

Hamburg, den 9. Oktober 1925

WIRTSCHAFTSDIENST

»WELTWIRTSCHAFTLICHE NACHRICHTEN«

Herausgegeben vom Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv an der Universität Hamburg in Verbindung mit dem Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel

Anschrift für Verlag Wirtschaftsdienst, G. m. b. H., und Schriftleitung: Hamburg 36, Poststraße 19
Fernruf: Elbe 5052 und 4456, Merkur 422 und 2614 :: Telegrammadresse: Weltarchiv Hamburg
Postscheck-Kto.: Hamburg 12842; Bank-Kto.: Deutsche Bank Filiale Hamburg :: Bezugspreis viertelj. 12 Mark
:: Für den Buchhandel: In Kommission bei Otto Meißners Verlag, Hamburg ::

10. Jahrgang

Wirtschaftspolitische Gedanken, die in Aufsätzen des „Wirtschaftsdienst“ entwickelt werden, stehen allein **Nr. 41** *unter der Verantwortung der Verfasser. Sie stellen keine Meinungsäußerungen der Herausgeber dar.*

Über eine halbvergessene Frage

Von Prof. Dr. Kurt Singer (Hamburg)

Wenn die Gründe erörtert werden, die für den unbefriedigenden Stand der Warenausfuhr seit der Neuordnung der deutschen Währung verantwortlich zu machen sind, so ist gewöhnlich von überhohen Produktionskosten des Inlands und von Einfuhrschranken des Auslands die Rede. Die Unternehmer klagen über zu hohe Löhne und Steuern, die Gewerbe über zu hohe Zinsen, die Arbeiter über zu große Gewinnaufschläge, die Wirtschaftskritiker über mangelnde Rationalisierung, die Deutschen über ausländische Hochschutzzölle und Wirtschaftskriegsspuren, die Ausländer über deutsche Konkurrenz zu niedrigeren als den Inlandspreisen und mit Hilfe von Vorzugsfrachten. Erörterungen solcher Gegenstände pflegt eine gewisse Uferlosigkeit eigen zu sein, ehe nicht durch sachkundige und unparteiliche Untersuchung der Verhältnisse endlich der Wert der einzelnen Argumente geprüft und aus dem Getöse widerstreitender Stimmen eine Art von verständlich-geordnetem Chor gebildet ist. Die Bedeutung des Gegenstandes würde einen solchen Aufwand rechtfertigen. Von ihm hängt nicht nur die Lebensfähigkeit der deutschen Wirtschaft ab, sondern die Sicherung der Grundlagen eines Staaten- und Wirtschaftssystems von mehreren Kontinenten, das, wie die letzten sieben Jahre gezeigt haben, ohne Gedeihen der mitteleuropäischen Arbeitsstätte weder des Gleichgewichts noch der Blüte fähig ist.

Kommt es einmal zu einer solchen leidenschaftslosen und verständigen Prüfung der Frage (und es ist kein Zweifel, daß es dazu kommen wird, nur freilich in aller Wahrscheinlichkeit wiederum zu spät), so sollte der untersuchende Ausschuß seine Aufmerksamkeit auch einer Seite des Gegenstandes zuwenden, die in den bisherigen Erörterungen vergessen zu sein scheint. Diese haben es mit Löhnen und Zinsen, Preisen und Frachten, Zöllen und Steuern zu tun, also mit einzelnen Elementen

der kaufmännischen Kalkulation: von der Organisation des Außenhandels wird kaum jemals gesprochen, obwohl doch die Bauart einer Maschine nicht weniger wichtig ist als die Dosierung des Brennstoffs oder der Schmiermittel. Überdies ist die Organisation eines Wirtschaftszweiges leichter dem Willen unterworfen und rascherer Änderungen fähig als das zähe und dichte Wechselspiel der Preise und Preiselemente, das nur in seltenen Fällen der Beeinflussung durch bewußte Wirtschaftsführung zugänglich ist. Das wichtigste Problem der Ausfuhrorganisation aber wird durch die Frage bezeichnet, ob wirklich die Forcierung der direkten Ausfuhr, unter Umgehung des Exporteurs, die seit dem Kriegsende vielfach an Stärke zugenommen hat, den Gesamtwert der Ausfuhr auf die Dauer zu erhöhen geeignet ist.

Der Streit, ob die Ausfuhrgewerbe selber den Absatz im Ausland suchen oder ihn dem hansestädtischen oder binnenländischen Ausfuhrhandel überlassen sollen, ist in Deutschland vor dem Weltkrieg lange und heftig erörtert worden. Der Industrielle pflegte zu behaupten, daß der Exporteur den Erlös des Fabrikanten ungebührlich beschneide, daß er der technischen Kenntnisse in der Regel entrate und daß er die ausländischen Exportindustrien ebenso leicht zu fördern geneigt sei wie die inländischen. Der Exporteur pflegte zu erwidern, daß er über die längere und tiefere Kenntnis von Land und Leuten verfüge, daß diese Kenntnis wichtiger und schwerer erlangbar sei als technisches Spezialwissen; daß er das Kapital- und Transportrisiko zweckmäßiger tragen könne, daß er der Industrie Fehlschläge und Verluste ersparen werde, und daß er der deutschen Industrie den Vorzug zu geben bereit sei, falls diese zu verständigen Weltmarktbedingungen liefern wolle.

Die Debatte gehört seit je zu denen, die nicht durch ein schlichtes Für oder Wider zugunsten dieser oder

jener Partei ein für allemal entschieden werden können. Das Urteil wird je nach der Art der Ware, der Struktur des Absatzmarktes, dem Stand der Konjunktur und den geschichtlichen und persönlichen Gegebenheiten des einzelnen Falles verschieden lauten müssen. Auch was die Eignung des einzelnen Unternehmers oder Unternehmens betrifft, so ist in dieser Beziehung Fabrikant und Fabrikant, Händler und Händler schwerlich schematisch gleichzusetzen: es gibt unter den Industriellen starre und bewegliche, unter den Händlern aufbauende und impressionistische Unternehmer. Diese Einsicht scheint banal, aber sie ist immer seltener anzutreffen. Der Kaufmann überhaupt ist seit dem Beginn der Inflation in den Augen der Öffentlichkeit der Gefahr der Diskreditierung anheimgefallen, obwohl nicht der Handel, sondern die Industrie im großen und ganzen ihre Stellung innerhalb der deutschen Wirtschaft während der Inflation und zum Teil mit Hilfe der Inflation gestärkt hat. Es kommt hinzu, daß die Tendenz zu zweckmäßigerer Organisation sich bis vor kurzem in Deutschland meist im Aufbau von Unternehmungskonstruktionen erschöpft hat, die alle Stadien des Produktions- und Absatzweges im Rahmen eines einzigen Großgebildes umspannen wollen. Nichts lag für den durchschnittlichen Kopf, der immer zu leichten Verallgemeinerungen geneigt ist, näher als die Annahme, daß auch der Exporteur als „Zwischenhand“ aufgefaßt, die Ware verteuere und daß mit seiner Ausschaltung zugleich der Volkswirtschaft ein Dienst im Sinne der Rationalisierung erwiesen sei.

So wenig ein Urteil in Bausch und Bogen über die Vorteile und Nachteile des „direkten Exports“ abgegeben werden kann: daß diese Argumentation falsch ist, kann mit Bestimmtheit gesagt werden. Es gilt nicht einmal für den Inlandsmarkt, daß der Hersteller einer Ware der geborene Organisator ihres Absatzes an den Verbraucher ist. Herstellung und Handel sind zwei Formen wirtschaftlichen Tuns, die nur unter bestimmten Bedingungen von derselben Person und in derselben Unternehmung vollzogen werden können, ohne daß die Wirtschaft des Landes deformiert wird: sie wird schematisierender Verkrustung anheimfallen, wo die Industrie die Funktionen des Handels an sich reißt, nervöser Überbeweglichkeit, wo der Handel die Industrie beherrscht. Beide Betätigungen beruhen auf wesensverschiedenen Anlagen und verstärken die Eigenart der geistigen Charaktere durch die Ausübung des Berufs. Einige der genialsten Unternehmer sind zwar gleichzeitig große Fabrikherren und große Händler gewesen. Von der Mehrzahl der Industriellen aber haben nur wenige eindringendes Verständnis für die Geistesart und die Arbeitsbedingungen des Kaufmanns; das gleiche gilt durchaus in umgekehrter Richtung, aber die Gefahren der heutigen Lage kommen nicht von dieser Seite. So häufig es, zumal in den letzten Jahren, zu verzeichnen war, daß einzelne Kaufleute sich in den Besitz industrieller Werke gesetzt haben: so selten kommt es heute vor, daß ein ganzer Handelszweig grundsätzlich die Fabrikation der Waren aufnimmt, deren Absatz er bis dahin als seine Aufgabe erachtet hatte. Der Handel fühlt deutlich genug, daß seine Kapitalien in Beweglichkeit und Freizügigkeit erhalten, seine geistigen Kräfte dem Studium des Markts, nicht der Organisation der

Herstellung gewidmet bleiben müssen, wenn er seine Funktionen im Gefüge der Volkswirtschaft erfüllen will. Zu diesem Gefüge gehören übrigens auf der Unternehmungsseite außer Industrie und Handel auch Landwirtschaft und Transport, Finanz und Versicherung. Auch diese sind vielfach zu zweien oder dreien in Unternehmungen zweckmäßig verkoppelt. Die grundsätzliche Vereinigung aber möglichst vieler von ihnen wird, nach dem Erwachen aus dem Haschischtraum der Inflation, von niemand befürwortet werden. Niemand wird es für einen Fortschritt auf dem Feld der Rationalisierung halten, wenn etwa die Reedereien eines Landes dazu übergehen würden, eigene Werften oder eigene Kartoffelgüter zu betreiben, oder wenn die Banken die Anfertigung ihrer eigenen Bureauöbel oder die Beförderung ihrer Beamtenheere auf eigenen Omnibuslinien übernehmen würden. Aber auch die Ausübung von Handelsfunktionen durch die Industrie hat mit Rationalisierung nicht das mindeste zu tun. Zweckmäßigere Gestaltung der technischen und der übrigen Betriebe ist mit Aufhebung der Berufsspezialisierung und Unternehmungsgliederung in keiner Weise verwandt. Ersparung von Arbeitskraft und Produktionsmitteln ist dort nicht gegeben, wo eine Unternehmung die Aufgaben einer zweiten Unternehmung mit anderen Funktionen übernimmt. Wenn eine Industrie geneigt ist, diesen Unterschied zu verkennen, so scheint das in den meisten Fällen darauf hinzudeuten, daß gerade sie ungeeignet zur Übernahme der Funktion des Kaufmanns ist: sie dokumentiert damit, daß sie das Wesen des Handels nicht erfaßt hat und also auf ihrem neuen Felde teureres Lehrgeld zu bezahlen haben wird.

Es ist leicht verständlich, wie diese Anschauungsweise bei einer großen Zahl von Industriellen entstehen konnte. Sie sind gewohnt, in technischen Funktionen und Prozessen zu denken, und so erscheint ihnen die Tätigkeit des Kaufmanns als eine Art von technischem Anhängsel der eigentlichen Produktion, notwendig wie etwa Eisenbahn und Post, und von ähnlicher Art wie diese Verkehrsbetriebe. Sie sind leicht anzunehmen geneigt, es genüge eine Ware in vortrefflicher Qualität auf die sparsamste Weise zu erzeugen und dann in irgendeiner Form Verkäufer anzustellen, die die Vorzüge dieser Ware ins rechte Licht stellen, die Absatzmärkte beobachten und mit Energie und Umsicht die Interessen des Produzenten wahren können. Es ist nicht zu bezweifeln, daß auf diesem Wege von einzelnen Industrien bedeutende Erfolge erzielt worden sind, vor allem dort, wo ein Produzentenmonopol den Markt beherrscht, oder wo eine Industrie sich in einer monopolähnlichen Stellung befindet und ihre standardisierten Waren auf leicht übersehbaren und gutbekannten Märkten absetzt, mit gleichförmigen Verbrauchsgewohnheiten und gleichartigen Verkehrssitten und Rechtsanschauungen.

Diese Bedingungen sind bei der Warenausfuhr nach Übersee sicherlich am seltensten ausreichend erfüllt. Trotzdem neigen auch hier die Industriellen dahin, den Exporteur als überflüssiges Glied zu betrachten. Schon vor dem Kriege hat eine halbamtliche deutsche Umfrage bei 500 nach Südamerika exportierenden Industriellen (Instrumenten, Chemikalien, Eisen, Holzwaren, Leder,

Textilien) nach Mitteilungen des späteren Staatssekretärs a. D. Professor Hirsch gezeigt, daß unter ihnen 290 Firmen nur direkten, 150 nur indirekten, 60 direkten und indirekten Export zugleich pflegten. Am stärksten war das Vorwalten des direkten Exports in der chemischen und Instrumentenindustrie (rund 75 %), aber auch in der dem Exporteur günstigsten Textilindustrie beschränkten sich 42 % auf direkten Export. Ob diese Zahlen die wirkliche Kräfteverteilung mit genügender Deutlichkeit erkennen lassen, bleibe dahingestellt. Sicher ist, daß die fortschreitende Kartellierung, Konzernbildung und Vertristung die Ausschaltung des selbständigen Ausfuhrhandels in solchem Tempo beschleunigt hat, daß die Frage nach den Folgen dieses Prozesses in aller Ruhe, aber mit großer Energie gestellt werden sollte, wo immer die Ursachen unseres stagnierenden Exports besprochen werden.

Ob es möglich ist, sie zu beantworten, wird davon abhängen, ob es zu einer systematischen Exportenquôte kommt, die mit den Methoden und mit den Befugnissen einer englischen Royal Commission arbeiten darf und zu arbeiten versteht. Bis dahin ist die Öffentlichkeit und die Wissenschaft auf allgemeine Erwägungen angewiesen, die sich aus dem Überdenken unserer Wirtschaftslage und Wirtschaftsentwicklung seit dem Kriege ergeben; und diese scheinen in der Tat dafür zu sprechen, daß in der gegenwärtigen Situation der deutschen Volkswirtschaft den wichtigsten Argumenten der Ausfuhrhändler verstärkte Resonanz zukommt. Vor dem Kriege war die deutsche Wirtschaft reich genug, oder sie glaubte wenigstens reich genug zu sein, um sich das Anstellen kostspieliger Experimente zu erlauben: heute ist sie es sicherlich nicht mehr. Ein Experiment aber ist darin zu sehen, daß eine beliebige Industrie es übernimmt, die bestehende Organisation des Ausfuhrhandels, deren marktschaffende und erhaltende Kraft nirgends bestritten wird, durch eigene Verkaufsorganisationen zu ersetzen, weil sie glaubt, die Funktionen des Handels ebenso gut zu erfüllen, die Gewinne des Handels aber für sich beanspruchen zu dürfen. (Von den Verlusten ist weniger oft die Rede.) Es mag sein, daß dieses Experiment gelingt, aber im günstigsten Fall erst nach einiger Zeit und nach einigen Kapitalverlusten und Fehlinvestierungen, die in unserer heutigen Armut mit ganz anderer Schwere wiegen als vor dem Kriege und die auch größeren Umfang annehmen werden als in Vorkriegsverhältnissen. Die Nachwehen des Wirtschaftskrieges und die Einschnürung des Weltmarkts durch die allgemeine Staats- und Wirtschaftskrisis der Jahre seit dem Waffenstillstand pflegen das Anknüpfen der Auslandsbeziehungen so schwer zu machen, daß für Anfänger und Dilet-

tantan kein Platz auf diesem Felde ist. Es sollte, bis zum Beweis des Gegenteils, vermutet werden, daß die erfahrungs- und beziehungsreichen Firmen des alten Ausfuhrhandels diesen schwierigen Aufgaben in den meisten Fällen besser gewachsen sein werden, als binnenländische Industrielle und ihre Filialleiter im Überseeausland. Das Kapital an Wissen und Fähigkeit, Tradition und Vertrauen nicht zu schätzen, über das der alte Ausfuhrhandel verfügt, scheint ein nicht geringerer Fehler als die Schematisierung und Mechanisierung des Geschäfts, die mit dem Betreiben des „direkten Absatzes“ sehr häufig und fast wesensnotwendig verbunden ist. Die Lage Deutschlands ähnelt heut der Lage Englands viel mehr als der der Vereinigten Staaten: es liegt also der Gedanke nahe, daß die englischen Exportmethoden, die auf den unabhängigen Exporteur eingestellt sind, der deutschen Wirtschaft im allgemeinen förderlicher sein werden als die Methoden eines Teils der amerikanischen Industrie, der den direkten Absatz seiner Massenerzeugnisse unternommen hat.

Mit diesen Betrachtungen soll eine Erörterung der Frage eingeleitet, nicht abgeschlossen werden. Sie ist dringlich genug. Heute kann nur auf Grund allgemeiner Erwägungen vermutet werden, daß in der Mehrzahl der Fälle die generelle Bevorzugung des „direkten Exports“ die Ausbreitung der deutschen Warenausfuhr eher hemmt als verstärkt: daß es Verschwendung wäre, die oft generationenlang angesammelten Erfahrungen und Beziehungen der selbständigen Exporthäuser brach liegen zu lassen; daß die Dienste des Exporteurs auch durch den besten amtlichen oder privaten Nachrichtendienst nicht ersetzt werden; daß die Industrie nicht der geeignete Träger des Kredit- und Transportrisikos ist; daß ihre Angestellten weder die Wirtschaftslage des Absatzlandes, die Kreditwürdigkeit des Abnehmers, noch die Angebote der Wettbewerbsländer besser überblicken können als der Exporteur; daß sie seltener geeignet und befähigt sind, sich der Geistesart und den Verkehrssitten des Überseelands anzupassen; und daß schließlich der selbständige Kaufmann guter Tradition das Reich und die deutsche Volkswirtschaft günstiger repräsentiert als ein kündbarer Beamter auch der mächtigsten Unternehmergruppe. Dies alles gilt, nochmals gesagt, nur für den Regelfall, und kann nicht mehr als einen hohen Grad von Wahrscheinlichkeit beanspruchen. Da aber an vielen Punkten der Wirtschaft heute eingesehen wird, daß Rationalisierung des eigenen Hauses und Expansion auf angrenzenden Gebieten zwei verschiedene Dinge sind, so scheint es angezeigt, auf ein Gebiet hinzuweisen, wo die Verwechslung beider meist unangefochten begangen wird.