

# Maschinenausfuhr und Überseehandel

Von Direktor Karl Lange

Geschäftsführendes Präsidialmitglied der Wirtschaftsgruppe Maschinenbau

In der deutschen Maschinenausfuhr spiegelt sich die Entwicklung der Industrialisierung der Welt wider. Betrachtet man in großen Zügen die Ausfuhrziffern der deutschen Maschinen seit 1900 nach europäischen und überseeischen Ländern getrennt, so kommt man zu folgendem interessanten Ergebnis:

Ausfuhr (in %) 

	nach Europa	nach Uebersee
1900 . . . . .	88	12
1913 . . . . .	80	20
1929 . . . . .	74,5	25,5
1935 . . . . .	71	29
1936 . . . . .	72	28
1937 . . . . .	69	31
1938 (9 Monate) .	65	35

Die europäischen Industrien treten aus dem Stadium des Aufbaus in das Stadium des Aus-

baus, während die Überseeländer deutlich ihren Willen zur Industrialisierung in dem sich von Jahr zu Jahr steigenden Bedarf an Maschinen erkennen lassen. 1938 nahm Übersee mehr als ein Drittel unserer ausgeführten Maschinen auf, verglichen mit etwa einem Achtel im Jahre 1900.

Englische Ausfuhrhäuser waren Anfang des 20. Jahrhunderts die Hauptträger des technischen Überseegeschäftes. Die deutsche Maschinenausfuhr benutzte in starkem Maße ebenfalls diese Kanäle mit Ausnahme weniger großer Werke, die ihre Ausfuhr durch eigene Organisationen besorgten. So kam es, daß kapitalkräftige deutsche Ingenieurfirmen, die nach fachmännischen Grundsätzen den Maschinenvertrieb im Auslande hätten bewerkstelligen können, nur

Westbefestigungen gehandelt haben. Im übrigen umfaßt die Einfuhrsteigerung solche Rohstoffe, die im Inland nicht gewonnen und nicht ersetzt werden kön-

nung (Sägen, Eisen, Kupfer, etc.), sondern gußeiserne Röhren hervor. Die vielen Rückgänge in der Ausfuhr verteilen sich ziemlich ungleichmäßig auf die einzelnen Warenarten. Wertmäßig betragen bei



**Wenn immer wieder für eine Ware geworben wird, öffentlich, vierzig Jahre - verdient sie Vertrauen. Denn immer wieder, die ganze Zeit, ist sie in aller Öffentlichkeit geprüft und für gut befunden worden!**

in sehr bescheidenem Umfang entstehen konnten. In der gleichen Periode, in welcher die Ausfuhr von Maschinen nach Übersee im Rahmen der deutschen Maschinenausfuhr mehr und mehr in den Vordergrund trat, wurde die Maschinenausfuhr selbst zur wichtigsten Stütze der deutschen Gesamtwarenausfuhr, wie aus den nachstehenden Zahlen ersichtlich ist.

	Gesamtwarenausfuhr (Milliarden)	Maschinenausfuhr (Millionen)	% Anteil der Maschinenausfuhr
1900 . . . . .	4,6	222	4,8
1913 . . . . .	10,1	765	7,6
1915 . . . . .	9,2	803	8,7
1929 . . . . .	13,5	1494	11,1
1932 . . . . .	5,7	790	13,8
1935 . . . . .	4,2	489	11,5
1936 . . . . .	4,7	632	13,3
1937 . . . . .	5,9	800	13,5
1938 (Jan. bis Okt.)	4,3	683	15,8

Es liegt nahe, daß die Geschäfte nach dem europäischen Ausland von der Maschinenindustrie direkt getätigt werden. Entsprechend dem vorgeschrittenen Stand der Industrialisierung der europäischen Länder werden auf diesen Märkten vorwiegend hochwertige Präzisions- und Spezialmaschinen verlangt, die eine fachmännische Beratung des Käufers durch das Lieferwerk bei der Planung und der Durchführung der Aufträge notwendig machen. Die Betreuung des Käufers durch ständigen persönlichen Einsatz hervorragender Verkaufskräfte ist Vorbedingung, um sich auf diesen besonders heiß umstrittenen Märkten durchzusetzen. Das hochentwickelte Verkehrsflugzeug kann sehr erfolgreich in den Dienst der Ausfuhr eingeschaltet werden, denn infolge des geringen Zeitaufwandes können die besten Kräfte zu entscheidenden Verhandlungen entsandt werden, auch ist bei auftretenden Schwierigkeiten technische Hilfe rasch zur Stelle.

Anders liegt es jedoch bei dem Übersee-geschäft. Schwer zu übersehende politische und wirtschaftliche Verhältnisse, komplizierte Währungen, genaue Kenntnis der Produktionslage der Länder, Beherrschung der Landessprachen, die richtige Beurteilung der Kundenschaft hinsichtlich ihrer finanziellen Lage und ihres Geschäftsgebarens und schließlich die Pflege der persönlichen Beziehungen zu maßgebenden Kreisen der Wirtschaft und Regierung sind wichtige Faktoren, die die Einschaltung von Spezialisten bei diesem Geschäftszweig erfordern, sollen Übersee-geschäfte nicht Hasardspielen

gleichem oder zum mindesten beängstigend nahekommen.

Diese Spezialisten stellen die Überseeausfuhrhäuser, bei denen alle diese Kenntnisse und Erfahrungen auf Grund oft generationenlanger, freundschaftlicher, ja sogar verwandtschaftlicher Beziehungen zu den maßgebenden Kunden dieser Märkte aufgespeichert sind. Für die überseeischen Gebiete erscheint daher engste Zusammenarbeit von Maschinenindustrie und Überseehandel als das Selbstverständliche, um durch Einsatz aller Kräfte in der gleichen Richtung die höchste Stoßkraft im Kampf gegen die ausländischen Wettbewerber zu erzielen.

Das den Interessen beider Teile übergeordnete volkswirtschaftliche Ziel, die Schaffung eines möglichst hohen Devisenaufkommens, wird so am besten erreicht. Trotzdem sind Reibungen zwischen beiden nicht ausgeblieben. Diese Reibungen gehen aus von der dem Überseehandel unerwünschten Tatsache, daß die Maschinenfabriken mitunter auch Exportgeschäfte, die der Überseehandel für sich beanspruchen zu müssen glaubt, in eigener Regie tätigen.

Es soll versucht werden, im folgenden die Gründe für diese Entwicklung aufzuzeigen, damit hieraus die Folgerungen gezogen werden können, die die nationale Pflicht aller Beteiligten gegenüber der Volksgemeinschaft erfordert. Ein kurzer Rückblick erleichtert das Verständnis für die Lage, die wir heute vorfinden.

Die Vielgestaltigkeit der Waren, sowohl auf der Einfuhr-, wie auch auf der Ausfuhrseite brachte im Laufe der Zeit eine Spezialisierung des Übersee-handels auf einzelne Gebiete oder Waren mit sich. Bis in den Anfang dieses Jahrhunderts galt die Herstellung von Verbrauchsgütern als das Vorrecht Europas oder Nordamerikas. In dieser Auffassung trat jedoch allmählich ein Wandel ein, der vor dem Weltkrieg bereits seinen Anfang nahm und durch den Verlauf des Krieges sehr beschleunigt wurde. Gewisse Industrien hatte es auch schon vor der Jahrhundertwende in Überseeländern, z.B. in Indien, China oder Japan, gegeben. Die maschinellen Einrichtungen hierfür waren in der Hauptsache englischen Ursprungs. Die Eisenbahnen und Kraftwerke in jenen Ländern wurden ebenfalls dank der politischen Vormachtstellung, besonders Englands, überwiegend von der englischen Industrie geliefert, denn bei dem Verkauf technischer Erzeugnisse und industrieller Anlagen gilt in hervorragendem Maße der Satz, daß der Handel der Flagge folgt.

1890 zum Beispiel entfielen auf England zwei Drittel der Weltmaschinenausfuhr, während Deutschlands Anteil am internationalen Maschinengeschäft zu jener Zeit weniger als ein Viertel der englischen

# MINIMAX

## Feuerschutz

### Handfeuerlöcher und Löschanlagen



MINIMAX AKTIENGESELLSCHAFT · BERLIN NW 7 · SCHIFFBAUERDAMM 80 · RUF: 416136

Ausfuhr betrug. Deutschlands Anteil an diesen Maschinengeschäften wuchs nur langsam.

Die eigentliche Domäne des deutschen Überseehandels war also ursprünglich das Geschäft in Verbrauchsartikeln, wie Textilien, Gebrauchsgegenständen des täglichen Lebens, Messer- und Stahlwaren, Spielwaren, Eisenkurzwaren und sogenannten Basarartikeln. Der Verkauf von Maschinen erforderte jedoch eine völlig andere Organisation, als die Exporthäuser sie für ihre ursprünglichen geschäftlichen Transaktionen besaßen. Es waren nur wenige Außenhandelsfirmen, die mit kaufmännischem Weitblick die in der Maschinenausfuhr liegenden großen Zukunftsmöglichkeiten sahen.

Zum überwiegenden Teil verhielt sich der hanseatische Überseehandel der Aufnahme des Maschinengeschäfts gegenüber ablehnend oder mindestens abwartend. Die Entwicklung des technischen Geschäfts wurde hierdurch jedoch nicht aufgehalten.

Ungefähr von 1900 bis 1913 gelang es der deutschen Maschinenindustrie, ihre Exportleistung auf die gleiche Höhe wie die Exporte der englischen und der inzwischen ebenfalls exportfähig gewordenen amerikanischen Maschinenindustrie zu bringen. Während des Weltkrieges war Deutschland vier Jahre lang ganz vom Weltmarkt ausgeschaltet. Gerade während dieser Zeit aber schlug der Industrialisierungsgedanke in Übersee besonders starke Wurzeln, denn den Überseeländern wurden während des Krieges die erheblichen Nachteile der industriellen Abhängigkeit von Europa bewußt. Das Verlangen in Übersee nach Gründung eigener Industrien, das während des Weltkrieges und unmittelbar danach aufgeflammt war, ist seitdem nicht zur Ruhe gekommen. Im Gegenteil, möglichst große industrielle Selbständigkeit wurde auch in Übersee das Ziel jeden Landes, das zum Bewußtsein seiner eigenen nationalen Aufgaben erwacht war. Zur Verwirklichung dieser Pläne benötigte man in erster Linie technische Beratung und Maschinen. Die deutsche Maschinenindustrie gewann in der Nachkriegszeit rasch ihre Exportfähigkeit wieder und ließ bald die englische Maschinenausfuhr weit hinter sich, um bis 1936 auch den Amerikanern den Rang in der Weltmaschinenausfuhr abzulaufen. Seitdem hat der amerikanische Maschinenexport, der infolge schlechten Inlandsabsatzes kürzere Lieferzeiten anbieten konnte, die deutschen Ziffern leicht überflügelt.

Als sich das technische Geschäft im Anfangsstadium befand, wandten sich die überseeischen Interessenten zunächst an ihre bisherigen deutschen Einkaufshäuser. Nicht immer fanden sie hier die nötige Unterstützung, es fehlte vor allem ausreichende fachmännische Beratung. Diese Schwierigkeit brachte es mit sich, daß die überseeischen Maschineninteressenten direkten persönlichen Kontakt mit den deutschen Maschinenfabrikanten suchten. Die Vervollkommnung der Verkehrsmittel in den letzten Jahrzehnten erleichterte die persönliche Fühlungnahme.

Diesseits und jenseits des Ozeans schritt man also zur Selbsthilfe, die dadurch notwendig wurde, daß der Ausfuhrhandel die Möglichkeiten, die sich ihm durch Ausbau des technischen Geschäfts in erster Linie geboten hätten, vielfach nicht rechtzeitig in seiner ganzen Tragweite erkannt hatte. Soweit der Überseehandel also zugunsten einer Fortsetzung seines Geschäfts in den herkömmlichen Bahnen auf den Maschinenexport, der wesentlich schwieriger ist als der Absatz von Massenwaren, verzichtet hat, hat er es sich selbst zuzuschreiben, wenn er jetzt mitunter glaubt, daß ein zu geringer Anteil des Ausfuhrumsatzes der Maschinenindustrie über ihn liefe.

Die Maschinenausfuhr ist im Rahmen der deutschen Gesamtausfuhr ein besonders wertvoller Devisenbringer, stehen doch mindestens 91% des aus dem Maschinenexport hereinkommenden Erlöses der deutschen Volkswirtschaft zur Bezahlung der Einfuhr ausländischer Rohstoffe und Nahrungsmittel zur Verfügung. Nur

etwa 9% des Exporterlöses werden für die Auslandsvertretungen der deutschen Maschinenindustrie und für die Einfuhr zu verarbeitender ausländischer Werkstoffe benötigt. Um so wichtiger ist es, daß der Auslandsabsatz der deutschen Maschinenindustrie durch vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Handel und Industrie jede nur mögliche Absatzchance wahrnimmt.

95% der deutschen Maschinenindustrie bestehen aus kleinen und mittleren Fabriken, deren Betriebsleiter nicht in der Lage sein können, die Überseeausfuhr nach nahezu 100 Ländern so nachhaltig zu pflegen, wie es notwendig wäre, weil ihnen die Erfahrungen und die feinverstellten Beziehungen auf den Überseemärkten fehlen, über die der Handel verfügt. Der Auftragszugang für Maschinen aus dem gesamten Ausland betrug 1937 rund 1 Milliarde RM, wovon mehr als 300 Millionen auf Übersee entfielen, eine Summe, die dem Überseehandel einen genügenden Anreiz zum Einsatz für das technische Geschäft bieten sollte.

Der Ausfuhrhändler ist in der Tat imstande, die Industrie durch seine langjährigen, im Ausland erworbenen Markt- und Landeskenntnisse vor schwerwiegenden und devisenkostenden Fehldispositionen zu bewahren. Die sichere Beurteilung der politischen Strömungen eines Landes, die persönlichen Beziehungen zu den führenden Industrie- und Handelskreisen, die Möglichkeit zur Zwischenfinanzierung in ausländischer Währung, diese und andere Faktoren befähigen den Überseehändler auch bei der Durchführung großer und größter Geschäfte, sei es mit der Privatindustrie, sei es mit öffentlichen Auftraggebern, sehr wertvolle Dienste zu leisten.

Die Industrie kann dem Handel in Reichsmark verkaufen, sie läuft kein Kursrisiko und braucht sich nicht mit den sehr verwickelten Bestimmungen über Zahlungs- und Verrechnungsabkommen bekanntzumachen, die in jedem Lande andere sind. Auf Grund jahrelanger Erfahrungen in den betreffenden Ländern können Vorschläge und Anregungen bezüglich Neukonstruktionen gemacht werden, die den spezifischen Verhältnissen angepaßt sind.

Eine weitere wertvolle Unterstützung der Industrie durch den Überseehändler besteht in der laufenden Berichterstattung über die ausländischen Wettbewerbsverhältnisse.

Welch beträchtlicher Vorteil besonders in der Abnahme des geldlichen Risikos durch den Ausfuhrhändler liegt, wird klar, wenn man an die Lage auf den Weltmärkten infolge der unsicheren politischen Verhältnisse denkt und sich vor Augen führt, welche Verluste und Schwierigkeiten in jüngster Zeit dem Überseehandel z. B. durch den japanisch-chinesischen Konflikt entstanden sind.

Wenn trotz der offensichtlichen Vorteile, die der Verkehr mit Übersee über den Ausfuhrhändler der Industrie bietet, diese oft eigene Wege geht, so liegt dies daran, daß der Überseehandel oft nicht in genügendem Umfange erkannt hat, daß das Geschäft in Maschinen anderen Gesetzen unterliegt als etwa Geschäfte in Vorhangschlössern, Emaillewaren oder gestickten Schals, und versäumt, aus dieser Erkenntnis die einzig richtige Konsequenz zu ziehen, nämlich Ein- und Verkauf in die Hände von Technikern oder Ingenieuren zu legen, denn nur so ist es bei der am

Weltmarkt heute herrschenden scharfen Konkurrenz möglich, sich im Maschinengeschäft zu behaupten.

Bei allen Waren, die sich nach Musterkollektionen oder bebilderten Katalogen kaufen oder verkaufen lassen, besteht trotz der Vielfältigkeit der Erzeugnisse die Möglichkeit, das kaufmännische Personal zu Fachkennern dieses oder jenes Artikels heranzubilden. Einigen über besonderes technisches Verständnis verfügenden Kräften wird es gelingen, sich das Wissen anzueignen, das zum Vertrieb einfacher, nicht komplizierter Maschinen ausreicht; darüber hinaus aber sind Techniker und Ingenieure für die Anbahnung und Durchführung von Maschinengeschäften notwendig.

Die Maschinenfabriken sind gern bereit, sich der Vermittlung eines Überseehauses zu bedienen, wenn ihnen dieses z. B. die kostspielige und schwierige Werbung drüben abnimmt. Diese Werbung ist für die Industrie um so schwieriger und kostspieliger, als sie nicht durch ständigen Aufenthalt in den fremden Ländern die so überaus wichtigen und persönlichen Beziehungen pflegen, sondern nur sporadisch durch gelegentliche Reisen auf den Überseemärkten auftreten kann. Während der übrigen Zeit ist sie darauf angewiesen, die Fühlung mit der Kundschaft mühsam auf dem Korrespondenzwege aufrechtzuerhalten.

Bei der Auswahl der erforderlichen technischen Kräfte müssen seitens des Überseehandels hohe Anforderungen gestellt werden, denn die fortschreitende Vervollkommnung der Maschinen und der Fabrikationsverfahren verlangen umfassende Kenntnisse nicht nur der eigenen Erzeugnisse, sondern auch der wichtigsten ausländischen Konkurrenzfabrikate. Außer der Beratung des überseeischen Interessenten bei der Planung neuer Anlagen oder der Anschaffung neuer Maschinen muß auch durch Bereithaltung von Vorführungsmaschinen, Haltung von Ersatzteillagern und technische Hilfeleistung bei auftretenden Schwierigkeiten für den Dienst am Kunden Sorge getragen werden.

Wenn all diese Vorbedingungen erfüllt sind, wird die Maschinenindustrie kaum Neigung verspüren, sich auf den Überseemärkten selbst zu betätigen. Auch der ausländische Ingenieur wird leichter den Weg zu einer auf dieser Linie organisierten Überseefirma finden, denn bekanntlich hat ein Ingenieur in fachlichen Fragen mehr Vertrauen zu einem Berufskollegen als zu einem noch so gut versierten technischen Kaufmann. Die Maschinenfabrik schließlich wird um so bereitwilliger gelegentlich auch eigene Ingenieure zur Unterstützung des Überseehauses herausenden, je mehr sie die Überzeugung besitzt, daß ihre Interessen draußen in fachmännischer Weise wahrgenommen werden.

Die Vergebung der Alleinvertretung einer Maschinenfabrik an ein Überseehaus jedoch, das nicht in der Lage ist, sich in der vorerwähnten Form für den Vertrieb von Maschinen einzusetzen, muß früher oder später zu Mißlichkeiten führen. Der eine Teil würde zu der Ansicht gelangen, daß seine Arbeit nicht richtig gewürdigt wird, und der andere Teil würde die Überzeugung gewinnen, daß seine Interessen vernachlässigt werden.

In welcher Weise die Verbindung zwischen Maschinenfabrik und Überseehaus im einzelnen

zu gestalten ist, wird je nach Lage der Dinge verschieden sein. Wichtig für eine ersprießliche Zusammenarbeit ist die persönliche Fühlungnahme. Der Fabrikant sollte das Kontor seines Exporteurs kennen, um einen Begriff zu haben, welche Organisation sich für ihn draußen einsetzt, und der Exporteur sollte die Fabriken seiner Lieferanten besichtigen, um zu wissen, wo und wie die Erzeugnisse hergestellt werden, für die er mit seinem Namen und Kapital draußen in der Welt einsteht. Er muß mehr als die bloße Faktura von den herausgehenden Maschinen zu Gesicht bekommen.

Das technische Geschäft bringt zweifellos zunächst ein gewisses Risiko; es erfordert den Aufwand nicht unbeträchtlicher Mittel und erhöhte Arbeitsleistung. Es kann jedoch mit Sicherheit gesagt werden, daß der Erfolg, den jede wirklich produktive Tätigkeit gewährleistet, nicht ausbleiben wird. Die Annahme, man könne das technische Geschäft nebenher machen, führt zwangsläufig zu Differenzen mit der Industrie. Hierdurch wird diese immer mehr auf den Weg des Direktexportes gedrängt.

Der Wirkungsgrad aller an der Maschinenausfuhr mitwirkenden Kräfte ist dann am höchsten, wenn die Beziehungen zwischen Maschinenindustrie und Ausfuhrhandel von beiden Seiten auf den Grundsatz gegenseitiger Treue aufgebaut sind. Den Maschinenfabriken, die seit langem regelmäßig Exportgeschäfte tätigen, ist dies eine Selbstverständlichkeit. Sie haben sich nach sorgfältiger Prüfung für ein bestimmtes, ihren Wünschen am besten entsprechendes Exporthaus entschlossen und wissen, daß ihre Interessen am besten gewahrt sind, wenn sie nun auch alle Geschäfte über dieses laufen lassen. Nur auf diese Weise wird verhindert, daß sich etwa zwei Vertreter verschiedener deutscher Häuser irgendwo im Ausland untereinander Konkurrenz machen, weil vielleicht ein im Exportgeschäft noch unerfahrener Fabrikant in Unkenntnis der Schwierigkeiten des Auslandsabsatzes geglaubt hat, er bringe den Auslandsabsatz seiner Maschinen rascher in Gang, wenn sich mehrere Vertreter im Ausland darum bemühen.

Umgekehrt gilt natürlich das gleiche; auch der Handel muß den Firmen, deren Vertretung er übernommen hat, treu bleiben. Für einen Maschinenfabrikanten muß es verstimmt wirken, wenn sein bisheriger Exporteur versucht, durch Hinweis auf günstigere Offerten irgendeines Konkurrenten Preiszugeständnisse für Ausfuhrware zu erhalten.

**Ein gesunder, leistungsfähiger und kapitalkräftiger Ausfuhrhandel, der aus eigener Kraft Krisen überstehen und sämtliche Funktionen eines selbständigen Kaufmanns erfüllen kann, liegt ebenso sehr im Interesse der deutschen Maschinenindustrie, wie die technische Leistungsfähigkeit und wirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit der Maschinenindustrie die Voraussetzung dafür ist, daß der technisch orientierte Ausfuhrhandel mit seiner Werbung für deutsche Erzeugnisse auf dem Weltmarkt Erfolg hat.**

Die deutsche Maschinenausfuhr wird, der internationalen technischen Entwicklung folgend, auch in Zukunft voraussichtlich an Bedeutung und Umfang noch zunehmen. Daher bestehen für beide Partner der deutschen Maschinenausfuhr trotz des sich verschärfenden internationalen Wettbewerbs günstige Aussichten.

# Die deutsche Wirtschaftspolitik im Spiegel des Auslandes

Eine Umfrage unter unseren Auslandsberichterstatlern

## Frankreich:

Frankreich betrachtet sich nicht nur als Schöpfer, sondern auch als Hüter der Ideen, die bis zum Weltkrieg das Denken und Handeln weitgehend bestimmten, und achtet deswegen sehr darauf, daß es sich an diesen Grundsätzen nicht versündigt. So heißt es jetzt bei der Neuorientierung der französischen Politik in Richtung auf eine zielbewußtere Ausnützung der kolonialen Möglichkeiten, daß gezeigt werden sollte, welche Leistungen auf dieser ideologischen Basis vollbracht werden können. Ob Frankreich mit dieser Haltung Erfolg haben wird, müssen wir bezweifeln, wenn auch Frankreich infolge der ausgeglichenen Struktur seiner Wirtschaft, der bevölkerungsmäßigen Lage und dank seinen Reichtümern am ehesten diesen Kurs einhalten könnte.

Ähnlich wie unsere Einstellung zu Frankreich muß die französische zu unseren Bemühungen sein. Es könnte uns nicht überraschen, wenn man in Frankreich auf gewisse Zweifel stieße. Eine negative Haltung war bis 1935 auch charakteristisch, aber seitdem hat sich die Lage geändert, und heute ist vielleicht in keinem liberalen Lande die Einstellung zur neuen deutschen Wirtschaftspolitik so objektiv wie in Frankreich. Aus vier verschiedenen Bezirken kommt dieser Stimmungsumschwung: von den Neo-Sozialisten und Neo-Kapitalisten, von der wirtschaftlichen Bürokratie, von den wirtschaftlichen Verbänden und aus Kreisen des Mittelstandes.

Die in Frankreich als neo-sozialistisch und neokapitalistisch bezeichnete Haltung deckt sich in vielen Punkten mit der nationalsozialistischen. Diese Kreise haben unter dem Eindruck der Februarereignisse des Jahres 1934 auch die Fragen der Wirtschaftspolitik grundsätzlich zur Debatte gestellt. Sie äußerten Zweifel, ob man von dem sogenannten Automatismus der Wirtschaft ausgehen könne, und forderten, daß der Staat zielbewußter als bisher die Wirtschaft lenke. Der Winter 1934/35 stand im Zeichen solcher Aussprachen über Wirtschaftssteuerung, *économie dirigée*, neuerdings etwas schüchterner *économie orientée* genannt. 1935 schlug Flandin Maßnahmen vor, die mit unseren vieles gemeinsam hatten; Laval übernahm später einige dieser Anregungen, hielt sich aber grundsätzlich mit seinem deflationistischen Kurs im liberal-kapitalistischen Rahmen. 1936 kam das Volksfrontexperiment. Es war Frankreichs Verhängnis, daß innerhalb der Volksfrontparteien sich nicht die neo-sozialistischen Kreise und Ideen durchsetzten, sondern die Regierung Blum unter den Einfluß marxistischer und kommunistischer Gedankengänge kam. Aber an wirtschaftlich wichtigen Stellen saßen Sozialisten, die viele deutsche Maßnahmen als ihren Gedankengängen verwandt empfanden, wie z. B. der Notenbankgouverneur Labeyrie und der Finanzminister Auriol und viele ihrer Mitarbeiter. Sie haben sich zwar nicht durchsetzen können, aber sie haben Denkschriften über deutsche Maßnahmen und entsprechende Vor-

schläge ausarbeiten lassen, wie z. B. die der Devisenkontrolle, der Arbeitsbeschaffungswchsel und der Offenmarktpolitik. So kam auch die Wirtschaftsbürokratie unter den Einfluß deutscher Gedankengänge. Dieser scheint sehr nachhaltig gewesen zu sein, denn die im Oktober d. J. unterbreiteten Vorlagen der Minister Gentin und Marchandeaue über die *économie orientée* gingen von diesen Beamten aus.

Den Kreisen der Privatwirtschaft erscheinen die deutschen Vorgänge noch als etwas Unheimliches. Sie sind, vom Lande stammend, als Industrielle in ihrer Mentalität Bauern geblieben und betrachten das Tempo und Ausmaß der deutschen Industrialisierung als etwas Ungesundes. Aber sie interessieren sich immer stärker für die Frage, wie diese deutschen Leistungen vollbracht werden konnten, so z. B. die der Werk- und Ersatzstoffe und die organisatorische Zusammenfassung der Wirtschaft. Ihr Augenmerk ist vorwiegend auf Fragen der Produktion und der Organisation gerichtet, und sie kommen neuerdings gern nach Deutschland, zumal sie hier offenere Türen finden, als sie erwartet hatten.

Sehr stark war in den Perioden der Frankenkrisis das Interesse der Wirtschaftspolitiker des Mittelstandes für die deutsche Politik, insbesondere für die Devisenkontrolle. Sie sehen das große Plus der deutschen Devisenkontrolle darin, daß so die Kaufkraft des Mannes des Volkes, des Arbeiters, des Bauern und vor allem des Mittelständlers erhalten wurde, während in Frankreich der Mittelstand nach der Verdoppelung der Großhandelspreise empfindlich in die Enge gekommen ist. Sie diskutieren sehr gern mit einem Deutschen über die Frage, inwieweit eine Begrenzung der Freiheit in den Kauf genommen werden mußte. Sie wissen, daß diese Opfer für den deutschen Mittelstand im Vergleich zu den Vorteilen nichts besagen —, aber die Lage ist in Frankreich etwas anders. Der Deutsche ist schon seit Jahrzehnten steuerlich und kreditwirtschaftlich so erfaßt, daß ergänzende Maßnahmen nichts besagen, während der Franzose bisher dieser Kontrolle durch die Finanzbehörden weitgehend ausweichen konnte und sie andererseits um so mehr fürchtet, weil eine sachlich und gewissenhaft arbeitende Bürokratie fehlt. Einige vorwiegend den Mittelstand vertretende Politiker, wie Marchandeaue, haben sich über diese Bedenken hinweggesetzt, aber andere, wie Daladier, leben noch zu sehr in den Gedankengängen von 1789, als daß sie es könnten. So hat die Regierung Daladier eine „Schacht-Politik“ abgelehnt, aber daß sie erwogen wurde, zeigt am deutlichsten, ein wie großer Stimmungsumschwung im Vergleich etwa zu 1935 eingetreten ist. Damals wurde ein Fiasko der deutschen Politik als selbstverständlich angesehen, aber heute ist die Einstellung eine objektive und geht die Debatte nur noch darum, inwieweit Frankreich deutsche Methoden übernehmen könnte.

Dr. Wilhelm Grotkopp, Paris.