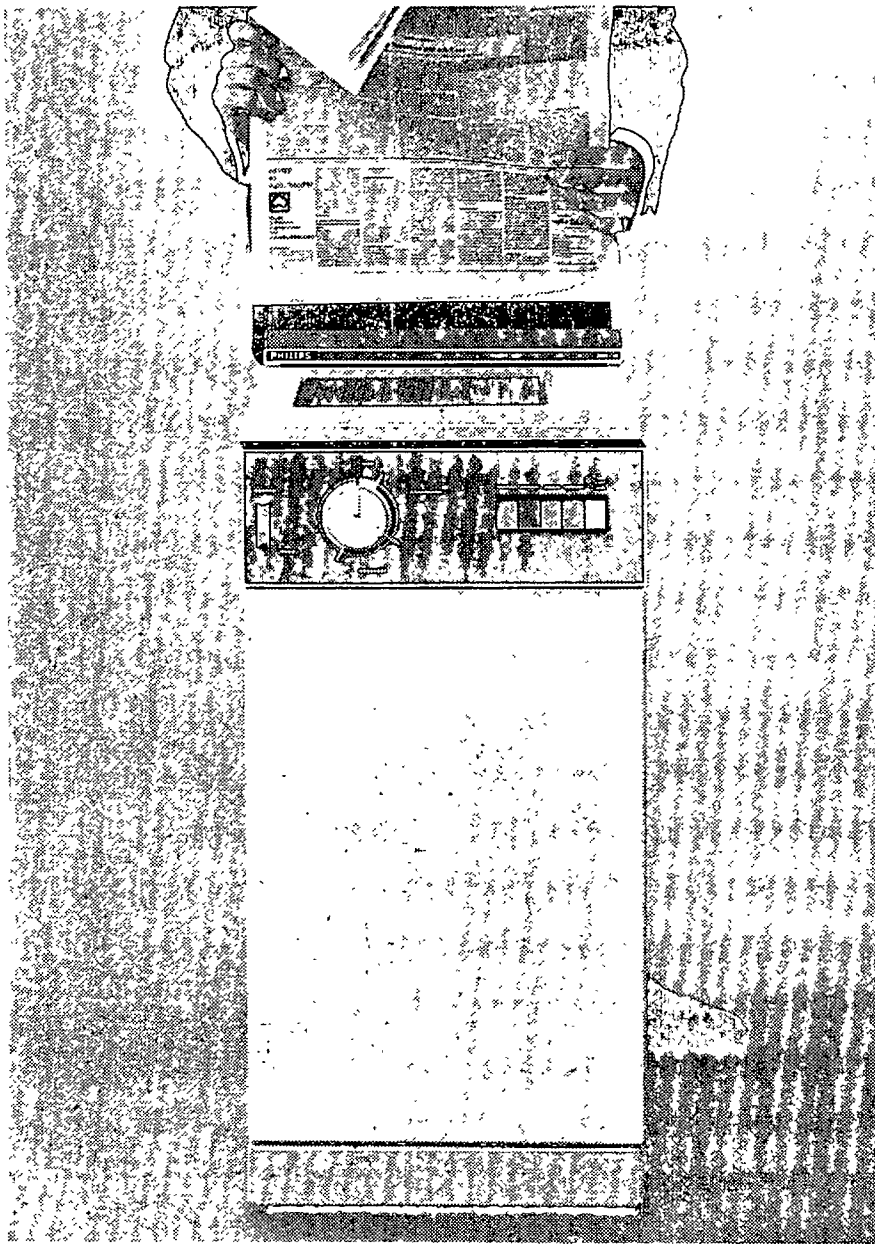
Young & Rubicam, errichteten schon vor Jahren in Frankfurt Zweigunternehmen, um ihren Landsleuten in Westdeutschland jederzeit Werbematerialien liefern zu können.

Wer von den Invasoren Kapitalhilfe benötigt, braucht sich nur an die bundesdeutschen Filialen der größten US-Banken — der Bank of America, der First National City Bank oder der Chase Manhattan Bank — zu wenden. Am 5. Juli eröffnete auch der Morgan Guaranty Trust in Frankfurt eine Bankfiliale. Der Pariser Repräsentant dieses großen amerikanischen Finanztrusts tönte kürzlich scherzhaft: „We are going to buy the whole German industry“ („Wir werden die ganze deutsche Industrie kaufen“).

Den Industriefürsten, in deren Reich die amerikanischen Pioniermanager schon vor längerer Zeit einbrachen,



...die Coca-Colonisation: US Trade Center in Frankfurt



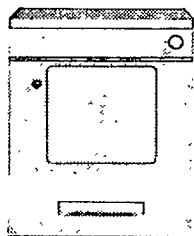
So schmal wie eine Zeitung (40 cm)

ist der **Waschautomat HA 2960**: dabei werden 4 kg Trockenwäsche blütenrein gewaschen und tropffrei geschleudert. Er hat eine warme Vorwäsche und übersichtliche Drucktasten-Bedienung für Normal-, Schon- und Sonderwaschgang sowie Schleudergang. Die Wassertemperatur ist zwischen 30° und 95° C einstellbar. Waschmittel werden automatisch eingespült. Anschlußleistung: 3150 Watt, umschaltbar auf 1920 Watt.

Neu: Extreme Temperaturgenauigkeit durch elektronischen Temperaturregler!

...und denken Sie bitte daran: die Vorführung unserer Haushaltsgeräte, die gute Beratung und einen zuverlässigen Kundendienst bietet Ihnen der Fachhandel!

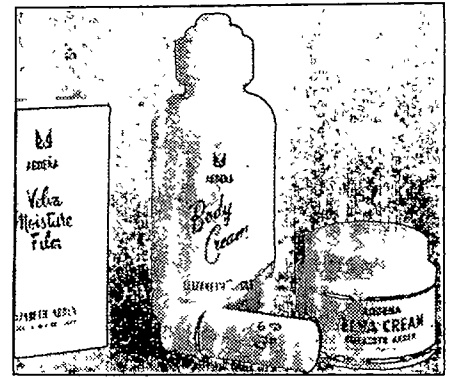
...nimm doch
PHILIPS
für den modernen Haushalt



Mit 800 Kubikmeter frischer Luft pro Stunde und wohl-dosierter Wärme trocknet dieser **Wäschetrockner-Automat HA 8500** Ihre Wäsche. Sie bleibt duftig, weich und flauschig, wie an der Leine getrocknet. Installation an jede mit 15/16 Ampere abgesicherte Steckdose.



Wäscheschleuder HA 2020
für 3 kg Wäsche:
Hohe Schleuderwirkung durch 2800 Umdrehungen pro Minute. Dabei schonende Behandlung der Wäsche durch kunststoffbeschichteten Schleuderkorb.



US-Kosmetik Arden
Amerikas Industrielle entdecken...

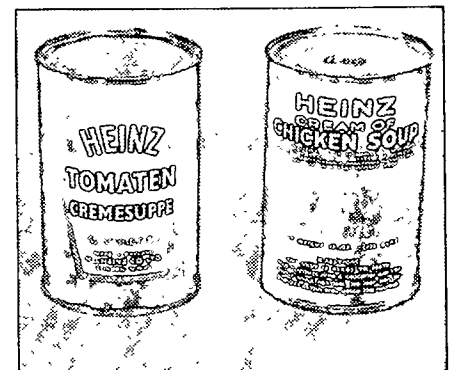
klingt dieser forsche Ausspruch nicht wie ein Scherz:

- ▷ Die westdeutsche Automobilindustrie ist durch Opel und Ford zu 40 Prozent in amerikanischer Hand;
- ▷ die Mineralölindustrie durch Esso, Mobil Oil, Caltex und Veedol zu 30 Prozent.
- ▷ Die Gerresheimer Glashüttenwerke, Düsseldorf, die zu drei Viertel der Owens-Illinois Glass Co gehören, eroberten mit ihren Tochtergesellschaften ebenfalls 40 Prozent Marktanteil.
- ▷ Die Gillette Roth-Büchner GmbH versorgt jeden zweiten Bundesbürger, der sich noch naß rasiert, mit Klingen; den restlichen Markt teilen sich 50 westdeutsche Firmen.
- ▷ Jede dritte Zigarette, die in der Bundesrepublik geraucht wird, stammt aus den Fabriken der British American Tobacco und der Kölner Tochter der Reynolds Tobacco Co.

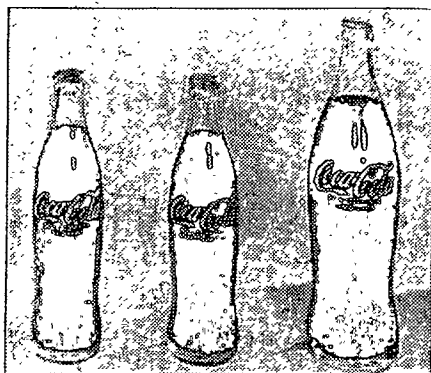
Der florierende Schönheitsmarkt wird auch immer mehr eine amerikanische Pflüde. 1964 verkaufte die Kosmetikindustrie in der Bundesrepublik für 1,032 Milliarden Mark Haar- und Duftwässer, Lippenstifte, Cremes und andere Beauty-Spezialitäten; etwa 20 Prozent waren amerikanischen Ursprungs, darunter die Marken Pond's, Elizabeth Arden, Helena Rubinstein, Revlon, Avon und Coty*.

Der umsatzstärkste Schönheitspfleger des Globus, die Avon Products Inc., läßt

* Die ursprünglich französische Firma Coty wurde von dem Pharmazie-Konzern Pfizer erworben, der in Karlsruhe sein EWG-Produktions- und Entwicklungszentrum errichtete und zur Zeit weiter ausbaut.



US-Konserven Heinz
...ihre „Große Liebe Germany“



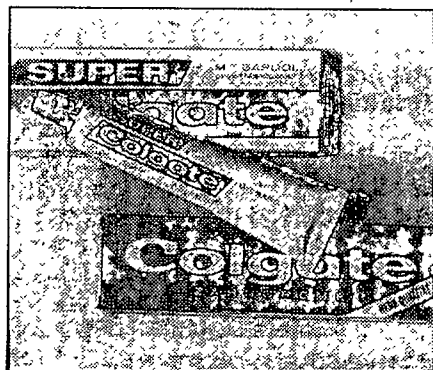
US-Getränk Coca Cola
Deutsche Konsumenten lernen...

sich seine neue Produktionsbasis für den EWG-Markt, die zur Zeit bei München entsteht, 40 Millionen Mark kosten. Er verkauft seine Artikel nicht über den Ladentisch, sondern aus den Kofferchen der 10 000 Laienhelferinnen, die Avon nach vierstündiger Kurzausbildung als Kosmetikberaterinnen losschickt. Den meisten Erfolg haben sie in den Kleinstädten und Randgebieten wie dem Bayrischen Wald, wo der Kosmetikaverbrauch durch die Avon-Aktivität um ein Fünftel anstieg.

Besonders groß ist der Vorsprung der elektronischen Industrie aus USA. Sie beherrscht mit ihren technologischen Errungenschaften 65 Prozent des europäischen Computer-Marktes. IBM baute allein 55 Prozent aller Computer, die bisher in Westeuropa aufgestellt worden sind. Die Großkonzerne dieser Branche, wie National Cash Register, Radio Corp. of America, Sperry Rand, Honeywell, ITT und General Electric, bekämpfen sich gegenseitig in Europa.

Im vergangenen Jahr siegte General Electric sogar über General de Gaulle. Der französische Staatspräsident mußte trotz seiner Animosität gegenüber den Amerikanern zulassen, daß der größte Elektrokonzern der Welt die französische Compagnie des Machines Bull zur Hälfte an sich riß. Sie war beim Vorpreschen in das Elektronenroboter-Gebiet in finanzielle Schwierigkeiten geraten.

Auf der Hauptversammlung beichtete Bull-Präsident Callies: „Ich fürchte, wir sind übermorgen pleite.“ Vergeblich hatten Callies und Regierungsbeauftragte die größten Konkurrenzfirmen im EWG-Bereich — Siemens und Olivetti — für eine Rettungsaktion zu gewinnen versucht. Die Deutschen und die Italiener lehnten ab; der Brocken war ihnen zu



US-Zahnpasta Colgate
...den American way of life

Wie tragen Herren Hüte?

Nach ihrem persönlichen Geschmack. Denn Herren haben einen persönlichen Geschmack. Deshalb tragen Herren Hüte. Und sie wählen kritisch nach Qualität, Paßform und Elegance. Ein Beispiel: Atlantic, formvollendet, sympathisch und »immer richtig«.

Wegener Hüte für Herren von heute



WEGENER Hüte



groß. In wenigen Monaten reorganisierten die amerikanischen Technologen die Rationalisierungsbedürftigen: Bull-Betriebe. Dann stieß General Electric nach Italien vor, um aus dem Olivetti-Konzern das interessanteste Stück, die „Elettronica“, herauszubringen. Wie Bull, so hatte sich auch Olivetti im Computer-Verleihgeschäft übernommen:

„Wir studierten die Möglichkeiten einer europäischen Lösung sehr sorgfältig“, erklärte ein Olivetti-Direktor. „Aber wenn wir uns mit Machines Bull und Siemens verschmolzen hätten, wären wir verkrüppelt und vielleicht aus dem Geschäft durch die amerikanischen Giganten herausgeboxt worden. Es gibt keine europäische Lösung dieser Probleme; die Forschungskosten sind zu hoch.“

Nur eine noch stärkere Wirtschaftsmacht konnte helfen. Ende August 1964 entstand in Mailand die neue Computer-Firma Olivetti-General Electric, der vier Olivetti-Betriebe angegliedert wurden. GE brachte 60 Prozent des neuen Aktienkapitals.

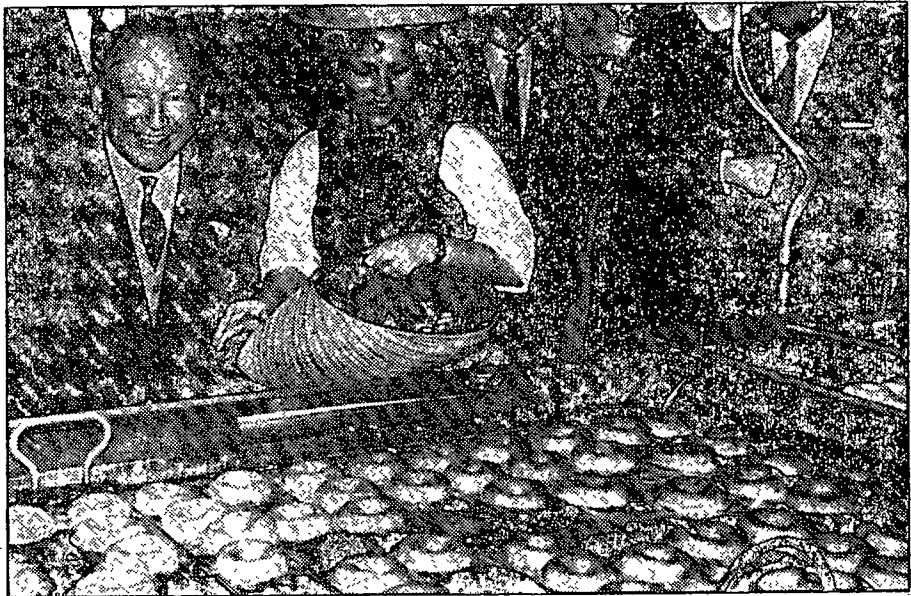
Auch in Deutschland arrondierte GE-Präsident Fred J. Borch den Konzernbesitz, zu dem seit Jahrzehnten Beteiligungen an der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft (AEG) und der Osram GmbH gehören. Schon 1963 ließ Borch seinen Betriebsaufkäufer Walton die florierenden westdeutschen Haushaltsgerätefirmen Braun, Electrostar und Esge abklopfen. Esge-Chef Werner Spingler in Neuffen war zunächst überrascht, als Walton ihm eröffnete: „I like to buy your company.“ Dann besprach er sich mit seinem Schweizer Kompanion und nahm das Angebot an.

Das großmächtige Unternehmen, dessen Produktionspalette vom Toaster bis zum Atomkraftwerk, vom elektrisch betriebenen Küchenmesser mit Säge-schneide bis zum Düsenaggregat reicht, kaufte drei Viertel der Esge-GmbH-Anteile für rund zwölf Millionen Mark und ließ sich das Vorkaufsrecht auf das restliche Viertel garantieren. Über den Schlussverkauf soll im nächsten Jahr verhandelt werden. Schließlich beteiligte sich der Konzern auch noch an den Prometheus-Werken in Eschwege (Staubsauger und andere Elektrogeräte).

Der ungehemmte Elan, mit dem sich amerikanische Bosse ihren Platz im EWG-Raum, besonders in der aufnahmebereiten Bundesrepublik, sichern wollen, hat in letzter Zeit Ressentiments geschürt, die auch mit dem zusammenhängen, was die Franzosen Coca-Colonisation nennen. So wollte zum Beispiel die DCA Food Industries aus New York die Bundesdeutschen veranlassen, täglich einen typisch amerikanischen Luxus-Pfannkuchen zu verzehren.

In den USA und in England sind diese sogenannten Doughnuts, die mit Spezialapparaten aus präpariertem Mixmehl industriell hergestellt werden, erstrangige Verkaufsschlager. Um sie auch in Westdeutschland populär zu machen, verbündeten sich die New Yorker mit dem Hamburger Großbäcker Werner Ohde und gründeten die deutsch-amerikanische Doughnuts-GmbH.

Mehrere Monate lang hüpfen stündlich Tausende brauner Kringel von Ohdes amerikanischen Pfannen. Supermärkte, Betriebskantinen und Großgaststätten wurden damit überschwemmt. „Zuerst kauften die Leute aus Neugier“, sagt Ohde, „aber dann mochten sie das Zeug nicht mehr. Bei uns will man auf die Dauer keinen konfektionierten Indu-



Großbäcker Ohde, US-Bäckwerk Doughnuts: Die Amerikanisierung Europas...

striekuchen. Deshalb habe ich mich aus der ganzen Sache, die mich viel Geld gekostet hat, zurückgezogen.“

Nachdem die deutsch-amerikanische Pfannkuchen-Gesellschaft geplatzt war, organisierten die New Yorker Initiatoren eine lange Handelskette aus vielen kleinen Bäckermeistern, die ihnen die Spezialgeräte abkauften. Einmal mit den Amerikanern im Bunde, müssen sie nun ständig von ihnen das importierte Mixmehl beziehen.

Auch in anderen Branchen zahlten amerikanische Manager Lehrgeld.

Wegen der vielen Fehler, die den Zugereisten aus Übersee unterliefen, veröffentlichte die „Frankfurter Allgemeine“ einen Knigge für Amerikaner, der sich zum Teil auf die Erfahrungen der Düsseldorfer Interfinanz GmbH stützt. Sie hatte festgestellt, daß sich die Invasoren zum Teil „wie Kolonialherren aufführen, prinzipiell nicht die Landessprache erlernen und oft große Fehler in der Behandlung der Menschen begehen“.

Der Bizeps am Arm der deutschen Gewerkschaften machte ihnen aber

schon zu schaffen. Als die amerikanische Direktion der Mannheimer Landmaschinenfabrik John Deere-Lanz AG den Arbeitern die Frühstückspause kürzte, traten sie so lange in Streik, bis sie wieder in Ruhe frühstücken durften.

Zur Zeit liegt die Industriegewerkschaft Chemie im Clinch mit der anglo-amerikanischen Betriebsführung der Waschmittelfirma Procter & Gamble („Dash“ und „Fairy“) in Worms. „Wird hier die Uhr der Zeitgeschichte zurückgedreht?“ fragte unlängst die „Gewerkschaftspost“. „Die Einführung einer betrieblichen Strafjustiz... mit selbstherrlichen Maßregelungen in Stufen ist das wohl Schlimmste, was man auf diesem Gebiet heute in Deutschland diesseits der Zonengrenze antrifft.“

Die Direktion verbot den Vertrieb dieses Gewerkschaftsorgans, mußte aber auf Anordnung des Arbeitsgerichts das Verdict wieder aufheben, so daß die „Gewerkschaftspost“ triumphieren konnte: „Wir leben ja nicht in Vietnam.“

Um diese scharfen Töne zu dämpfen, stellte der Präsident der Amerikaner-



...fördert den deutschen Export: Amerikanische Ford-Werke in Köln

schen Handelskammer in Frankfurt, Otto Schoeppler, fünf goldene Regeln für seine in der Bundesrepublik tätigen Landsleute auf und empfahl, „daß wir in jedem nur möglichen Umfang Führungspositionen mit Einheimischen besetzen sollten“. Als ideale Betriebsform propagiert Schoeppler, der im Hauptberuf die Frankfurter Filiale der Chase Manhattan Bank leitet, die joint venture, das heißt: die Partnerschaft deutscher Unternehmen mit finanzstarken Amerikanern.

Solche Ehen sind bereits in großer Zahl geschlossen worden. Sie funktionieren auch, wenn es sich um gleichstarke Partner handelt. Sonst neigen die Amerikaner dazu, den Deutschen möglichst schnell auszukufen, und wenn sich der Partner nicht gutwillig fügt, ihn massiv hinauszudrängen.

In bester Harmonie arbeitet zum Beispiel Mannesmann mit der A. O. Smith Corporation in einem Duisburger Gemeinschaftsbetrieb zusammen, wo der Düsseldorfer Stahlkonzern nach Smith-Patenten große emaillierte Futtersilos baut. Geschäftsführer ist ein in Hamburg geborener amerikanischer Kapitän außer Diensten, der konservative Deutsche besonders schätzt und nach mehreren Glas Whisky zu singen beginnt: „Ich bin ein Preuße, kennt ihr meine Farben.“

Solche Beweise der friedlichen Koexistenz konnten die Unruhe im mittleren Trakt der westdeutschen Wirtschaft jedoch nicht besänftigen. Die Angst vor der Überfremdung wuchs mit jedem weiteren Ausverkauf, jeder neuen amerikanischen Betriebsgründung. Sie wurde noch geschürt durch die alarmierende Enquete des Europa-Korrespondenten der Zeitschrift „Business Week“, Edward McCreary, die in den USA unter dem Titel „The Americanization of Europe“ erschien und jetzt in deutscher Übersetzung herauskommt*.

Der amerikanische Autor stellte unter anderem fest: „An die 3000 US-Firmen verkaufen heute in Europa nahezu alles: Suppen (Heinz), Radargeräte (Raytheon), Thermostaten (Minneapolis-Honeywell), Lastwagen (Euclid), Hundefutter (Pet Foods), Bergwerksausrüstungen (Joy Mfg.), Zahnpasta (Colgate) und Bowling-Zentren (American Machine & Foundry) — all das und was dazwischen liegt, bieten sie an.“

Schließlich wurde sogar der Primus der Deutschen Bank, Wallstreet-Freund Hermann Josef Abs, nervös. Er schlug vor, eine Evidenzstelle einzurichten, die alle ausländischen Investitionen genau registriert. Mit Fragebogen und Anmeldeformularen könnte die Behörde das ausländische Engagement übersichtlich machen.



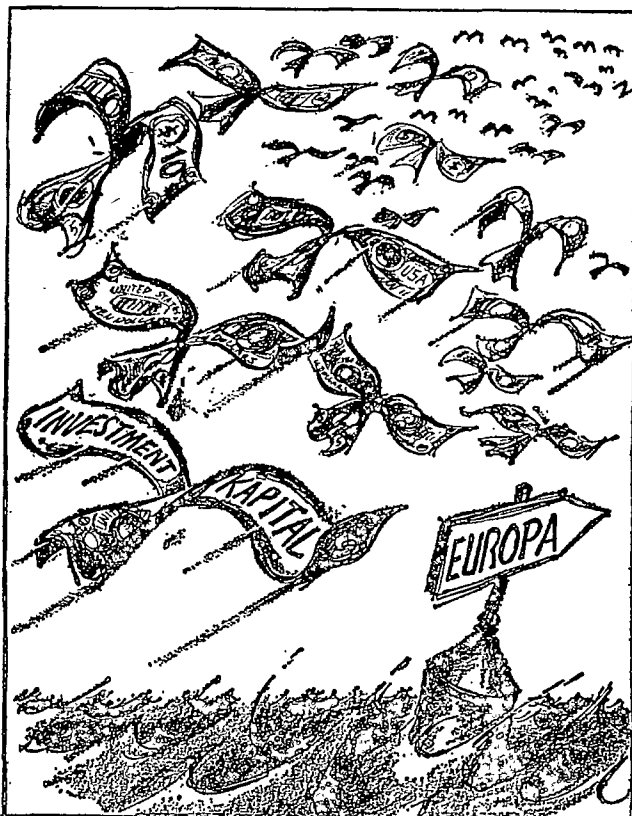
US-Handelsminister Connor
Deutsche herzlich eingeladen

Die Modell-Vorlagen könnte sich Bonn schnell aus Paris beschaffen. Dort lamentieren die Politiker und Publizisten fast täglich, die Yankees sollten ihre Dollar nehmen und nach Hause gehen.

Kürzlich forderte die De-Gaulle-Regierung die EWG-Partner auf, Gemeinschaftsunternehmen mit europäischem Statut zu gründen. Wenn die Finanzkraft einzelner Großunternehmen — wie im Fall Bull — nicht mehr ausreicht, sollte die notwendige Konzentration im EWG-Rahmen gefördert werden, bevor die Amerikaner zum Zuge kommen.

Dieser Plan richtet sich vor allem gegen die amerikanische Automobil-

* Edward McCreary: „Die Dollar-Invasion“. Moderne Verlags GmbH, München; 350 Seiten; 19,80 Mark.



Vogelzug

New York Herald Tribune

industrie, die gerade einen neuen Anlauf nimmt:

▷ General Motors baut zur Zeit in Antwerpen ein Montagewerk für Opel-Rekord- und Kadettmodelle, das etwa 400 Millionen Mark kosten wird;

▷ Ford ließ im belgischen Genk ein Zweigwerk errichten und plant bei Saarlouis eine weitere Superfabrik vom Format des Bochumer Opel-Werkes.

Seit sich der drittgrößte amerikanische Automobilkonzern Chrysler mit Hilfe der Schweizerischen Kreditanstalt und durch Börsentricks 70 Prozent der Simca-Aktien verschafft hat, ohne daß die französische Regierung einschreiten konnte, ist Charles de Gaulle auf die Herren aus Detroit besonders schlecht zu sprechen.

Mehrere deutsche Industriestars warnten jedoch davor, de Gaulles anti-amerikanischen Ressentiments zu folgen und mit den Franzosen gemeinsam die zweite Invasion durch harte Regierungsmaßnahmen zu bremsen. „Wenn wir das tun“, fürchtet der König des Volkswagenwerkes, Heinz Nordhoff, „schädigen wir unseren Export in selbstmörderischer Weise. Die deutsche Automobilindustrie verkauft 58 Prozent ihrer Produktion ins Ausland. Ich allein setze in den USA 330 000 Autos im Jahr ab.“

Aus ähnlichen Erwägungen sieht Bonn der Invasion tatenlos zu. Bundeskanzler Erhard erklärte: „Wir würden uns selbst verleugnen, wenn wir die amerikanischen Investitionen abweisen“, und tröstete sich mit dem Maßhalte-Appell, den Präsident Johnson im Frühjahr an die Bosse aller großen US-Konzerne gerichtet hat: Sie sollen den Kapitalabfluß nach Europa stoppen, um das schon fast chronische Zahlungsbilanz-Defizit der USA (drei Milliarden Dollar) endlich abzubauen. Diese Lücke hat jedoch die Regierung mit ihren militärisch und politisch bedingten Auslandshilfeausgaben größtenteils selbst verschuldet.

Die Wirtschaftsführer wiesen dem Präsidenten nach, daß den 2,3 Milliarden Dollar, die sie im vergangenen Jahr im Ausland anlegten, 3,6 Milliarden Dollar Dividenden und Lizenzträge gegenüberständen. Diesen Betrag schickten die Auslandsfilialen nach Hause. Dennoch ordnete Johnson an, daß die Industriellen alle ausländischen Investitionsprojekte, die mehr als zehn Millionen Dollar kosten, dem Handelsministerium vorlegen müssen.

Die großen Konzerne werden aber von dieser Direktive überhaupt nicht betroffen. Sie finanzieren ihre neuen Fabriken im Ausland meist mit den dort verdienten Gewinnen oder verschaffen sich das Geld auf dem ausländischen Kapitalmarkt. Ford und Socony Oil ließen nach dem Johnson-Appell sofort in England große Anleihen auflegen.

Vor wenigen Wochen startete nun US-Handelsminister John T. Connor eine Aktion, die eine Gegenbewegung zu dem Europa-Sturmlauf der US-Unternehmer auslösen soll. Westliche Geschäftsleute und Industrielle sind herzlich eingeladen, „die zahlreichen vielversprechenden Investitions- und Lizenzmöglichkeiten in den Vereinigten Staaten zu nutzen“, so heißt es in einer Werbebroschüre, die von den US-Botschaftern und Konsulaten vertrieben wird.