

Die Auswirkungen
der europäischen Integration
auf die Standort-
und Investitionsentscheidungen

(Nach dem derzeitigen Stand der deutschen Wirtschaft)

THÈSE

présentée à la Faculté de droit et des sciences économiques
pour obtenir le grade de Docteur ès sciences économiques

par

RUDI HARDENACKE

Monsieur Rudi HARDENACKE est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques « Les répercussions de l'intégration européenne sur les décisions d'investissement et d'implantation (en fonction de la situation actuelle de l'économie allemande) ».

Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, 10 Juin 1970

Le doyen

de la Faculté de droit et des sciences économiques
François Clerc

Meinen Eltern
Meiner Frau

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Literaturverzeichnis	5
I. Einleitung	13
II. Theoretische Grundlagen der Integration	16
1. Der Begriff der Integration	16
2. Die allgemeine Zielsetzung einer Integrationspolitik	18
3. Die Erscheinungsformen der europäischen Integration; ihre Aufgaben und Ziele	20
a) Die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklungshilfe (OECD); ihre Aufgaben und Ziele	21
b) Die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS, Montan-Union); ihre Aufgaben und Ziele	22
c) Die Europäische Atomgemeinschaft (EAG, Euratom); ihre Aufgaben und Ziele	24
d) Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG); ihre Aufgaben und Ziele	25
e) Die Europäische Freihandelszone (EFTA); ihre Aufgaben und Ziele	28
4. Die Bundesrepublik Deutschland als wirtschaftlich integrierter Staat	30
III. Neue Anforderungen an die Methoden der Betriebsführung im Gemeinsamen Europäischen Markt	31
IV. Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standortentscheidungen	34
1. Die Standortfaktoren	35
a) Vom Standort abhängige Kosten	36
b) Vom Standort abhängige Erträge	38
c) Die Maßgeblichkeit der Standortfaktoren für den jeweiligen Betrieb	39
2. Der Standort in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl	40
a) Die integrierten Produkte	41
b) Die Bildung des Großraummarktes	44
c) Die Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen	47
ca) Die Auswirkungen aus der Sicht des Beschaffungsbereiches	48
cb) Die Auswirkungen aus der Sicht des Produktionsbereiches	59
cc) Die Auswirkungen aus der Sicht des Absatzbereiches	66

3. Der Standort in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft	82
a) Die Entwicklung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aus der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl	84
b) Die Bildung des Großraummarktes	85
c) Die Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen	88
ca) Die Auswirkungen aus der Sicht des Beschaffungsbereiches	89
cb) Die Auswirkungen aus der Sicht des Produktionsbereiches	92
cc) Die Auswirkungen aus der Sicht des Absatzbereiches	105
V. Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Investitionsentscheidungen	125
1. Begriffsbestimmungen	128
a) Der Investitionsbegriff	128
b) Die Investitionsarten	130
2. Zielsetzung und Aufgabenstellung unternehmerischer Investitionsentscheidungen	132
3. Die Auswirkungen auf die Investitionsentscheidungen	135
a) Der Zwang zur Modernisierung und Rationalisierung	136
b) Der Zwang zur Produktionsumstellung	141
c) Die Probleme bei der Produktionsverlagerung	145
d) Das Investitionsproblem als Finanzierungsproblem	149
VI. Weitere ungelöste Probleme bei der Verwirklichung des Gemeinsamen Europäischen Marktes	156
VII. Schlußbetrachtungen	160

Literaturverzeichnis

1. Bücher

Abromeit, G.

Erzeugnisplanung und Produktionsprogramm, Wiesbaden 1955

Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft

Ehrliche Weltoffenheit als deutscher EWG-Beitrag, Ludwigsburg 1964

Albach, H.

Investition und Liquidität, Wiesbaden 1962

Albers, W.

Wettbewerbsverschiebungen durch die unterschiedliche Steuerbelastung in der europäischen Integration, Kiel 1960

Albrecht, K.

Risiko und Chance im Gemeinsamen Markt, Düsseldorf 1957

Aufermann, E.

Grundzüge betriebswirtschaftlicher Steuerlehre, Wiesbaden 1959

Axmann, N. J.

Flexible Investitions- und Finanzierungspolitik, Wiesbaden 1961

Bachmann, H.

Europäische Standortbestimmung in Politik und Wirtschaft, Zürich 1955

Balke, S.

Investitionspolitik im Großraum Europa am Beispiel der Energiewirtschaft, Berlin — München 1963

Bayer, H.

Das mittlere personengeprägte Unternehmen als Wirtschaftsstabilisator, Köln und Opladen 1963

Behrens, K. C.

Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961

Brandt, H.

Investitionspolitik des Industriebetriebes, Wiesbaden 1959

Bredt, O.

Anpassung der Methoden der Betriebsführung an die Gegebenheiten eines Gemeinsamen Europäischen Marktes, Düsseldorf 1958

Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft

Die Unternehmung im Spannungsfeld der europäischen Wirtschaft, Berlin 1960

Deutscher Sparkassenverlag

Die Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes, Band 7, Stuttgart (ohne Jahresangabe)

Driver, W.

Die Integration des europäischen Arbeitsmarktes, Dissertation, Köln 1962

Feuz, P.

Sozialleistungen und wirtschaftliche Integration, Dissertation, Freiburg (Schweiz) 1960

- Findeisen, F.
Unternehmung und Steuer; Steuerbetriebslehre, Stuttgart 1923
- Geertman, J. A.
Der Betrieb und der Markt, Herne 1963
- Gross, H.
Neue Ideen in der Wirtschaft, Düsseldorf 1960
- Gutenberg, E.
Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 2, Der Absatz, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1962
- Hardenacke, H.
Die Stellung der Energieträger Kohle, Öl, Elektrizität und Gas in der westdeutschen Wettbewerbswirtschaft, Dissertation, Freiburg (Schweiz) 1964
- Henn, R.
Optimales Wachstum und optimale Standortverteilung, Berlin 1962
- Henzler, R.
Außenhandel; betriebswirtschaftliche Hauptfragen von Export und Import, Wiesbaden 1961
- Henzler, R.
Die Marktunion; eine betriebswirtschaftliche Wende, Köln und Opladen 1958
- Hodges, T. M.
Selling in the Export Market, London 1958
- Hofmann, W.
Europa-Markt und Wettbewerb, Berlin 1959
- Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung
Aktuelle Probleme der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Berlin — München 1960
- Koch, H.
Betrieblliche Planung; Grundlagen und Grundfragen der Unternehmungspolitik, Wiesbaden 1961
- Kosiol, E.
Anlagenrechnung, Wiesbaden 1955
- Krafft, W.
Industriestandort-Fragen in der europäischen Integration, Bremen-Horn 1958
- Lane, H.
Industrielle Standortpolitik, ihre Notwendigkeit und ihre Formen, Dissertation, Köln 1956
- Leitze, H.
Liquiditätskontrolle als Mittel der Betriebsüberwachung, Hann.-Münden 1953
- Lohmann, M.
Der industrielle Mittelbetrieb unter dem Einfluß der gegenwärtigen wirtschaftlichen Strukturwandlungen, Tübingen 1962
- Machlup, F.
The basing-point system, Philadelphia 1948

- Meissner, H. G.
 Anthropologische Grundlage der Exportmarktforschung, Berlin 1959
- Mellerowicz, K.
 Unternehmenspolitik, Band 2, Freiburg i. Br. 1963
- Meuli, R.
 Principes d'économie politique, Neuchâtel 1962
- Möller, H.
 Internationale Wirtschaftsorganisationen, Wiesbaden 1960
- Münster, H. A.
 Werben und verkaufen im Gemeinsamen Europäischen Markt, Darmstadt 1960
- Osthoff, H. W.
 Gegenwartsprobleme der Unternehmenspolitik, Köln — Berlin — Bonn — München 1963
- Otto, E.
 Die Deutsche Industrie im Gemeinsamen Markt, Heft 3 a, Baden-Baden — Bonn 1959
- Oursin, T.
 Probleme industrieller Investitionsentscheidungen, Berlin — München 1962
- Pack, L.
 Betriebliche Investition, Wiesbaden 1959
- Rieber, H.
 Europas Wirtschaftseinheit von morgen, Baden-Baden und Bonn 1960
- Rüschpöhler, H.
 Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem, Dissertation, Köln 1957
- Sannwald, R.
 Wirtschaftliche Integration, Basel — Tübingen 1958
- Schäfer, E.
 Betriebswirtschaftliche Marktforschung, Essen 1955
- Schindler, H.
 Investitionsrechnungen in Theorie und Praxis, Meisenheim 1963
- Schmölders, G.
 Allgemeine Steuerlehre, Berlin 1958
- Schmölders, G.
 Steuerliche Wettbewerbsverzerrungen beim grenzüberschreitenden Warenverkehr im Gemeinsamen Markt, Köln — Berlin — Bonn — München 1962
- Schneider, E.
 Wirtschaftlichkeitsrechnung, Bern — Tübingen 1951
- Schnutenhaus, O.
 Absatzpolitik und Unternehmensführung, Freiburg i. Br. 1961
- Scitovsky, T.
 Economic Theory and Western European Integration, London 1958
- Stohler, J.
 siehe Sannwald, R.

- Terborgh, G.
Leitfaden der betrieblichen Investitionspolitik, Wiesbaden 1962
- Thünen, J. H. v.
Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Jena 1930
- Wack, P.
Die Anforderungen an ein Unternehmen und seine Chancen im Gemeinsamen Markt, Baden-Baden — Bonn 1961
- Weber, A.
Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1922

2. Aufsätze

- Arnold, W.
Auslandsmarktforschung: Aller Anfang ist schwer, in: Der Marktforscher, Mai 1959, S. 34 ff.
- Behrens, K. C.
Anwendungsgebiete der betriebswirtschaftlichen Markt- und Absatzforschung, in: Empirische Sozialforschung, Frankfurt/Mai 1952, S. 85 ff.
- Beste, Th.
Fertigungswirtschaft und Beschaffungswesen, in: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band 1, Köln und Opladen 1958, S. 125 ff.
- Bockelmann, E.
Konkurrenz als Blitzableiter; Bericht über die deutsche Energiepolitik, in: Die Welt, 21. November 1964, S. I
- Camy, P.
Probleme und Perspektiven eines Grenzgebiets im Zentrum der Gemeinschaft, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band 1, Brüssel, 1961, S. 241 ff.
- Cramer, H.
Tradition und Fortschritt im Siegerländer Hüttenwesen, in: Continentaler Eisenhandel, Jahrgang 1965, Februar 1965, S. 44 ff.
- Estner, H.
Welchen Weg geht die Bundesregierung? Bericht über die deutsche Energiepolitik, in: Die Welt, 21. November 1964, S. I
- Jansen, E.
Industrielle Standortpolitik durch weitschauende Planung, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Köln 1956
- Keyser, Th.
Schrumpfen ist nicht gesund; Bericht über die deutsche Energiepolitik, in: Die Welt, 21. November 1964, S. I
- Kuhnke, H.
Gedanken zur Rationalisierung in der Stahlindustrie, in: Continentaler Eisenhandel, Jahrgang 1965, Februar 1965, S. 29 ff.
- Langer, W.
Das Entwicklungsprogramm für zentrale Orte in ländlichen, schwach strukturierten Gebieten der Bundesrepublik, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band 1, Brüssel 1961, S. 351 ff.

Marjolin, R.

Einleitender Bericht zur „Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft“, Band 1, Brüssel 1961, S. 19 ff.

Pentzlin, H.

Ernste Gefahren für den Welthandel, in: Die Welt, 31. Oktober 1964, S. 9

Pentzlin, K.

Die Vorbereitungen der Unternehmungen auf den Gemeinsamen Europäischen Markt als betriebswirtschaftliche Aufgabe im einzelnen Unternehmen, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung 1959, S. 381 ff.

Raillet, A.

Diskussionsbeiträge in der Vollsitzung, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band 2, Brüssel 1961, S. 29 ff.

Ringel, K.

Fragen der Auslandsmarktforschung, in: Taschenbuch für den Betriebswirt, Berlin, Stuttgart 1957, S. 366 ff.

Schluppkotten, K.

Die wirtschaftliche Situation der saarländischen Stahlindustrie, in: Continentaler Eisenhandel, Jahrgang 1964, April 1964, S. 53 ff.

Schwarz, H. O.

Bessere Standortbedingungen im Siegerland, in: Continentaler Eisenhandel, Jahrgang 1965, Februar 1965, S. 42 ff.

Tromp, T. P.

Einige Aspekte des Wachstums eines Industrieunternehmens im Rahmen der regionalen Entwicklung, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band 1, Brüssel 1961, S. 287 ff.

Volkman, U.

Die Finanzierung von Rationalisierungsinvestitionen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 17. Jahrgang, Heft 4, S. 237 ff.

Wacher, G.

Probleme eines peripheren Industriegebiets unter besonderer Berücksichtigung der Zonenrandschwierigkeiten, dargestellt am Beispiel Oberfranken, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band 1, Brüssel 1961, S. 341 ff.

3. Beiträge und Berichte

Akademie für Raumerforschung und Landesplanung

Sitzungsbericht: Der Einfluß der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der überseeischen Industrialisierung auf die westdeutsche Industrie, Band 23, Hannover 1963

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung

Die Standortwahl der Industriebetriebe in der BRD im Zeitraum von 1955 — 1960, Bonn 1961

Continentaler Eisenhandel

Die Rolle des Valentin, Jahrgang 1964, Oktober 1964, S. 23 f.

Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl

Die Investitionen in den Kohle- und Stahlindustrien der Gemeinschaft, Stichtag: 1. Januar 1964

- Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
Hefte für die industrielle Umstellung
Frankfurter Allgemeine Zeitung
Dem Schrottpreis sind Grenzen gesetzt, 21. November 1964, S. 8
Kakies, D.
Einführung zu den Europagesetzen, München 1961
Mannesmann AG
Richtlinien für die Erstellung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen für Investitionen, Düsseldorf 1963 (nicht veröffentlicht)
Rühle v. Lilienstern, H.
Konkurrenzfähiger durch zwischenbetriebliche Kooperation, Frankfurt a. M.; Vortrag vor dem Ausschuß „Strukturpolitik“ des Bundesausschusses für Wirtschaftspolitik der CDU am 8. Januar 1964
RKW = Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft
Finanzierung und Investition in den USA, Frankfurt a. M. 1964 (nicht veröffentlicht)
Die Welt
Schlechte Zeiten für Kohle, 21. November 1964, S. 14
Die Welt
US-Schrott teuer, 17. November 1964, S. 10
Westfalenpost
Stahl bleibt der Ruhrkohle treu, 17. Juli 1965
Wirtschaftsvereinigung der Eisen- und Stahlindustrie
Mitgliederversammlung 1963, als Manuskript gedruckt

4. Nachschlagewerke

- Brosius, W.
Die Wirtschaft der Erde, Bad Homburg v. d. H. und Berlin 1954
Franck, W.
Lehrbuch der Chemie, Stuttgart 1955
Gabler, Th.
Wirtschaftslexikon, 2 Bände, 3. Auflage, Wiesbaden 1959
Perl, H.
siehe Brosius, W.
Siekaup, W.
Volkswirtschaftslehre, Wolfenbüttel 1957
Wagenführ, H.
Wie die Wirtschaft funktioniert, 5. Auflage, Gütersloh 1957

5. Sonstige Unterlagen

- Ausgleichsteuerordnung vom 8. 10. 1952 mit späteren Änderungen
Außenwirtschaft, Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen, Zürich und St. Gallen
Berichte von 1953—1964 über die Tätigkeit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl

Bulletin der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft; monatliche Veröffentlichungen

Euratom Bulletin; Vierteljahreszeitschrift

Euratom-Information; monatliche Veröffentlichungen

Europa-Gesetze, München 1961

Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl: Die Finanzierung der Investitionen und die sozialen Aspekte der Umstellung, Luxemburg 1963

Handbuch der Deutschen Buch-Gemeinschaft, Berlin — Darmstadt — Wien 1964

Taschenbuch für die Wirtschaft, Köln 1959

Time; amerikanische Zeitschrift vom 6. Oktober 1961

6. Statistische Unterlagen

Bundesverband Glasindustrie e. V.

Deutsches Industrieinstitut: Beiträge über Abschreibungsregelungen im In- und Ausland, Heft 10, Köln 1963

Europäische Investitionsbank

Hauptverband der Deutschen Holzindustrie und verwandter Industriezweige

Hauptverband der Papier und Pappe verarbeitenden Industrie

Statistisches Bundesamt

VDA-Handbuch: Tatsachen und Zahlen aus der Verkehrswirtschaft

Verband der chemischen Industrie e. V.

Verband der Deutschen Feinmechanischen und Optischen Industrie

Wirtschaftsverband der Zellstoff-, Holzstoff-, Papier- und Pappenerzeugung e. V.

I. Einleitung

„Wir müssen etwas wie die Vereinigten Staaten von Europa schaffen. Nur so können Hunderte von Millionen schwerarbeitender Menschen wieder die einfachen Freuden und Hoffnungen zurückgewinnen, die das Leben lebenswert machen. Der erste Schritt bei der Neugründung der europäischen Familie muß eine Partnerschaft zwischen Deutschland und Frankreich sein“ ¹⁾. Dieses sind die Worte Winston Churchills, mit denen er in seiner berühmten Züricher Rede vom September 1947 Europa zum Zusammenschluß aufforderte.

In der Tat hat man nun in den hinter uns liegenden achtzehn Jahren Churchills Aufforderung zur Zusammenarbeit Folge geleistet, und es läßt sich heute sagen, daß, hätten ähnliche Überlegungen beim Friedensvertrag von 1919 mitgewirkt, der zweite Weltkrieg hätte verhindert werden können. An Bestrebungen, die einen Zusammenschluß der europäischen Staaten zum Gegenstand hatten, hat es zwar auch nach dem ersten Weltkrieg nicht gefehlt. Erinnerung sei an dieser Stelle an die europäischen Unionsbewegungen — ein Vorschlag, mit dem man einen europäischen Staatenbund oder Bundesstaat nach dem Vorbild der USA, Deutschlands oder der Schweiz forderte. Nicht zu vergessen sind auch die Bemühungen der französischen und deutschen Staatsmänner, insbesondere Briands und Stresemanns, die sich um eine deutsch-französische Verständigung und damit um den Anfang eines neuen Europas bemühten. Doch gerade diesen beiden großen Staatsmännern mußte ein bleibender Erfolg verwehrt bleiben, weil die in den Friedensverträgen betonten Unterschiede zwischen Siegern und Besiegten bereits ein zu starkes Eigenleben gewonnen hatten, die nationalen Gegensätze schon zu verhärtet waren und die Einsicht, „daß eine befriedigende Fortentwicklung Europas nur in gemeinsamer Anstrengung zu erreichen war“ ²⁾, damals fehlte.

Nach dem zweiten Weltkrieg verfolgte man, zumindest in der westlichen Welt, ebenso wie schon vor 1914 eine Wirtschaftspolitik, die auf internationaler Zusammenarbeit beruhte. Die europäische Zusammenarbeit begann also konkretere Formen anzunehmen. Zwar sind die „Vereinigten Staaten von Europa“ bis heute noch nicht Wirklichkeit geworden, doch wurden seit 1945 Lösungen gefunden, die entscheidende Abschnitte auf dem Weg zu diesem Ziel darstellen.

¹⁾ Kakies, D.: Einführung zu den Europagesetzen, München 1961, S. 5

²⁾ Kakies, D.: a. a. O., S. 5

Dabei darf allerdings nicht übersehen werden, daß die Drohung des kommunistischen Blocks die nichtkommunistischen Staaten zum gemeinsamen Handeln zwang; der vielleicht ausschlaggebendere Faktor dürfte jedoch der gewesen sein, daß man die Notwendigkeit und Nützlichkeit der internationalen Arbeitsteilung erkannte, die sich vor allem beim Wiederaufbau der westeuropäischen Wirtschaft anbot. „Gleichzeitig zog man aus der Vergangenheit die Lehre, daß der internationale Warenaustausch auf Grund der unterschiedlichen Kosten- und Preisstruktur der einzelnen Länder nicht völlig frei erfolgen kann, sondern einer Wettbewerbsregelung bedarf“¹⁾.

Aus all diesen Erkenntnissen heraus schuf man nun verschiedene internationale Organisationen, deren Aufgaben und Ziele im nächsten Abschnitt kurz dargelegt werden sollen. Aber auch die Schaffung dieser internationalen Organisationen hat Mißtöne und Gegensätze im Streben nach Einheit nicht ersticken können, denn mit der Bezeichnung „europäische Integration“ befinden wir uns mitten in der Problematik, die die Lebensvorgänge in diesem westlichen Teil des Kontinents erfüllt. Zwar gehen die Verträge der verschiedenen internationalen Organisationen davon aus — die Präambeln der Vertragswerke bringen dieses klar zum Ausdruck —, auf den Grundlagen Frieden und Freiheit wirtschaftlich zusammenzuarbeiten und einen engeren Zusammenschluß der europäischen Völker zu schaffen, jedoch ist die Frage nicht entschieden, „ob das integrationsfähige Europa als selbständiger Ordnungsraum existieren wird oder ob es in einer weltwirtschaftlichen Organisation auf die Dauer seine Individualität zum großen Teil aufgeben muß. Wir haben keine Anhaltspunkte für eine exakte Voraussage und können nur versuchen, aus der jüngsten Geschichte Europas eine Übersicht über Wünsche, Hoffnungen und Enttäuschungen zu gewinnen, die sich in diesem Begriff Europa verbinden“²⁾.

Die Ausdruckskraft in den Verträgen liegt also in der wirtschaftlichen Zielsetzung, wobei auch der politische Wille, die Staaten Europas später in irgendeiner Form zu vereinigen, nicht übersehen werden darf. Offensichtlich ist man von der Überlegung ausgegangen, daß, wenn erst einmal wirtschaftlich eine enge Zusammenarbeit und Verflechtung und gemeinsame Interessen bestehen, eine politische Verbindung um so leichter zustande kommen würde.

1) Geertmann, J. A.: Der Betrieb und der Markt, Herne 1963, S. 261

2) Balke, S.: Investitionspolitik im Großraum Europa am Beispiel der Energiewirtschaft, Berlin — München 1963, S. 5

Die internationalen Organisationen beruhen auf einer einheitlichen, von einem gemeinsamen Willen getragenen Politik. Es ist offensichtlich, daß dieses sowohl ihre Stärke als auch ihre Schwäche ist. Ein Eingehen auf diesen Fragenkomplex kann jedoch nicht Gegenstand dieser Erörterungen sein. Vielmehr kann an dieser Stelle nur festgestellt werden, daß wir uns heute noch in der gleichen Unsicherheit befinden, was denn dieses Europa eigentlich nun darstellt. Als Folge der nach 1945 eingeleiteten Entwicklung, deren Grundgedanke es war, einen großen Wirtschaftsraum innerhalb Europas zu schaffen, wurden nun verschiedene internationale Organisationen geschaffen, der sich aber als Fernziel nicht auf die einzelnen Gründerstaaten — seien es beispielsweise die der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft oder die der europäischen Freihandelszone — beschränken sollte. „Wir orientieren uns herkömmlich an zahlreichen Maßstäben, die aber jeder für sich keinen Absolutheitswert beanspruchen können. Die dadurch bedingte Aufsplitterung der Betrachtungsweise ist ein schwer zu überwindendes Hindernis auf dem Weg zu einem objektiven Urteil über die Ganzheitsprobleme Europas“¹⁾.

¹⁾ Balke, S.: a. a. O., S. 5

II. Theoretische Grundlagen der Integration

1. Der Begriff der Integration

Wenn wir in den bisherigen Ausführungen wiederholt von der Schaffung internationaler Organisationen sprachen, so lag dem eine gewisse Absicht zugrunde; denn der Begriff der „Integration“ — vornehmlich der der „wirtschaftlichen Integration“ — ist recht vielseitig und kann leicht Mißverständnisse hervorrufen. An dieser Stelle bedarf es also zunächst einer Erläuterung des Begriffs der „Integration“.

Das Wort „Integration“ verdankt seine Herkunft der lateinischen Sprache: *integrare* = zusammenschließen. Es bedeutet ganz allgemein Angleichung, Zusammenfügung, Zusammenfassung oder Verschmelzung von Teilen zu einem übergeordneten Ganzen¹⁾ und läßt sich für verschiedene Bereiche, aber auch für ganz verschiedene Vorgänge auf dem Gebiet nationaler und internationaler Wirtschaftsbeziehungen anwenden. Versteht man beispielsweise in der Mathematik unter Integration die Verfahren zur näherungsweise Berechnung bestimmter Integrale, so bezeichnet man in der Soziologie mit demselben Ausdruck diejenigen Vorgänge, die den Charakter eines sozialen Gebildes als Gestalt verstärken; d. h. die Verschmelzung Einzelner oder einzelner Gruppen (politisch, staatlich, wirtschaftlich) in oder zu einer höheren Einheit (Partei, Staat, Gesellschaft), z. B. die Arbeiterklasse und ihre Integration in die moderne demokratische Gesellschaft²⁾. In den weiteren Ausführungen soll jedoch nur dem ökonomischen Sinn des Begriffs „Integration“ nachgegangen werden.

Bezogen auf wirtschaftliche Phänomene versteht man unter Integration meist eine Zusammenfassung von Staatsräumen zu einem einheitlichen Wirtschaftsgebiet. Diese Aussage darf allerdings nicht zu der Annahme verleiten, daß damit stets eine Einrichtung besonderer internationaler Wirtschaftsorganisationen verbunden sei. So würde beispielsweise schon eine Intensivierung der Handelsbeziehun-

1) Vgl. Möller, H.: Internationale Wirtschaftsorganisationen, Wiesbaden 1960, S. 31

2) Vgl. Gabler, Th.: Wirtschafts-Lexikon, erster Band, 3. Auflage, Wiesbaden 1959, Spalte 1527/1528 und Handbuch der Deutschen Buchgemeinschaft, Berlin-Darmstadt-Wien 1964, S. 410

gen des gegenwärtig nicht sehr entwickelten Ost- Westhandels als ein Integrationsprozeß bezeichnet werden können. Die „Integration“ der von diesen Vorgängen erfaßten Volkswirtschaften würde zweifelsohne dadurch verstärkt, wenn die internationalen Handelsbeziehungen durch den Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen sowie durch die Beseitigung von Zahlungsbeschränkungen intensiviert würden. Hierfür ist eine besondere internationale Wirtschaftsorganisation nicht unbedingt erforderlich. Auch führt eine zwischenstaatliche Koordinierung der Wirtschafts- und insbesondere der Konjunkturpolitik ebenfalls zu einer stärkeren „Integration“ der beteiligten Volkswirtschaften, selbst wenn dabei keine Handelshemmnisse abgebaut werden. Eine „Integration“ stellt natürlich auch die gemeinsame Ausübung staatlicher Funktionen auf dem Gebiet der Wirtschaftspolitik dar, wie sie in Wirtschaftsunionen vorgesehen ist ¹⁾.

Nach diesen Ausführungen stellt sich nun die Frage der Präzisierung des Begriffs der „wirtschaftlichen Integration“. Wir wollen versuchen, ihn aus der Behandlung einiger theoretischer Grundformen heraus zu entwickeln:

Man kann zunächst eine funktionelle von einer institutionellen Integration unterscheiden. Bei der sogenannten funktionellen Integration wird die Zusammenfassung der Wirtschaftsräume primär den integrierenden Funktionen am Markt überlassen — also Abbau der Handelshemmnisse durch Liberalisierung und Zollsenkung und die Herstellung der Konvertibilität der Währungen. Dieser Weg, der von der „Organisation für Europäische Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklungshilfe“ (OECD) und dem „Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen“ (GATT) begangen wird, basiert demzufolge nicht auf einer allgemeinen wirtschaftlichen Integration, sondern läßt die Auswirkungen unkoordinierter nationaler Wirtschaftspolitik bestehen. Demgegenüber wird bei der institutionellen Integration der Integrationsprozeß sehr stark durch Koordinierungs-Institutionen gesteuert und vorangetrieben.

Von geringerer Bedeutung sind in diesem Zusammenhang die Begriffe „Vertikal-“ und „Horizontal-Integration“. Während bei einer Vertikal-Integration sukzessiv eine Branche nach der anderen integriert wird, vollzieht sich dieser Vorgang bei der Horizontal-Integration sozusagen „uno actu“.

¹⁾ Vgl. Möller, H.: a. a. O., S. 31 f.

Schließlich ist noch zwischen einer Teil- und einer vollständigen Integration zu unterscheiden. Die Teilintegration bezieht sich nur auf einzelne Produkte, Wirtschaftszweige usw., deren Form auf westeuropäischer Ebene in der Montanunion verwirklicht worden ist¹⁾. Diese internationale Wirtschaftsorganisation ist eine mit weitgehenden wirtschaftlichen Vollmachten ausgestattete Hohe Behörde, der sogar Teile der nationalen Souveränität der beteiligten Länder übertragen worden sind. Doch gerade hieran — wie auch bereits bei der Behandlung der funktionellen Integration sehr deutlich zum Ausdruck kam — zeigt sich der Nachteil gegenüber einer vollständigen Integration; die Teilintegration stößt wegen einer fehlenden Koordination der nationalen Wirtschaftspolitik auf Schwierigkeiten mit den Sektoren, die nicht integriert sind. Ferner kann der Fall eintreten, daß die durch eine Teilintegration hervorgerufenen wirtschaftlichen Umstellungen bei einer späteren Ausweitung in eine vollständige Integration ganz oder mindestens zum Teil wieder rückgängig gemacht werden müssen²⁾.

Aus den bisherigen Ausführungen läßt sich nun der Begriff einer „echten“ und damit „wirtschaftlichen Integration“ leicht bilden. Er soll wie folgt präzisiert werden: aufbauend auf einer vorhergehenden politischen Verständigung und Einigung ist es für eine wirtschaftliche Integration unerlässlich, die gesamte Wirtschaftspolitik des betreffenden Raumes einander anzugleichen und zu vereinheitlichen; evtl. in der Form, daß eine Zentralbank und verschiedene Ministerien aus den zu integrierenden Staaten gebildet werden.

2. Die allgemeine Zielsetzung einer Integrationspolitik

Das Ziel jeden Integrationsstrebens sollte politischer und wirtschaftlicher Art sein: politisch insofern, als dadurch Bindung und Zusammenhalt der Völker gefördert werden, wirtschaftlich deshalb, weil mit Hilfe einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung das Sozialprodukt gesteigert zu werden vermag.

1) Die Montanunion („Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl“) bildet allerdings nach den heutigen Verhältnissen kein ganz korrektes Beispiel, da aus dieser Teilintegration mit der Unterzeichnung des Vertrages von Rom am 25. März 1957 inzwischen ein allumfassender Gemeinsamer Markt („Europäische Wirtschaftsgemeinschaft“) hervorgegangen ist.

2) Vgl. hierzu Gabler, Th.: a. a. O., Band I, Spalte 1528, Möller, H.: a. a. O., S. 33 ff. und Deutscher Sparkassenverlag: Die Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes, Stuttgart (ohne Jahresangabe), Band 7, S. 7 ff.

Wie aber läßt sich das wirtschaftliche Ziel in der Praxis verwirklichen? Bei der Beantwortung dieser Frage geht man am zweckmäßigsten zunächst den Gründen nach, die überhaupt zu dem Gedanken einer europäischen Integration geführt haben. Hier ist an erster Stelle das protektionistische Argument — eine Außenhandelspolitik, die auf den Schutz inländischer Produzenten gegen die ausländische Konkurrenz mittels Zölle und anderer Handelshemmnisse gerichtet ist — zu erwähnen; als weitere Faktoren können die mangelnde Freizügigkeit von Arbeitskräften und Kapital, die unsicheren Wechselkurse und vor allem — wie bereits angedeutet — die mangelnde internationale Arbeitsteilung angesehen werden.

Werden nun alle diese zwischenstaatlichen Handelshemmnisse abgebaut, so wird damit gleichzeitig die Möglichkeit geschaffen, durch Umverteilung der Produktion die vorhandenen Produktionsfaktoren nach dem Prinzip der kosten- und ertragsgünstigsten Standorte im größeren binnenmarktähnlichen Integrationsraum optimal einzusetzen. Daraus können sich Vorteile im Beschaffungs-, Produktions- und Absatzsektor der einzelnen Unternehmungen ergeben:

das durch das Ausweiten des Marktes geschaffene größere Beschaffungsgebiet ermöglicht eine bessere und gemeinsame Ausnutzung der in dem integrierten Raum vorhandenen Arbeitskräfte und Rohstoffe;

auf dem Gebiet der Produktion wird eine intensivere Arbeitsteilung und eine Ausnutzung der absoluten und relativen Kostenvorteile erstrebt. Da das Autonomiestreben der einzelnen Volkswirtschaften entfällt, können daraus resultierende Fehlinvestitionen und eine unrationelle Standortwahl vermieden werden;

auf dem Absatzsektor erlaubt die Ausweitung des Marktes eine größere Massen- und Serienproduktion und bewirkt dadurch eine Rückwirkung auf die Kostenhöhe, d. h. eine erhebliche Kostensenkung kann die Folge sein. Aber auch im Außenhandel verfolgt man mit der Integrationspolitik ein bestimmtes Ziel: der teure Devisen- und Zollapparat wird weitgehend abgebaut und gleichzeitig die Möglichkeit geschaffen, durch die erhöhte wirtschaftliche und politische Bedeutung des Integrationsraumes wirtschaftspolitische Zielsetzungen gegenüber Drittländern stärker durchzusetzen.

Bei all diesen Überlegungen darf jedoch nicht außer acht gelassen werden, daß die größere Unabhängigkeit gegenüber anderen Wirtschaftsräumen allerdings mit einem mehr oder minder starken Auto-

nomieverzicht der einzelnen Nationalstaaten erkaufte werden muß, denn ein freier und integrierter Markt kann in Wirklichkeit nicht mit einem erweiterten nationalen Markt verglichen werden. „Er (der integrierte Markt, d. V.) führt in das wirtschaftliche Geschehen neue Relationen ein und verlangt, daß man sich von der traditionellen Denkweise löst, die sich im Rahmen der nationalen Märkte entwickelt hat“¹⁾).

Um die erwünschte Integrationswirkung zu erreichen, ist es nur zu verständlich, daß neben dem Abbau der Zölle und Kontingente auch eine internationale Faktor-Mobilität, d. h. Freizügigkeit der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital und die Gewährung der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit geschaffen wird. Von einer darüberhinaus erforderlichen weitgehenden Koordination der Wirtschaftspolitik haben wir bereits an anderer Stelle bei der Definition des Begriffs „wirtschaftliche Integration“ berichtet.

3. Die Erscheinungsformen der europäischen Integration; ihre Aufgaben und Ziele

Aufbauend auf den bisherigen Betrachtungen sollen nun im folgenden die internationalen Wirtschaftsorganisationen, die zu einer Integration Europas geführt haben, kurz behandelt werden. Gemäß der Zielsetzung dieser Arbeit müssen sich die Ausführungen jedoch auf die wichtigsten Punkte, die uns für die weitere Behandlung als erwähnenswert erscheinen, beschränken. Allgemeinere Fragen wie Gründung, Organe, Beschlußfassung usw. der verschiedenen Institutionen bleiben also unberücksichtigt.

Es wurde bereits oben angeführt, daß der Europa-Gedanke erstmals nach 1918, unter anderem mit der Gründung der Pan-Europa-Union im Jahre 1923 und durch den — allerdings vergeblichen — Versuch von Briand und Stresemann, den Zusammenschluß über den Völkerbund in den Jahren 1929/30 voranzutreiben, stärkere Resonanz fand. „Depuis la guerre de 1939—1945, des grands efforts ont été entrepris pour rétablir, par une action internationale, les échanges désorganisés par une longue période de crise et de guerre. Le retour à des échanges libres et normaux implique la résolution de plusieurs problèmes difficiles; l'allégement des restrictions commerciales, la

¹⁾ Wack, P.: Die Anforderungen an ein Unternehmen und seine Chancen im Gemeinsamen Markt, Baden-Baden, Bonn 1961, S. 9

normalisation des changes, la stabilisation des balances des comptes, la reprise des prêts internationaux“¹⁾).

Ausgangspunkt für die europäischen Integrationsbestrebungen nach dem zweiten Weltkrieg war das finanzielle Hilfsangebot des amerikanischen Außenministers Marshall an die europäischen Staaten im Juni 1947. Diese amerikanische Wirtschaftshilfe sollte den beschleunigten Wiederaufbau Europas ermöglichen²⁾. Mit den einzelnen europäischen Staaten wurden bilaterale Abkommen geschlossen, die verbindliche Richtlinien für die allgemeine Mittelverwendung enthielten.

a) Die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklungshilfe (OECD); ihre Aufgaben und Ziele

Im April des Jahres 1948 wurde in Paris die „Organisation for European Economic Cooperation (OEEC)“ gegründet, die es sich zur Aufgabe machte, den „Marshall-Plan“ in die Tat umzusetzen und für eine zweckmäßige Verteilung dieser Wiederaufbauhilfe zu sorgen. Doch auch nach dem Auslaufen der „Marshall-Plan-Hilfe“ verfolgte sie ein bestimmtes Ziel, nämlich das des wirtschaftlichen Zusammenschlusses Europas. In der Tat hat sie sich um die Liberalisierung des Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs³⁾, d. h. also die Abschaffung der Kontingentierungen, große Verdienste erworben.

Mit fortschreitender Arbeit der OEEC zeigte sich jedoch bald sehr deutlich, daß die Mitgliedstaaten zu heterogen strukturiert waren und sich eine so weitgehende Integration, wie sie beispielsweise die

¹⁾ Meuli, R.: *Principes d'économie politique*, Neuchâtel 1962, S. 149

²⁾ In der einschlägigen Literatur sind für diesen Tatbestand die Ausdrücke „Marshall-Plan-Hilfe“ oder „European Recovery Program“ zu finden, mit dem etwa 12 Milliarden Dollar nach Europa flossen. Vgl. zu diesen Ausführungen insbesondere: Kakies, D.: a. a. O., S. 6 ff.; Geertman, J. A.: a. a. O., S. 261 ff.; Meuli, R.: a. a. O., S. 151 f.; Möller, H.: a. a. O., S. 33 ff.; Deutscher Sparkassenverlag: a. a. O., S. 64 ff und Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft: Ehrliche Weltoffenheit als deutscher EWG-Beitrag, Ludwigsburg 1964, S. 9 ff.

³⁾ Hier müssen die Bemühungen um erhöhte Transferierbarkeit und Konvertibilität, die in monetärer Hinsicht den Weg für die nichtdiskriminierende Liberalisierung des innereuropäischen Güter- und Leistungsverkehrs bahnen sollen, erwähnt werden. So schufen die Mitgliedstaaten der OEEC die „Europäische Zahlungsunion“, die später von dem „Europäischen Währungsabkommen“ abgelöst wurde

„Europäische Wirtschaftsgemeinschaft“ vorsieht, nicht verwirklichen ließ. Da weitere Möglichkeiten im Hinblick auf eine Ausweitung des zwischenstaatlichen Handels kaum noch bestanden, sich aber andererseits durch die wirtschaftliche Konsolidierung Westeuropas neue Koordinierungsaufgaben ergaben, wandelte man 1961 die OEEC in die OECD („Organisation for Economic Cooperation and Development“) um, der neben den westlichen Industriestaaten die Vereinigten Staaten von Amerika und Kanada angehören. Durch die Einbeziehung insbesondere Nordamerikas wurde die OECD zur geeigneten Plattform für interatlantische Wirtschaftsverhandlungen. Das aber hatte gleichzeitig eine Änderung der Funktionen zur Folge. So konzentriert sich ihre Arbeit auch neuerdings auf eine Koordinierung der europäischen Wirtschaftspolitik, da diese Aufgabe bei der starken wirtschaftlichen Verflechtung Europas weder von der „Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“ noch von der „Europäischen Freihandelszone“ übernommen werden kann. Eine besondere Bedeutung wird auch der Frage der Hilfe an unterentwickelte Länder, gleichgültig, ob sie Mitglieder der Organisation sind oder nicht, beigemessen, da alle in der OECD zusammengefaßten Industriestaaten bestimmte Probleme und Verpflichtungen gegenüber den Entwicklungsländern übernommen haben.

b) Die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS, Montan-Union); ihre Aufgaben und Ziele

War es das Ziel der OEEC bzw. der OECD, den europäischen Handel zwecks einer schnelleren Entwicklung der Wirtschaft Westeuropas zu liberalisieren, so erfolgte der erste Schritt von tatsächlicher Bedeutung auf dem Weg zu einer wirtschaftlichen Integration Europas mit der Gründung der „Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl“.

Der Vertrag dieser Gemeinschaft, der Frankreich, die Bundesrepublik Deutschland, Italien, Belgien, die Niederlande und Luxemburg angehören, wurde am 18. April 1951 in Paris unterzeichnet und trat am 25. Juli 1952 für die Dauer von fünfzig Jahren in Kraft. Bemerkenswert ist an der Gründung dieser Gemeinschaft, daß die beteiligten Mitgliedstaaten zum erstenmal Souveränitätsrechte an eine überstaatliche Instanz abtreten, denn „ . . . les membres . . . délèguent à la haute autorité de celle-ci toutes leurs compétences relatives à la production et au commerce du charbon et de l'acier“ ¹⁾.

¹⁾ Meuli, R.: a. a. O., S. 152

Obgleich dieser Vertrag auf die Dauer von 50 Jahren begrenzt wurde, ist er dennoch ein sehr wichtiger und unwiderruflicher Schritt in Richtung auf die Integration; denn mit ihm hat man sich die Aufgabe gestellt, in Westeuropa einen einzigen Markt für Kohle und Stahl — also eine Teilintegration — zu schaffen, wobei die nationalen Interessen der teilnehmenden Länder von zweitrangiger Bedeutung sind. Ihr Ziel ist es, den Machtmißbrauch zu überwachen, die Konkurrenz zu regeln und — soweit nötig — die bestehenden Kartelle zu bekämpfen.

Zwecks Erreichung dieses Zieles sind im Montanvertrag weitgreifende Maßnahmen getroffen worden, die im folgenden kurz behandelt werden sollen:

nach dem Montanvertrag sollen gemäß Artikel 4 zunächst die Hindernisse im zwischenstaatlichen Handelsverkehr beseitigt werden. Darüber hinaus wird den Organen der Gemeinschaft als wesentliche Aufgabe die Gestaltung der Wirtschaftspolitik auf dem integrierten Sektor übertragen. Dabei ist von besonderer Bedeutung die Sicherung des Wettbewerbs, den der Artikel 65 I des Vertrages in einer den Eigenarten des Kohle- und Stahlmarkts angepaßten Form der oligopolistischen Struktur zu schützen sucht, indem er Kartelle und „verabredete Praktiken“ innerhalb der Gemeinschaft verbietet. Ausnahmen, die nur für solche Marktregelungen erteilt werden, die durch Spezialisierung oder zentralen Einkauf und Verkauf der Rationalisierung dienen, den Wettbewerb nicht in einer über diesen Zweck hinausgehenden Weise beschränken und den beteiligten Unternehmen nicht für einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes eine beherrschende Stellung verschaffen, bedürfen einer Erlaubnis der Hohen Behörde (Artikel 65 II). Unternehmungszusammenschlüsse bedürfen nach Artikel 66 I der vorherigen Genehmigung. Diese wird aber nur erteilt, sofern nach Artikel 80 keine Marktbeherrschung die Folge ist.

Daneben dient eine Vielzahl von preispolitischen Vorschriften in Ergänzung zur Kartellpolitik ebenfalls dem Ziel, durch erhöhte Markttransparenz den freien Wettbewerb zu sichern. Hier seien genannt:

Artikel 60: er verbietet alle preisdiskriminierenden Praktiken, wie beispielsweise Preisdifferenzierungen nach Nationalitäten und ungleiche Bedingungen für vergleichbare Geschäfte und schreibt für die Durchsetzung dieses Zieles (d. h. des Diskriminierungsverbots) die Veröffentlichungspflicht für die Preislisten der Montanunternehmen vor;

Artikel 70: um Wettbewerbsverzerrungen durch Diskriminierungen bei den Frachten und Beförderungsbedingungen aller Art auszuschließen, verlangt dieser Artikel nichtdiskriminierende Tarife für Kohle und Stahl. Die Anwendung von Ausnahmetarifen bedarf der Genehmigung. Alle einschlägigen Frachttafeln, Frachten und Tarifbestimmungen müssen veröffentlicht oder von der Hohen Behörde genehmigt werden.

Darüber hinaus stellt die Behörde Programme für Erzeugung, Verbrauch, Ausfuhr und Einfuhr der Gemeinschaft auf und untersucht fortlaufend die Marktentwicklung, um ein unbehindertes Gleichgewicht zu sichern. Kommt es trotz dieser Maßnahmen zu Störungen am Markt, so steht der Hohen Behörde ein umfangreiches Interventionsinstrumentarium zur Verfügung, das von der Festsetzung von Höchst- und Mindestpreisen (Artikel 61) bis zum System von Erzeugungsquoten (Artikel 58) und Verwendungsprioritäten (Artikel 59) reicht ¹⁾.

c) Die Europäische Atomgemeinschaft (EAG, Euratom); ihre Aufgaben und Ziele

Der Vollständigkeit halber soll „die Europäische Atomgemeinschaft“ hier nur kurz erwähnt werden, deren Vertrag von den Mitgliedern der Montanunion — zusammen mit dem Vertrag über die „Europäische Wirtschaftsgemeinschaft“ — am 25. März 1957 in Brüssel unterzeichnet wurde.

Als wichtigste Aufgabe der Gemeinschaft nennt der Vertrag die Schaffung eines Gemeinsamen Marktes für Kernenergie, der durch die Beseitigung aller Zölle und Kontingente und die Aufstellung eines gemeinsamen Außenzolltarifs realisiert werden soll. Ferner werden genannt: die Förderung der Forschung, die Verbreitung der technischen Kenntnisse, die Erarbeitung einheitlicher Sicherheitsnor-

¹⁾ Es sei hier bemerkt, daß die Montanunion auf Grund dieser Bestimmungen des Vertrages eigentlich im Jahre 1957 verpflichtet gewesen wäre, angesichts der durch das Erdöl verursachten Krise und dem damit verbundenen Wandel des Kohlemangels in einen Kohleüberfluß Maßnahmen zu ergreifen. Gegner der oben beschriebenen Interventionen (u. a. Frankreich und Deutschland) verhinderten jedoch einen Eingriff der Behörde, so daß jedes Land die sich ergebenden Schwierigkeiten selbst überwinden mußte

men für den Gesundheitsschutz und die Mitwirkung bei Investitionen¹⁾).

Das erklärte Ziel der „Euratom“ ist gemäß Artikel 1 des Vertrages die Bildung einer gemeinsamen Kernindustrie für friedliche Zwecke unter Berücksichtigung des europäischen Energiebedarfs. Da ein Staat die enormen Entwicklungskosten für den Bau und die Unterhaltung von Anlagen der Kernindustrie nicht allein tragen kann, wollen die Mitglieder diese Industrie gemeinsam aufbauen und dadurch unnötige Doppelarbeit vermeiden.

d) Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG); ihre Aufgaben und Ziele

Obwohl der erste Schritt von tatsächlicher Bedeutung auf dem Wege zu einer wirtschaftlichen Integration mit der Gründung der „Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl“ erfolgte, so ist er bei allen positiven Ergebnissen doch eben nur eine Teilintegration und bleibt mit allen Mängeln einer solchen behaftet. So ist es nicht verwunderlich, daß die Wurzeln der „Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“ in der „Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl“ liegen, denn als logische Weiterentwicklung dieser Teilintegration beschlossen die Außenminister Frankreichs, der Bundesrepublik Deutschland, Italiens, Belgiens, der Niederlande und Luxemburgs auf der Konferenz von Messina im Juni 1955 die Errichtung eines allumfassenden Gemeinsamen Marktes. Am 25. März 1957 wurde dann nach verschiedenen Konferenzen der Vertrag über die „Europäische Wirtschaftsgemeinschaft“ unterzeichnet, der am 1. Januar 1958 für unbestimmte Zeitdauer in Kraft getreten ist.

Welches sind nun die Aufgaben und Ziele dieser „Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“? Nach Artikel 2 des Vertrages ist es die Aufgabe, „durch die Errichtung eines Gemeinsamen Marktes und die schrittweise Annäherung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedsstaaten eine harmonische Entwicklung des Wirtschaftslebens innerhalb der Gemeinschaft, eine beständige und ausgewogene Wirtschaftsausweitung, eine größere Stabilität, eine beschleunigte Hebung der Lebenshaltung und engere Beziehungen zwischen den Staaten zu fördern, die in dieser Gemeinschaft zusammengeschlossen sind“.

¹⁾ Siehe Artikel 2 des Vertrages zur Gründung der „Euratom“

Das wirtschaftliche Ziel¹⁾ des Vertrages ist die Bildung einer Zollunion, d. h. der Zusammenschluß der sechs Volkswirtschaften zu einem einheitlichen Zollgebiet (Artikel 3 und 9) bei Fortfall der Binnenzölle und Festsetzung eines gemeinsamen Außenzolltarifs. Für den Abbau der Binnenzölle stellen die Artikel 14 und 15 ein genaues Programm auf, das sich natürlich nur während einer Übergangsperiode von prinzipiell 12 Jahren (eventuell weniger, eventuell mehr, jedoch höchstens 15 Jahre) realisieren läßt (Artikel 8):

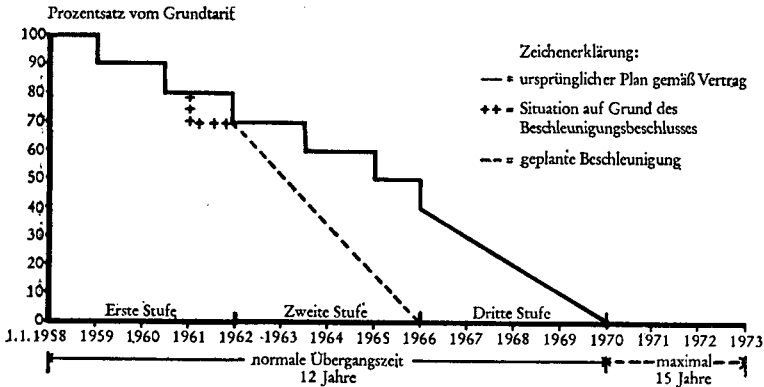
Für jede Ware gilt als Ausgangszollsatz der Zollsatz vom 1. Januar 1957. Am Ende der ersten Stufe — das ist nach 4 Jahren — sollen die Zölle um mindestens 30 % und bis zum Ende der zweiten Stufe — nach weiteren 4 Jahren — um abermals 30 % vom Ausgangsniveau 1957 ermäßigt werden. Die dann noch ausstehenden Herabsetzungen in Höhe von 40 % werden während der dritten Stufe vorgenommen, deren Zeitfolge der Rat festlegt. Auf Grund eines Beschleunigungsbeschlusses wurde jedoch am 31. 12. 1960 eine zusätzliche Senkung um 10 % erreicht. Weitere Beschlüsse sollen den Abbau der Binnenzölle bis zum 1. 1. 1966, d. h. 4 Jahre vor dem ursprünglichen Plan, ermöglichen. Dieser allmähliche Abbau und schließlich völlige Entfall der internen Zölle ist in Abbildung 1 auf Seite 27 graphisch dargestellt, wobei die genaue Zeitfolge der Herabsetzung während der einzelnen Stufen gemäß Artikel 14 des Vertrages zur Gründung der EWG berücksichtigt werden soll²⁾.

Die Zollunion der EWG besteht aus den vier im Augenblick noch bestehenden Zollgebieten Frankreich, Italien, Bundesrepublik Deutschland und Benelux (Benelux gilt in seinen Zolltarifen als einheitliches Zollgebiet). Um nun zu einem einheitlichen Zollgebiet zu kommen, sind die Mitgliedstaaten gemäß Artikel 18 des Vertrages weiterhin bereit, „zur Entwicklung des zwischenstaatlichen Handels und zum Abbau der Handelsschranken durch Abschluß von Abkommen beizutragen, die auf der Grundlage von Gegenseitigkeit und zum gemeinsamen Nutzen die Senkung der Zollsätze unter die allgemeine Höhe zum Ziel haben . . .“ In Anklang hieran bestimmt die Zollunion, daß der gemeinsame Außentarif nach dem einfachen arith-

1) Das politische Ziel liegt in der Bildung eines gemeinsamen Raumes, der als selbständige Kraft zwischen den Ostblock und die Vereinigten Staaten von Amerika treten soll

2) Vgl. hierzu Otto, E.: Die deutsche Industrie im Gemeinsamen Markt, Heft 3 a, Baden-Baden, Bonn 1959, S. 185 f. und Geertman, J. A.: a. a. O., S. 266

Abbau der Binnenzölle innerhalb der EWG Abbildung 1



metischen Mittel der am 1. 1. 1957 angewandten Zollsätze der einzelnen Länder errechnet wird¹⁾. Allerdings sind auch Ausnahmen von der Grundregel des arithmetischen Mittels zugelassen²⁾.

Für die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls ergaben sich in Wirklichkeit Schwierigkeiten durch Unterschiede in den Zollsystemen der vier Zollgebiete, da Holland, Deutschland und Belgien niedrige Zölle, Frankreich und Italien dagegen hohe Zölle hatten³⁾. Daraus folgt, daß diese Unterschiede nur durch schrittweise Annäherung während der vorgesehenen Übergangszeit behoben werden können. Graphisch läßt sich der Artikel 23 des Vertrages allgemein mit der Abbildung 2 auf Seite 28 darstellen⁴⁾.

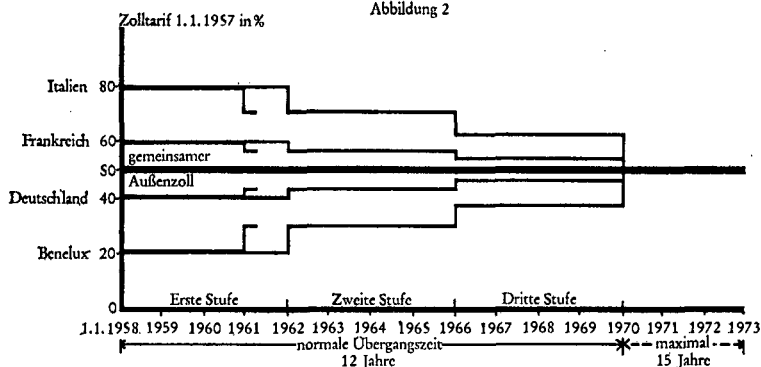
Zwar ist das Kernstück des Vertrages zur Gründung der „Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“ der Abbau der gesamten Binnenzölle und die Festsetzung eines gemeinsamen Außenzolltarifs — und damit die Errichtung einer Zollunion, jedoch nennt der Artikel 3 des Vertrages noch weitere Ziele; so unter anderen:

Liberalisierung des Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs zwischen den Mitgliedstaaten;

- 1) Diese Regelung wurde gewählt, um bei der Gründung von Zollunionen die nicht teilnehmenden GATT-Mitglieder durch den gemeinsamen Außenzoll insgesamt nicht stärker zu belasten als vor Abschluß der Zollunion
- 2) Vgl. hierzu die Bestimmungen der Artikel 19 ff. des Vertrages zur Gründung der EWG
- 3) Vgl. Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft; a. a. O., S. 33
- 4) Vgl. Geertmann, J. A.: a. a. O., S. 267

Anpassung des EWG-Außenzolls

Abbildung 2



Einführung einer gemeinsamen Politik für Landwirtschaft und Verkehr;

Koordinierung der Wirtschaftspolitik;

die Angleichung der innerstaatlichen Rechtsvorschriften und die Errichtung eines Systems zum Schutz gegen Wettbewerbsverfälschungen;

Schaffung eines europäischen Sozialfonds und einer europäischen Investitionsbank;

die Assoziierung der überseeischen Länder und Hoheitsgebiete der Gemeinschaft.

e) Die Europäische Freihandelszone (EFTA);

ihre Aufgaben und Ziele

Will man die Bedeutung der bisher behandelten drei wichtigsten Gemeinschaften (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Europäische Atomgemeinschaft und Europäische Wirtschaftsgemeinschaft) für den Zusammenschluß Europas abwägen, so muß berücksichtigt werden, daß sie nur sechs Staaten umfassen. Alle Bemühungen, eine große Freihandelszone unter Einbezug aller OEEC-Länder zu bilden, scheiterten im Jahre 1958.

Seit dieser Zeit ist Westeuropa handelspolitisch geteilt, denn anlässlich der Befürchtungen einiger ausgeschlossener OEEC-Staaten wegen des gemeinsamen Außenzolls der EWG vereinbarten Dänemark (mit Grönland), Großbritannien, Norwegen, Schweden, Portugal, die Schweiz und Österreich im Jahre 1959 die Errichtung einer kleinen Freihandelszone, der „European Free Trade Association (EFTA)“¹⁾.

¹⁾ Finnland ist seit 1961 assoziiertes Mitglied

Wie bereits angeführt wurde, ist die EFTA im Gegensatz zur EWG (die EWG ist eine Zollunion) eine Freihandelszone. Innerhalb dieser Zone können sich die Güter zwischen den einzelnen Ländern auf der Basis eines einheitlichen internen Zolls frei bewegen. Jedes Mitgliedsland der Freihandelszone hat jedoch seinen eigenen Außenzoll¹⁾.

Das Ziel — und damit auch gewissermaßen die Aufgabe — des Vertrages ist damit von vornherein viel bescheidener als das der „Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“. Ausgehend von der speziellen Zollpolitik Großbritanniens gegenüber den Commonwealth-Staaten lag der Grundgedanke unter Beibehaltung der nationalstaatlichen Zollautonomie zu Grunde, die Handelshemmnisse zwischen den Vertragspartnern soweit wie möglich abzubauen. Geplant ist also lediglich eine funktionelle Integration niederer Stufe, wie sie auf Seite 17 beschrieben worden ist. Auf die Vorschriften des Vertrages über die Fragen der zwischenstaatlichen Faktor-Mobilität, der Sicherung des Wettbewerbs, der Landwirtschaft u. a. soll nicht eingegangen werden, zumal sie zu einem Teil nur unbestimmt und allgemein geregelt worden sind.

Für die Überwindung dieser Kluft — Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Euratom und Europäische Wirtschaftsgemeinschaft auf der einen, Europäische Freihandelszone auf der anderen Seite — gibt es zahlreiche Pläne, die sich zwischen der Befürwortung eines geschlossenen Beitritts der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zur Europäischen Freihandelszone und einer Zollunion mit Sondervereinbarungen für das britische Commonwealth und der Landwirtschaft bewegen²⁾. Zu welcher Lösung auch man gelangen wird — wichtig ist trotz aller Hindernisse eine Beseitigung der wirtschaftlichen Trennung Europas, wenn die bisher erreichten großen Fortschritte auf dem Weg zu einem europäischen Zusammenschluß nicht ihren Sinn verlieren sollen.

Damit haben wir die Tendenzen zu einer wirtschaftlichen Integration Westeuropas aufgezeigt. Unsere Ausführungen mußten sich dabei auf die wichtigsten Zusammenhänge beschränken, denn es war uns lediglich daran gelegen, folgendes zu zeigen: bei der engen Verbindung von Markt — der ja die unentbehrliche Institution für den Leistungsaustauschprozeß nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland ist — und Standort bzw. Investition muß die Bildung eines

¹⁾ Vgl. Möller, H.: a. a. O., S. 140

²⁾ Vgl. Kakies, D.: a. a. O., S. 12 f.

Großraummarktes auch die ursprünglichen Entscheidungskriterien (d. h. die des Standorts und der Investitionen) beeinflussen.

4. Die Bundesrepublik Deutschland als wirtschaftlich integrierter Staat

Nach der Behandlung der theoretischen Grundlagen und den Erscheinungsformen der europäischen Integration nebst ihren Aufgaben und Zielen bedarf es noch einer abschließenden kurzen Betrachtung.

Wie aus den bisherigen Ausführungen hervorging, ist die Bundesrepublik Deutschland Mitglied der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklungshilfe, der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, der Europäischen Atomgemeinschaft und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Da es das Ziel dieser Arbeit ist, die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standort- und Investitionsentscheidungen der deutschen Wirtschaft zu untersuchen, muß es sich bei der von uns zugrunde gelegten Integration um die Schaffung eines echten Binnenmarktes handeln. Das heißt also, daß die übliche internationale Zusammenarbeit, wie sie im Rahmen der OEEC und deren Nachfolgerin, der OECD, betrieben wird, im weiteren Verlauf der Untersuchung unberücksichtigt bleiben muß, da sie kaum zu Änderungen führen wird, weil ja die Staaten auf wirtschaftlichem Gebiet ihre Hoheitsbefugnisse ungeschmälert beibehalten¹⁾.

Desgleichen soll die Europäische Atomgemeinschaft aus unserer weiteren Betrachtung ausscheiden, weil ein Vergleich der ursprünglichen mit denen der neueren Standort- und Investitionsentscheidungen angestellt werden soll — gewissermaßen also ein Vergleich der Entscheidungskriterien zwischen der Bundesrepublik Deutschland als „alleinstehende Nation“ auf der einen und als Integrationsstaat auf der anderen Seite. Ein solcher läßt sich aber bei der Europäischen Atomgemeinschaft nicht durchführen, da dieser Sektor (die Kernenergie) bereits bei seiner Entstehung im europäischen Raum integriert wurde. Somit werden im folgenden die Auswirkungen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl und die der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf die Standort- und Investitionsentscheidungen behandelt. Sofern sich solche durch die Europäische Freihandelszone ergeben, sollen sie ebenfalls Berücksichtigung finden.

¹⁾ Es sei hier bemerkt, daß die Zölle nach wie vor die nationalen Märkte trennen und weiterhin gewisse mengenmäßige Beschränkungen bestehen bleiben. Ferner bleibt es jedem einzelnen Staat jederzeit überlassen, die Liberalisierungsaktion teilweise zu stoppen oder eventuell ganz rückgängig zu machen

III. Neue Anforderungen an die Methoden der Betriebsführung im Gemeinsamen Europäischen Markt

Seit dem Inkrafttreten des Vertrages über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl am 25. Juli 1952 sind über 13 Jahre vergangen. Demgegenüber trat der EWG-Vertrag am 1. Januar 1958 in Kraft, so daß damit mehr als die Hälfte der normalen Übergangszeit abgelaufen ist, die er für die schrittweise Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes im Jahre 1970 vorsieht. In dieser Zeit hat sich der Prozeß der europäischen Integration erheblich schneller entwickelt, als ursprünglich zu erwarten war. Es war ein großer Schritt, der zugleich schwierig und ebenso umstritten war, denn europäischer Geist, europäisches Gemeinschaftsbewußtsein und europäisches Staatsgefühl sind nicht machbar; sie können nicht künstlich geschaffen werden. Auf der anderen Seite konnten diese europäischen Gedanken wegen der weitgehend beizubehaltenden Vielfalt auch nicht von selber rasch wachsen wie beispielsweise die Vereinigten Staaten von Amerika, bei deren Zusammenschluß noch keine nationale Tradition vorhanden war. Sondern die Nation war jung und wuchs erst aus vielen Ursprüngen in diesem Stadium zusammen. In Europa, dessen Gesicht durch eine lange Geschichte sehr unterschiedlich ausgeprägt ist, lagen die Dinge jedoch völlig anders. Mit dem Gedanken an die Bildung eines Gemeinsamen Marktes innerhalb Europas mußte man sich der alten Erkenntnis bewußt sein, „daß sich der Warenfluß über die Ländergrenzen im Zeitalter der modernen Industrie nicht wie das Wasser in der Leitung mit einem Hahn nach Belieben . . . andrehen läßt“¹⁾.

Wie dem aber auch sei, nach den ersten Ansätzen vor über dreizehn bzw. sieben Jahren zur Bildung dieses Gemeinsamen Marktes zeichnet sich bereits heute ein gewisser Erfolg ab.

Es ist nur zu verständlich, daß der neue Markt, der nicht nur ein größerer sondern auch ein anderer ist, für jedes Unternehmen neben Chancen auch Risiken beinhaltet. Der Prozeß des Hineinwachsens in den Gemeinsamen Markt ist gleichzeitig ein Umschichtungsprozeß, denn die davon ausgehenden Veränderungen der Wettbewerbsdaten

¹⁾ Pentzlin, H.: Ernste Gefahren für den Welthandel, in: „Die Welt“, Nr. 255 v. 31. Oktober 1964, S. 9

gewinnen einen immer stärkeren Einfluß auf die Marktpositionen der einzelnen Unternehmer. Es ist also die Aufgabe eines jeden Unternehmers, die Methoden der Betriebsführung den Gegebenheiten des Gemeinsamen Europäischen Marktes anzupassen.

Gibt es nun überhaupt neue betriebswirtschaftliche Probleme von grundsätzlicher Bedeutung, die durch einen solchen Übergang aus den engeren Bereichen der Nationalwirtschaft zum übernationalen europäischen Markt aufgeworfen werden? Hierzu ist vorweg zu sagen, daß rein betriebswirtschaftlich gesehen keine zusätzlichen Probleme entstehen können; denn auch im Gemeinsamen Markt können nur die Fragen auftreten, die bereits in den Märkten der nationalen Wirtschaft vorhanden waren.

Obwohl sich also betriebswirtschaftlich gesehen keine neuen Probleme ergeben, so kann der geschaffene europäische Markt in Wirklichkeit dennoch nicht mit einem erweiterten nationalen Markt verglichen werden. Durch das Einführen neuer Relationen verlangt er eine gewisse Abkehr von den traditionellen Denkweisen, die sich im Rahmen der nationalen Märkte entwickelt haben. Jeder industrielle Wettbewerb kann mit einem Rennen verglichen werden, in dem jeder „sein Ziel“ als erster zu erreichen sucht¹⁾. Dieser Vergleich gilt erst recht für europäische Konkurrenzbeziehungen, denn die allgemeine und individuelle Marktlage, mit der ein Unternehmen — ganz gleich welcher Art, Größe und Branche — vor allem nach der Beschaffungs-, Produktions- und Absatzseite hin zu rechnen hat, ändert sich.

Die Problematik der europäischen Integration für ein jedes Unternehmen liegt somit im Markte. Ein Gemeinsamer Europäischer Markt fordert von jedem Unternehmer, sich im Rahmen seiner praktischen Möglichkeiten auf die veränderten Verhältnisse seines neuen Marktes von sich aus elastisch einzustellen, sein Tun und Lassen auf die in ihm jeweils für ihn liegende günstigste Chance abzustellen und, so gut man es vermag, die jeweils sich bietende Chance auch tatsächlich zu nutzen²⁾.

Die Aufgaben, die sich wirtschaftliche Unternehmen stellen, können nur in Betrieben unter Einbeziehung des Marktes gelöst werden. Diese Betriebe müssen errichtet, in Gang gebracht, erhalten und evtl.

1) Vgl. Wack, P.: a. a. O., S. 34

2) Vgl. Bredt, O.: Die Anpassung der Methoden der Betriebsführung an die Gegebenheiten eines Gemeinsamen Europäischen Marktes, Düsseldorf 1958, S. 13

erweitert werden. In einem wirtschaftlich integrierten Raum Europas werden die Lösungen dieser Aufgaben komplizierter, denn unter den veränderten Verhältnissen hängt nun das Schicksal eines jeden Unternehmens, das ja im Brennpunkt des Betriebsbereiches steht, davon ab, „ob es . . . in der Lage ist, kraft seiner eigenen unternehmerischen . . . Leistungen im Sinne seiner Aufgabe die Gegebenheiten seiner Versorgungsmärkte mit Erfolg und ohne Überspannung des eigenen Vermögens in die seiner Absatzmärkte zu transformieren“¹⁾.

Mit dem Markt, dem somit die Transformationsfunktion der erzeugten Güter obliegt, ist der Betrieb eng verbunden, und mit diesem wiederum der Standort: er sagt über die Wahl, Gewinnung und Erhaltung der optimalen Marktlage für den Betrieb aus. Bei dieser beschriebenen engen Verbindung von Markt und Standort dürfte die Bildung eines Gemeinsamen Marktes erst recht von Einfluß auf den Standort sein. Dieser Frage wollen wir im folgenden nachgehen.

¹⁾ Vgl. Bredt, O.: a. a. O., S. 21

IV. Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standortentscheidungen

In den nun folgenden Betrachtungen soll untersucht werden, ob und inwieweit die Beseitigung der Handelsschranken und die damit vielleicht offenkundiger werdenden Kostendifferenzen Rückwirkungen auf den Standort der westdeutschen Industrie gewinnen werden; denn man würde den Geist der Verträge der europäischen Gemeinschaften gründlich mißverstehen, wenn man sie dahingehend auslegen wollte, daß sie eine Harmonisierung aller wirtschaftlichen Verhältnisse unter den Mitgliedstaaten anstreben. Es wird niemand auf den Gedanken kommen, für die Standorte von Flensburg und Catania auf Sizilien, die geographisch ja beide zum Gemeinsamen Markt gehören, von binnenmarktähnlichen Gegebenheiten zu sprechen¹⁾.

Vielmehr verändert eine Marktintegration die Marktbedingungen aller jener Unternehmungen, die in den von der Integration betroffenen Märkten domizilieren. Bei der engen Verbindung mit dem Markt dürfen wir im Standort nicht etwas Absolutes, sondern müssen eine Relation sehen — nämlich allgemein das Verhältnis von Domizil zum Kapital-, Arbeits-, Beschaffungs- und Verwertungsmarkt. Daraus folgt, daß eine Marktintegration, die die Umweltbedingungen einer Unternehmung verändert, auch deren Standort verändern wird, denn die Umweltbedingungen sind ja nichts anderes als die Standortfaktoren einer jeden Unternehmung.

Sukzessive Marktintegration, wie sie beispielsweise die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft vorsieht, ist demzufolge einer sukzessiven Standortveränderung aller Unternehmen gleichzusetzen, die sich in dem betreffenden Markt befinden. Art und Umfang dieser Standortveränderung sind jedoch nicht in allen Fällen gleich, sondern sie sind von der Marktstellung, den Marktobjekten, der Marktgröße und der Marktlage abhängig. In der Veränderung des so als eine Beziehung zum Markt aufgefaßten Standorts kommt zum Ausdruck, „daß sich diese Unternehmen neuen Konkurrenten, neuen Angebots- und neuen Nachfrageverhältnissen anpassen müssen“²⁾.

1) Vgl. Osthoff, H. W.: Gegenwartsprobleme der Unternehmenspolitik, Köln, Berlin, Bonn, München 1963, S. 36

2) Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft: Die Unternehmung im Spannungsfeld der europäischen Wirtschaft, Berlin 1960, S. 27

1. Die Standortfaktoren

Der Standortbegriff umschließt nach den obigen Ausführungen praktisch die gesamte wirtschaftliche Umwelt der Unternehmung. So gesehen ist der Standort in erster Linie eine betriebswirtschaftliche Frage über Wahl, Gewinnung und Erhaltung der optimalen Marktlage für den Betrieb. Sieht man von planwirtschaftlichen Systemen ab, so ist er das Ergebnis unternehmerischer Entscheidungen, denn jeder Unternehmer wählt die Lage für seinen Betrieb selbst. Im Prinzip ist jeder für seinen Standort selbst verantwortlich. In dem Falle, in welchem der Unternehmer die Lage seines Betriebes auf Grund verschiedener Gesichtspunkte — eben der Standortfaktoren — mittels genauer Überlegungen und Berechnungen selbst aussucht, wird man von einem freien Standort sprechen können. Im Gegensatz dazu steht der gebundene Standort. Mit ihm bezeichnet man die an das geologische Vorkommen des zu verarbeitenden Rohstoffes gebundene Lage des Betriebes (z. B. Holz-, Zucker-, Kali-, chemische Industrie und die auf Kohle angewiesene Erzverhüttung).

Bei der Wahl des Standortes sollte eine Unternehmung nicht nur von den gegenwärtigen Verhältnissen ausgehen. Das gilt erst recht im Rahmen eines Gemeinsamen Europäischen Marktes. Oberster Grundsatz muß vielmehr der sein, jede Standortuntersuchung auf die Zukunft auszurichten, also das zentrale Wirken an dem Ort ausüben zu wollen, der der Unternehmung auch zukünftig den besten Erfolg verspricht, „oder dessen Vorteile die vielleicht gegenüber anderen Orten bestehenden Nachteile übersteigen“¹⁾.

Alle die auf den Standort — insbesondere den freien — einwirkenden Faktoren lassen sich als Standortfaktoren bezeichnen. Es sind also die Merkmale eines geographischen Ortes, „die ihn für die Durchführung einer industriellen Produktion attraktiv machen“ und sich für jeden Betrieb allein durch seine Lage im Markt ergeben²⁾. Der Betrieb muß nun — falls ökonomische Gründe entscheidend sind — dort seinen Standort suchen, wo die Kosten möglichst gering und die Erträge möglichst hoch sind.

1) Rüschenpöhler nennt diesen den „optimalen Standort“. Vgl. Rüschenpöhler, H.: Der Standort industrieller Unternehmungen als betriebswirtschaftliches Problem, Dissertation, Köln 1957, S. 28

2) Vgl. Behrens, K. C.: Allgemeine Standortbestimmungslehre, Köln und Opladen 1961, S. 7

a) Vom Standort abhängige Kosten

Es wurde bereits angeführt, daß der Betrieb dem Markt sowohl nach der Beschaffungs- wie auch nach der Absatzseite verbunden ist. Über sie wirkt sich nun die Standortwahl mehr oder weniger stark auf die Kostenseite einer Unternehmung aus.

An erster Stelle sind die Transportkosten zu nennen, da sie oft den entscheidenden Kostenfaktor bilden. Ihre Bedeutung ist um so größer, je weiter der Betrieb von seinem Rohstofflieferanten auf der einen, und vom Abnehmer seiner Erzeugnisse auf der anderen Seite entfernt liegt. Unter diesem Gesichtspunkt der sogenannten „Transportorientierung“¹⁾ ist insbesondere auf der Beschaffungsseite zu beachten, ob es sich bei dem zu verarbeitenden Material um Gewichtsverlustmaterial (beispielsweise Kohle und Erz) oder um Reingewichtsmaterial (das Einsatzgewicht bleibt im Fertigprodukt enthalten) handelt. Auf die Bedeutung der Transportkosten bezogen heißt das, daß das Gewichtsverlustmaterial, das bei der Verarbeitung einen großen Teil seines Gewichtes verliert, den Betrieb zum Fundort des Rohstoffes tendieren lassen wird²⁾; dagegen wählen Betriebe, die Reingewichtsmaterialien verarbeiten, ihren Standort in Absatznähe. Werden nun zwei Gewichtsverlustmaterialien verarbeitet, so wird der Fundort des stärker benötigten Gewichtsverlustmaterials für die Standortwahl maßgebend sein. Die Bedeutung der Transportkosten ist also um so größer, je höher der Gewichtsverlust beim Material ist.

Sowohl für die Beschaffungs- wie auch für die Absatzseite dürfen die unterschiedlichen Frachttarife für Rohstoffe und Fertigwaren nicht unberücksichtigt bleiben, denn willkürliche Tarife und Transportklauseln bedingen unter Umständen eine schwerwiegende Kostenverfälschung.

In diesem Zusammenhang ist ferner der Umfang der jeweiligen Liefermengen zu erwähnen: kleinere Liefermengen des Betriebes an die Abnehmer (aber auch kleinere Bezugsmengen des Betriebes vom

¹⁾ Vgl. hierzu Weber, A.: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1922. Hinsichtlich der Transportkosten soll der Standort dort liegen, wo das Produkt aus Menge multipliziert mit dem Weg möglichst klein ist („tonnenkilometrischer Optimalpunkt“)

²⁾ Es ist zu berücksichtigen, daß bei der Verwendung von Gewichtsverlustmaterialien unter Umständen noch eine Beförderung der verlustig gehenden Materialien in Frage kommen kann

Rohstofflieferanten) lassen die Transportkosten um so bedeutungsvoller erscheinen.

Neben der Transportkostenorientierung gelangt Weber zu einem weiteren generellen Gesichtspunkt der ökonomischen Standortwahl: der Arbeitsorientierung. Danach ist die Standortwahl möglich hinsichtlich der unterschiedlichen Lohnhöhe oder des unterschiedlichen Vorkommens von Fachkräften. Die Betriebe stellen somit bei der Standortwahl in den Mittelpunkt aller Kosten die der Arbeit, indem sie die Produktion mit qualitativ hochwertigen Arbeitskräften oder zu billigen Lohnsätzen durchzuführen gedenken.

Als weiteren Gesichtspunkt ökonomischer Standortwahl erwähnt Weber den Vorteil örtlicher Agglomeration der Industriezweige, d. h. die Bildung von Industriezentren. Gerade hinsichtlich der Transport- und Arbeitskosten können sich in der Tat sowohl nach der Beschaffungs- wie auch nach der Absatzseite hin enorme Standortvorteile gegenüber einer anderen geographischen Lage des Betriebes ergeben.

Bei der Standortwahl bilden jedoch die Transport- und Arbeitskosten nicht die einzigen Faktoren. Von nicht geringerer Bedeutung sind häufig die unterschiedlichen Kosten für Abschreibungen und Zinsen infolge der Ausgaben für den Erwerb von Grund und Boden und für die Erstellung von Gebäuden, Anlagen usw. Die Erfordernisse zum Bau eigener Straßen, Bahn- und Kraftanschlüsse u. ä. können die Kostensäule weiterhin steigen lassen. Einen nicht zu unterschätzenden Standortfaktor bilden häufig auch die Steuern.

Zu den recht vielfältigen Einflüssen auf der Beschaffungsseite gehören insbesondere noch die unterschiedlichen Materialkosten hinsichtlich der Rohstoffe, aber auch beispielsweise hinsichtlich Wasser, Elektrizität und Ferngas und die Möglichkeiten der Kreditbeschaffung.

Unter Kostenbetrachtungen ist für die Absatzseite im wesentlichen immer die Lage der Abnehmer und die Konkurrenz von Bedeutung. Eine größere Entfernung vom Kunden bedingt meist auch höhere Werbekosten, um in die Gunst der Käuferschichten zu gelangen. Demgegenüber kann eine verschärfte Konkurrenz ebenfalls die Kosten der Werbung und die der „Public Relations“¹⁾ stark beeinflussen.

Alle diese Faktoren, die sowohl im Beschaffungs- wie auch im Absatzsektor ihren Ursprung haben und die Kosten mehr oder weniger

¹⁾ Vgl. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 2, der Absatz, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1962, S. 398

stark beeinflussen können, müssen nun bei der Standortwahl des Betriebes berücksichtigt werden. Von der Vielfalt aller Einflüsse mußten wir uns gemäß der Zielsetzung dieser Arbeit auf die wichtigsten beschränken. Es war uns lediglich daran gelegen, die typischsten der vom Standort abhängigen Kosten aufzuzeigen.

b) Vom Standort abhängige Erträge

Die Kosten sind jedoch nicht der einzige Tatbestand, der bei der Wahl des industriellen Standorts ausschlaggebend ist. Darüber hinaus müssen auch die Erträge als ein Standortfaktor genannt werden; denn was nützt es einem — von der Kostenseite betrachtet — bestmöglich organisierten Unternehmen, wenn sich die vom Standort abhängigen Erträge negativ gestalten.

Allerdings beeinflussen die Erträge den Industrie-Standort meist weniger stark als die Kosten ¹⁾; das allein schon aus dem Grunde, weil die Einflüsse von der Kostenseite her viel zahlreicher sind. Die Erträge jedoch, die ja nichts anderes als die Entgelte der abgegebenen Leistungen und Dienste darstellen ²⁾, können in der Regel nur von einer bestimmten Seite aus für die Standortwahl entscheidend sein: dieses Entgelt bzw. dieser Wert der von der Unternehmung erstellten Güter und Dienste wird durch den Preis ausgedrückt. Die vom Standort abhängigen Erträge müssen also stets in Verbindung mit den erzielbaren Preisen der erstellten bzw. zu erstellenden Güter und Dienste gesehen werden.

Als die wichtigsten Standortfaktoren — aus der Sicht unterschiedlicher Erträge (bzw. Preise) — konnten bis in jüngster Zeit beispielsweise auf zwischenstaatlicher Basis die Schutzzölle und Subventionen der einzelnen Länder angesehen werden. Mit der Bildung eines Gemeinsamen Europäischen Marktes werden aber gerade solche nationalstaatlichen Interventionen mißbilligt, die eine künstliche Veränderung der natürlichen Produktions- und Absatzbedingungen herbeiführen. Auf regionaler Ebene konnten unterschiedliche Erträge durch Unter-

¹⁾ Demgegenüber ist es beispielsweise beim Standort des Einzelhandels wichtig, daß bei den ökonomischen Gründen die Kosten meist nicht so stark ins Gewicht fallen wie die Erlöse. Bei den Erlösen wiederum ist nicht so sehr der Preis, der pro Stück erzielt werden kann, sondern in erster Linie der gesamte Umsatz, den ein Geschäft an einem bestimmten Standort erzielen kann, maßgebend

²⁾ Vgl. Koch, H.: Betriebliche Planung, Grundlagen und Grundfragen der Unternehmungspolitik, Wiesbaden 1961, S. 20

nehmungszusammenschlüsse — etwa in der Form eines Kartells — eintreten, was jedoch heute die Artikel 65 des Vertrages über die Gründung der Montanunion bzw. 85 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft unterbunden haben.

Die wichtigsten Faktoren, die auch in der heutigen Zeit noch voll und ganz Gültigkeit haben und unterschiedliche Erträge bedingen können, sind die Käuferzahl und die Kaufkraft. Je größer nämlich die Käuferzahl bzw. je höher die Kaufkraft ist, um so höher werden aller Voraussicht nach auch die Erträge sein.

c) Die Maßgeblichkeit der Standortfaktoren für den jeweiligen Betrieb

Alle wichtigsten Faktoren, die sowohl von der Kosten- wie auch der Ertragsseite für die Standortwahl eines Industriebetriebes bedeutungsvoll sind, lassen sich je nach dem Schwerpunkt, mit dem der Betrieb im Markt verankert ist, zusammenfassen. Unter diesem Gesichtspunkt spricht man besonders von material-, arbeits- und absatzorientierten Standorten industrieller Betriebe.

Mit der Materialorientierung kennzeichnet man die Bindung industrieller Betriebe an die Fundorte des benötigten Materials. Man orientiert sich in diesem Falle nach den mengenmäßig gewichtigen bzw. geologisch gebundenen Materialien, wie es besonders bei Abbaubetrieben — beispielsweise Kohlenbergwerken und Ziegeleien — der Fall ist (die sogenannten „gebundenen Standorte“). Ein weiterer Grund liegt in der Bedeutung der Transportkosten als entscheidenden Kostenfaktor. Wie bereits dargelegt wurde, sind sie besonders bei der Beschaffung von Bedeutung. Auch aus dieser Sicht ergibt sich im Falle der Verarbeitung eines hohen Gewichtsverlustmaterials die Materialorientierung eines Industriebetriebes.

Demgegenüber richten sich arbeitsorientierte Industriebetriebe nicht nach dem Rohstoffvorkommen und den Transportkosten, sondern nach der Möglichkeit, eine arbeitsintensive Produktion mit qualitativ hochwertigen Arbeitskräften oder zu billigen Lohnsätzen durchzuführen. Eine Orientierung erfolgt also nur nach den Arbeitskräften, z. B. nach besonders qualifizierten Arbeitskräften für die Produktion bestimmter Qualitätsgüter (Feinmechanik, Maschinen- und Elektroindustrien) oder nach niedrigeren Löhnen.

Bei absatzorientierten Standorten zieht man neben dem Absatzgebiet auch wieder die Transportkosten in die Betrachtungen ein.

Ein Industriebetrieb ist demnach absatzorientiert, wenn mit dem Abnehmer der Betriebsleistungen ständig unmittelbar Fühlung zu halten ist oder aber der Transport zum Kunden hohe Kosten verursachen würde¹⁾.

Da moderne Wirtschaft Verkehrswirtschaft ist, kommt daher innerhalb der allgemeinen Standortfaktoren dem Verkehr eine besondere Bedeutung zu. Mit einer Zunahme der Verkehrsmöglichkeiten wird zweifelsohne auch eine Erhöhung der Absatzchancen verbunden sein. Auch darf nicht übersehen werden, daß die Bedeutung des Standortfaktors „Verkehr“ für die einzelnen Betriebe entsprechend ihrer Materialabhängigkeit zunimmt²⁾.

Abschließend bedürfen unsere Ausführungen über die Standortfaktoren noch einer kleinen Korrektur bzw. Einschränkung. Unsere Überlegungen gingen von einer reinen Kalkulation und der freien Wahl des Standortes durch den Unternehmer aus. Oft ist der Standort aber nicht (oder nicht nur) rational bedingt, sondern darüber hinaus sind häufig Einwirkungen zu berücksichtigen, die in gemeinwirtschaftlichen und irrationalen Bereichen liegen. Als irrationale Standortfaktoren können beispielsweise Tradition einer Unternehmung, Anziehungskraft anderer Betriebe und der Nachahmungstrieb angesehen werden. In letzter Zeit sind neben politischen und wehrpolitischen Gründen vor allem siedlungspolitische Gründe maßgebend gewesen, die die Wahrnehmung der allgemeinen Interessen bei der Standortwahl gefordert haben.

2. Der Standort in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl

Aufbauend auf diesen Erkenntnissen der vom Standort abhängigen Kosten und Erträge wollen wir uns nun der Frage zuwenden, wie die Bildung des Großraummarktes zu Veränderungen der national entwickelten Standorte führen kann. Es sei jedoch zuvor bemerkt, daß die oben behandelten Standortfaktoren — wie Transportkosten, Arbeitskosten, Materialkosten usw. — auch weiterhin in einem Gemeinsamen Europäischen Markt Allgemeingültigkeit besitzen werden.

¹⁾ Untersuchungen über den Standort europäischer Industrien haben ergeben, daß — im Großen und Ganzen gesehen — $\frac{1}{5}$ der Standorte material- und jeweils $\frac{2}{5}$ absatz- bzw. arbeitsorientiert sind. Vgl. Siekaup, W.: Volkswirtschaftslehre, Wolfenbüttel 1957, S. 31

²⁾ Vgl. Krafft, W.: Industriestandort-Fragen in der europäischen Integration, Bremen — Horn 1958, S. 1

Lediglich mit dem Übergang der nationalen in eine sogenannte europäische Betrachtungsweise erweitert sich der Umfang der Standortfaktoren, wodurch sich Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen der deutschen Industrie ergeben können. Es wäre also verfehlt anzunehmen, daß mit der Marktintegration alle bisher auf nationalem Gebiet angewandten Kriterien der Standortwahl ihre Gültigkeit verlieren würden. Dem ist nicht so: mit ihr werden nur die Umweltbedingungen der Standortfaktoren verändert. Sie werden wegen zusätzlicher Einflüsse seitens des Beschaffungs- und Absatzmarktes sozusagen in ein anderes Licht gerückt.

a) Die integrierten Produkte

Gemäß Artikel 1 des Vertrages der Montanunion gründeten die Vertragschließenden die Gemeinschaft für Kohle und Stahl. In diesem ersten europäischen Binnenmarkt sind also die Erzeugnisse integriert, die dem Kohlen-, dem Eisenerzbau und der Eisen- und Stahlindustrie entstammen ¹⁾).

Da die Funktionsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl nach dreizehnjährigem Bestehen nicht mehr geleugnet werden kann, sollen zunächst die Grundlagen aufgezeigt werden, auf denen sie errichtet wurde. Diese Zeitspanne dürfte auch ausreichend sein, um die wichtigsten Erkenntnisse über die Auswirkungen des Gemeinsamen Marktes auf die Standortentscheidungen der deutschen Industrie aufzeigen zu können, denn allein die gemeinsamen Grundsätze, die eingangs als wesentliche Voraussetzung einer Integration angesehen wurden, müssen ihre Wirkung auf die auf den Seiten 35 ff. behandelten allgemeinen Standortfaktoren haben. Dafür weichen nämlich die Marktregeln der Gemeinschaft zu stark von denen des nationalen Marktes ab.

Auf welchen Grundlagen wurde nun im Jahre 1952 der Gemeinsame Markt errichtet? Es waren vorwiegend die Erzeugnisse, die in die Kategorie der sogenannten gebundenen Standorte einzureihen sind. Dies gilt ohne Einschränkungen für die Produkte Kohle und Eisenerz, deren Betriebe ja wegen des mengenmäßig gewichtigen Materials an das geologische Vorkommen gebunden sind. Demgegen-

¹⁾ In einer gesonderten Anlage zum Vertrag über die Gründung der Montanunion sind die Ausdrücke „Kohle“ und „Stahl“ näher bestimmt. Vgl. hierzu auch Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl: Die Investitionen in den Kohle- und Stahlindustrien der Gemeinschaft, Bericht über die Erhebung 1964, S. 11 ff.

über muß bei Eisen und Stahl schon mehr von einem nur mittelbar gebundenen Standort¹⁾ gesprochen werden, denn man kann die Standortwahl bei Stahl kaum noch als frei bezeichnen, weil für diesen Bereich ganz besonders das Kriterium der Materialorientierung bzw. Rohstofforientierung nach Transportkosten in Kraft tritt. Zur Stahlgewinnung, d. h. zur Veredelung des Roheisens durch Oxydation des Kohlenstoffs im Bessemer-, Thomas- oder Siemens-Martin-Verfahren, sind nach klassischen Regeln zwei Gewichtsverlustmaterialien erforderlich: die Kohle und das Eisenerz. Das bedeutet, daß zumindest einer dieser beiden Rohstoffe an den Ort der Stahlerzeugung herangeführt werden muß. Da jedoch in der Bundesrepublik Deutschland das Eisenerzvorkommen gegenüber dem der Kohle wesentlich geringer war, wurde für die deutsche Stahlindustrie die Kohle die Grundlage der Entwicklung²⁾. Der „freie“ Standort der Unternehmen auf der Grundlage reiner Überlegungen und Berechnungen über die Rohstoffvorkommen unter Berücksichtigung der Transportkosten mußte demnach einem mittelbar gebundenen weichen.

Außer Kohle, Eisenerz, Stahl und Eisen gehört noch zu den in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl integrierten Produkten der Schrott — die Metallabfälle in Stücken und Brocken aus den Eisen und Stahl verarbeitenden Industrien. Dieses Erzeugnis kann in die Kategorie des gebundenen und die des freien Standortes eingereiht werden:

zum gebundenen Standort gehört der Eigenentfall — derjenige Teil, der bei Entfall an den Standort der Stahlerzeugung direkt gebunden ist. Es würden hierunter also alle die am Standort der Stahlerzeugung anfallenden Abfallprodukte zu verstehen sein. Demgegenüber muß die Aussage bezüglich des freien Standortes im Zusammenhang mit der Vielzahl Eisen verarbeitender Industrien und Altschrottsammelstellen gesehen werden, die die Lage ihrer Betriebe nach Kosten- und Ertragsüberlegungen frei wählen und von denen der

¹⁾ Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 4

²⁾ Die Nachteile dabei, die durch die vergleichsweise höheren Beförderungsmengen an Erzen entstehen, können jedoch durchaus auf der Stufe der Stahl- und Walzherzeugung durch eine ausgesprochene Kohle-Gas- und Energieverbundwirtschaft ausgeglichen werden. So führen beispielsweise die Zechenkokereien nach dem Prinzip „do, ut des“ Gichtgas in Rohrleitungen zu den Hochöfen der Hüttenwerke, deren frei werdendes Kokereigas wiederum die Siemens-Martin- und Glühöfen heizt. Vgl. hierzu Wagenführ, H.: Wie die Wirtschaft funktioniert, 5. Auflage, Gütersloh 1957, S. 133

Schrott an die jeweiligen Verbrauchsorte — das sind die Hochöfen — herangeschafft werden muß. Seltener ist der Fall, in dem der Schrott als direkten Standort bildenden Faktor der Stahlerzeugung angesehen werden kann. Ein Beispiel hierfür liefern jedoch die ehemaligen mitteldeutschen Stahlwerke im Brandenburger/Lausitzer Raum.

Neben der Aufzählung der in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl integrierten Erzeugnisse bedarf es noch einer kurzen Betrachtung über die Stellung und charakteristischen Merkmale dieser Produkte vor dem Inkrafttreten der internationalen Wirtschaftsunion. Diese Ausführungen — sie sollen auf Kohle und Stahl beschränkt werden — sind erforderlich, da sich auch aus dieser Sicht heraus mit der Bildung eines Gemeinsamen Europäischen Marktes Auswirkungen auf die Standortentscheidungen ergeben.

Zwar streuen sich sowohl die Kohle als auch der Stahl über die Breite der Wirtschaft, jedoch kommt dem Stahl die größere Bedeutung für die Gesamtwirtschaft zu, weil er eben den universellen Werkstoff für verschiedene Verwendungszwecke liefert. Demgegenüber ist die Kohle trotz all ihrer Erscheinungsformen vorwiegend nur Roh-, oft nur Hilfsstoff. Es kann nicht mehr geleugnet werden, daß beide Produkte in letzter Zeit einer mehr oder weniger starken Substitutionskonkurrenz gegenüberstehen. Im Zuge der technischen Entwicklung ist die einst beherrschende Stellung der Kohle durch das Vordringen des Erdöls erschüttert worden und ist somit schon weitgehend ersetzbar ¹⁾, während der Stahl vom Eindringen neuer Werkstoffe bisher nur beschränkt bedroht ist. Dies gilt insbesondere für das Gebiet der Haushalts- und Küchengeräte. Allerdings hat auch das Erdöl die Bedeutung der Kohle für die Industrie nicht zu mindern vermocht, was besonders für die verkockbare Kohle mit dem Schwerpunkt an der Ruhr anlangt.

Beim Erz ist der Beitrag der Technik besonders augenfällig, da mit der Erfindung des Bessemer- und Thomasverfahrens überhaupt erst die Grundlage der Massenerzeugung gebildet wurde. Im Zusammenhang hiermit muß ferner die Entwicklung der Hochofen-

¹⁾ Eine EWG-Kommission schätzt, daß sich der Anteil der Kohle an der Energieversorgung bis zum Jahre 1970 wie folgt entwickeln wird: Der Energiebedarf der EWG-Mitgliedländer (in Steinkohle ausgedrückt 1962 etwa 500 Millionen t) wurde noch 1950 zu 70 % durch Kohle und zu nur 10 % durch Erdöl gedeckt. Die Anteile verschoben sich bis 1961 auf 50 % und 30 % und werden sich aller Voraussicht nach im Jahre 1970 auf 35 % und 50 % verändern. Vgl. hierzu Deutscher Sparkassenverlag: a. a. O., S. 137

koksproduktion gesehen werden. Obwohl die Erfindung des Kokses zeitlich früher liegt, so begann sein mengenmäßiger Auftrieb erst mit der Verwertung des phosphorreichen Erzes.

Für den Standort der deutschen Stahlindustrie (einschließlich der Stahl-Fertigerzeugnisse) als Ganzes muß schließlich die Tatsache einer relativ hohen Exportabhängigkeit als ein ganz besonderes und meist viel zu wenig bekanntes Merkmal hervorgehoben werden. Insgesamt gesehen stellt die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl etwa zwei Drittel der Weltausfuhr von Stahl.

Bei der Kohle dagegen treten andere Fragen in den Vordergrund. Ihre Auslandsabhängigkeit erreicht bei weitem nicht den Grad wie bei Stahl, sondern sie zwingt der Wettbewerb mit anderen Energiequellen immer mehr dazu, Kohleveredelung zu betreiben. Sie bietet also ihre Produkte nicht mehr so häufig in Form der primären Stufe, also als Direktabsatz auf dem Markte, an, sondern wählt die sekundäre Energieform von Elektrizität und Gas.

b) Die Bildung des Großraummarktes

Auf diesen Grundlagen wurde nun im Jahre 1952 die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl errichtet, deren Vertrag im Artikel 2 „die von sich aus . . . rationellste Verteilung der Erzeugung auf dem höchsten Leistungsstande sichern“ will. Darüber hinaus verbietet der Artikel 65 alle Vereinbarungen, Beschlüsse und verabredeten Praktiken, „die darauf abzielen, auf dem Gemeinsamen Markt unmittelbar oder mittelbar den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen . . .“. Das Ziel der Gemeinschaft ist somit ein möglichst unverfälschter Wettbewerb im Markt. Diese beiden angeführten Artikel haben deutlich zwei wichtige Grundsätze zum Inhalt: während der Artikel 2 eine natürliche Entwicklung des Standortes fordert, will der Artikel 65 eine Verfälschung des natürlichen Standortes zu verhindern suchen.

Mit der Bildung der Gemeinschaft sind nun die in der Bundesrepublik Deutschland wichtigsten Gebiete für Montanerzeugnisse in den Gemeinsamen Markt einbezogen worden. Damit hat sich auf engem Raum das größte und geschlossenste Produktionszentrum der Grundstoffindustrien der Welt ergeben, welches von der Ruhr über Südholland, Belgien, Luxemburg, Saar bis nach Lothringen reicht (das sogenannte „Montandriek“). In diesem Ballungsgebiet konzentriert sich fast die gesamte Kohlenförderung der Gemeinschaft und jeweils ca. drei Viertel der Eisenerzförderung bzw. Rohstahlerzeugung.

Wir hatten oben angeführt, daß bei der Stahlerzeugung in den häufigsten Fällen einer der beiden Rohstoffe, nämlich die Kohle oder das Erz, an die Produktionsstätte herangeführt werden muß. Für die Bundesrepublik Deutschland bedeutet das beispielsweise, daß das Erz zum Kohlevorkommen des Ruhrgebiets befördert werden muß. Daraus wird zugleich ersichtlich, welche Bedeutung den Transport- und damit Tariffragen beizumessen ist.

Nach dem Vertrag über die Gründung der Montanunion sind Frachtbasen ausdrücklich zugelassen, denn Artikel 89 ordnet an, „daß die Errichtung des Gemeinsamen Marktes die Anwendung solcher Transporttarife für Kohle und Stahl erforderlich macht, die den in vergleichbarer Lage befindlichen Verbrauchern vergleichbare Preisbedingungen bieten“. Des weiteren sind im Verkehr zwischen den Ländern der Gemeinschaft die Diskriminierungen bei den Frachten und Beförderungsbedingungen aller Art verboten. „Die Beseitigung dieser Diskriminierungen bringt insbesondere die Verpflichtung mit sich, auf die Kohlen- und Stahltransporte aus oder nach einem anderen Mitgliedstaat die Frachttafeln, Frachten und Tarifbestimmungen aller Art anzuwenden, die für die Binnentransporte der gleichen Güterart gelten, sofern das Gut auf derselben Strecke befördert wird“¹⁾. Diesen Bestimmungen liegt offensichtlich die Auffassung zu Grunde, daß gleiche Verkaufsbedingungen für alle Produzenten erforderlich sind, um eine Preisdiskriminierung zu verhindern. Man erstrebt daher Markttransparenz. Zu diesem Zweck schreibt Artikel 70 III die Veröffentlichung der Preislisten und Verkaufsbedingungen für alle Kohle- und Stahlproduzenten vor. Auf diese Weise gibt die Hohe Behörde den Produzenten die Möglichkeit der Preisangleichung.

Dieses System der Preisangleichung sieht in der Praxis folgendermaßen aus: es sei angenommen, in dem Gemeinsamen Markt ständen sich nicht mehr als sechs Produzenten eines bestimmten Stahlprodukts gegenüber, von denen zwei in der Bundesrepublik Deutschland, drei in Belgien und einer in den Niederlanden produzieren sollen. Für jeden dieser sechs Anbieter gibt es in seinem jeweiligen Lande eine Frachtbasis, die am Produktionsort eines Unternehmens liegen soll (beispielsweise für die beiden deutschen Produzenten, die an den Orten x bzw. y produzieren, bei x).

Ferner soll angenommen werden, daß den sechs Produzenten drei Abnehmer gegenüberstehen, und zwar einer in der Bundesrepublik

¹⁾ Siehe Artikel 70 II des Vertrages

Deutschland und zwei in den Niederlanden. Vermutlich werden die Abnehmer zu der Schlußfolgerung kommen, daß einschließlich der Transportkosten bei den jeweils am nächsten zu ihnen liegenden Produzenten und den dort zugrunde zu legenden Frachtbasen der Einkauf am günstigsten sei. Um nun zu verhindern, daß jeder Produzent in seinem Gebiet ein Monopol hat, wurde in den Vertrag die Möglichkeit der Angleichung aufgenommen. Wenn die übrigen fünf Produzenten um einen Abnehmer in den Niederlanden konkurrieren wollen, können sie das erreichen, indem sie auf der Basis des niederländischen Produzenten anbieten, d. h. sie können ihre Preise — sofern es die Preisfeststellung erlaubt — soweit senken, daß die Preise franko Abnehmer in den Niederlanden denen des Produzenten in diesem Lande gleich sind ¹⁾).

Da die wichtigsten Etappen in der Bildung des Gemeinsamen Marktes für Kohle und Stahl bereits auf den Seiten 22 ff. behandelt worden sind, soll abschließend noch kurz auf die Haltung der Exekutivorgane selbst eingegangen werden.

Es ist einleuchtend, daß alle Einzelbestimmungen auf dem Preis-, dem Kartell- und Transportgebiet einer Wettbewerbswirtschaft dienlich sind. Doch sind sie nicht allein ein Garant dafür. Nicht minder wichtig ist deshalb auch die Politik der Hohen Behörde selbst, die sie auf dem Kohle- und Stahlsektor betreibt. Die Marktgesetze einer Wettbewerbswirtschaft können sich nur dann um so stärker durchsetzen, je weniger sie in den Marktprozeß eingreift, d. h. also, je weniger die Hohe Behörde von den im Vertrag festgelegten direkten markteingreifenden Maßnahmen wie Erzeugungsquoten bei Rückgang der Nachfrage (Artikel 58), Verteilungssystem bei Mangelagen (Artikel 59) und Festsetzung von Höchst- und Mindestpreisen (Artikel 61) Gebrauch macht. Jeder Eingriff des Exekutivorgans würde nämlich der Lage in den meisten Ländern vor Gründung der Montanunion gleichzusetzen sein, als es nämlich geradezu zur Tradition geworden war, über die in den Kohle- und Stahlindustrien vorhandenen Kartelle seitens des Staates Einfluß zu nehmen — ja diese Grundstoffindustrien sogar durch ihn selbst führen zu lassen. Es kann jedoch festgestellt werden, daß die Hohe Behörde bisher von dem im Vertrag verankerten Wettbewerbsgrundsatz nicht abgegangen ist.

¹⁾ Vgl. hierzu Machlup, F.: The basing-point system, Philadelphia 1948 und Geertman, J. A.: a. a. O., S. 254 f.

c) Die Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen

In unserer Wirtschaftsform — d. h. einer freien — steht der Unternehmer ständig im Wettbewerb. Es ist deshalb seine besondere Aufgabe, sein Unternehmen allen Veränderungen des Marktes anzupassen und wettbewerbsfähig zu gestalten bzw. zu erhalten. Das kann er jedoch nur erreichen, wenn er frühzeitig Dispositionen im Hinblick auf seine Investitionspolitik und seine Kosten-, Preis- und Absatzpolitik trifft, denn „die normalen Risiken eines jeden Marktes sind bereits so groß, daß ihrer Vorausschau ein wesentlicher Teil der unternehmerischen Tätigkeit gewidmet sein muß“¹⁾.

Diese allgemeine Forderung stellt sich erst recht an jeden Unternehmer mit der Errichtung eines Gemeinsamen Marktes. Mit ihm ergeben sich neue Risiken, bisher vorhandene Schutzmaßnahmen und gewährte Unterstützungen werden abgebaut bzw. eingestellt und die eingespielten Marktverhältnisse und bisher gegebene Produktionsfaktoren werden sich ändern — kurz gesagt: der Wettbewerb auf dem Binnenmarkt muß sich zwangsläufig verdichten. Der Gemeinsame Markt besitzt eine beträchtliche Kraft, die heute schon — und erst recht in Zukunft — die Wirtschafts- und Sozialstruktur der Gemeinschaft formt, die Voraussetzungen für Leitung und Rentabilität der Unternehmen in Industrie, Landwirtschaft und Handel ändert, neue Perspektiven für Arbeiter und Führungskräfte eröffnet und eine bisher unverwirklichbare Spezialisierung zuläßt. „Es läßt sich schon jetzt mit absoluter Gewißheit sagen, daß keine Region des Gemeinsamen Marktes sich in einigen Jahren in derselben Lage befinden wird wie heute, oder besser, in derselben Lage wie gestern, denn ungeheure Umwälzungen sind bereits im Gang“²⁾.

Diese Überlegungen lassen deutlich die für einen Unternehmer vordringlichste und wichtigste Notwendigkeit erkennen, die Wettbewerbslage und deren Veränderung rechtzeitig zu sehen und aus dieser Erkenntnis der sich neu gestaltenden Umweltbedingungen des Betriebes die notwendigen Konsequenzen durch entsprechende Dispositionen zu ziehen. Da die Umweltbedingungen eines Betriebes aber nichts anderes als dessen Standortfaktoren sind, heißt das, daß es insbesondere gilt, den Standort zu überprüfen bzw. die betriebliche

1) Otto, E.: a. a. O., S. 16

2) Marjolin, R.: Einleitender Bericht zu: Dokumente der Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Brüssel, 6.—8. Dezember 1961, Band I, S. 25 (ohne des Erscheinungsortes)

Kapazität auf die neuen Aufgaben, die sich aus der Marktraumvergrößerung und der Neuorientierung hinsichtlich des Beschaffungs-, Produktions- und Absatzbereiches ergeben, einzustellen¹⁾).

ca) Die Auswirkungen aus der Sicht des Beschaffungsbereiches

Wir hatten bereits in unseren obigen Ausführungen die Transportkosten als den wichtigsten Faktor bei der industriellen Standortwahl herausgestellt. Zwar sind die in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl integrierten Produkte mehr oder weniger in die Kategorie der gebundenen Standorte einzureihen, d. h. sie sind unmittelbar an das geologische Vorkommen (wie Kohle und Eisenerz) oder mittelbar (wie Eisen und Stahl) an die Fundorte ihrer Ausgangsstoffe gebunden. Es hat sich jedoch gezeigt, wie gerade der Transportkostenfaktor zu einer Neuorientierung der Bezugsverhältnisse geführt hat.

Ein Grund hierfür liegt in der Einführung sogenannter durchgehender Direkttarife. Im Gemeinsamen Europäischen Markt wird es also nicht mehr den Frachtenbruch geben, der dadurch gekennzeichnet war, daß in jedem Land innerhalb seiner Grenzen unterschiedliche Transporttarife Anwendung fanden. Bei einem grenzüberschreitenden Warenverkehr wirkte sich dieser Unterschied in den Tarifen mehr oder weniger stark auf die Transportkosten und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit im Außenhandel aus. An die Stelle des Frachtenbruchs treten nun die durchgehenden Direkttarife, d. h. die Tarife sind im grenzüberschreitenden Verkehr den gleichen Bildungsprinzipien unterworfen wie im nationalen Binnenverkehr, was zu einer erheblichen Frachtverbilligung geführt hat²⁾.

In diesem Zusammenhang sind auch die „Frachtbasen“ zu erwähnen, die im Vertrag ausdrücklich zugelassen sind, obwohl der Artikel 65 einen möglichst unverfälschten Wettbewerb am Markt vorsieht und damit eine Verfälschung des natürlichen Standorts zu verhindern sucht. Der Vertrag gestattet es nämlich den Unternehmungen, ihren Frachtberechnungen für alle Lieferungen eines Gutes einen geographischen Ausgangspunkt zugrunde zu legen, der von allen Firmen berücksichtigt werden muß, die an einem entsprechenden

¹⁾ Vgl. Henzler, R.: Außenhandel; betriebswirtschaftliche Hauptfragen von Export und Import, Wiesbaden 1961, S. 101 ff.

²⁾ Nach Ansicht Kraffts hat die Einführung des Direkttarifs zu einer Senkung der Frachtkosten bis zu 30 % geführt. Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 9

Übereinkommen über die Frachtberechnung beteiligt sind. In der Praxis heißt das, daß dem Abnehmer für die Entfernung zwischen Frachtbasis und Empfangsort die Frachtkosten berechnet werden, ohne Rücksicht darauf, von welchem Ort geliefert wird und wie hoch demnach die wirkliche Fracht ist ¹⁾.

Auch aus dieser Sicht heraus ergeben sich mit der Bildung eines Gemeinsamen Europäischen Marktes für Kohle und Stahl Auswirkungen auf die Standortentscheidungen. Sie ergeben sich in aller Regel jedoch nicht aus der Sicht des Beschaffungsmarktes — auch nicht in einem Integrationsmarkt —, denn die Frachtbasen sollen ja gerade die Bevorzugung eines bestimmten Lieferanten wegen der Transportkosten ausschließen. Vielmehr stellen sie sich aus der Absatzmarktsicht ein, wie die Ausführungen auf S. 66 ff. noch näher zeigen werden.

Demgegenüber hat sich die Einführung der direkten Transporttarife mit unterschiedlichem Gewicht auf den Standort ausgewirkt. Eine in sich geschlossene Behandlung ist jedoch nicht möglich, da sich der Tatbestand der Direkttarife sozusagen wie ein „roter Faden“ durch die weiteren Ausführungen zieht. An dieser Stelle kann zunächst nur allgemein festgestellt werden, daß der Gemeinsame Markt in der Materialbeschaffung fast durchweg die Standortbedingungen verbessert hat. Dies gilt insbesondere für die Stahlindustrie, die ihren Bedarf zum Teil in den übrigen Motanunion-Ländern decken muß und somit an Frachtkosten erheblich einsparen kann. Auf die Lage des jeweiligen Betriebes bezogen heißt das, daß sich der materialorientierte Standort erheblich verbessert hat. Nehmen wir beispielsweise an, ein Unternehmen der Stahlindustrie im Aachener Raum habe seit jeher das Eisenerz aus Belgien — wegen der günstigen Lage zu den dortigen Beschaffungsmärkten — bezogen, so wird daraus ersichtlich, wie sich mit der Beseitigung des Frachtenbruchs an den Grenzen die Standortbedingungen aus der Sicht der Transportkosten verbessert haben.

Doch sind es nicht nur die Montanttarife, die sich auf die Standortentscheidungen der deutschen Industrie ausgewirkt haben. Vielmehr spielen auch die allgemeinen Transportkostenüberlegungen noch eine gewichtige Rolle:

¹⁾ Vgl. Gabler, Th.: Wirtschafts-Lexikon, Band I, a. a. O., Spalte 1089. Danach sind die deutschen Frachtbasen: Siegen in der Stahlindustrie für Handelsfeinbleche, Essen für die übrigen Bleche sowie für Kohle, Oberhausen für andere Walzwerkserzeugnisse

Wir wissen, daß es sich bei den Montanprodukten mehr oder weniger um Massengüter handelt, bei denen die Höhe der Frachtkosten ein wichtiges Kalkulationselement ist. Da das größte deutsche Stahlerzeugungsrevier, das Ruhrgebiet, seit jeher überwiegend auf ausländische Erze angewiesen ist, wäre es nun denkbar, daß der Standort dieser Industrie wegen der durchgehenden Direkttarife und der damit verbundenen Einsparung an Transportkosten allmählich an die Grenzen der Länder mit umfangreichen Vorkommen an Eisenerz — also Frankreich, Luxemburg und weitgehend Belgien — tendieren würde. Selbstverständlich wäre eine Kalkulation erforderlich, da ja in einem solchen Falle zwei Gewichtsverlustmaterialien (die Kohle und das Eisenerz) an den neuen Standort herangeführt und dort verarbeitet werden müßten. Eine Verlagerung des Standortes müßte sich aber auf Grund der Ausführungen auf Seite 36 ergeben, wo festgestellt wurde, daß nach Transportkostengesichtspunkten bei der Verarbeitung zweier Gewichtsverlustmaterialien der Fundort des stärker benötigten Gewichtsverlustmaterials für die Standortwahl maßgebend sei — und das ist bei der Stahlerzeugung zweifelsohne das Eisenerz.

Ein solcher Trend ist jedoch bis heute nicht feststellbar. Indirekt jedoch hat sich die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl auf die deutsche Stahlindustrie und deren Standortentscheidungen wie folgt ausgewirkt:

Der Bedarf an Eisenerz, das ja das eigentliche Ausgangsprodukt bei der Stahlerzeugung darstellt, wird sich nach Ansicht der Hohen Behörde in den nächsten Jahren erheblich erhöhen. Zwar verfügt die Gemeinschaft über sehr umfangreiche Vorkommen (Frankreich, Luxemburg, Saarland und Belgien), jedoch stellt die zu erwartende Stahlausweitung an die Erweiterung der Erzbasis größte Anforderungen, denn die an sich so bedeutenden Vorkommen der Gemeinschaft können den mehr als doppelt so hohen Bedarf in den nächsten zwanzig Jahren nur zu einem Teil decken ¹⁾.

Diese sich mit der europäischen Integration auf dem Kohle- und Stahlsektor anbahnende Situation wirkt sich auch auf die Standortentscheidungen der deutschen Industrie aus. Das Ruhrgebiet als das größte Stahlerzeugungsrevier Deutschlands war von jeher überwie-

¹⁾ Zur Zeit kann sich die westeuropäische Stahlindustrie mit zwei Dritteln ihres Eisenerzbedarfs auf eigene Grundlagen stützen, in zwanzig Jahren wird dieser Anteil auf unter 50% gesunken sein. Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 13

gend auf ausländische Erze angewiesen. Auch die in letzter Zeit aufgefundenen großen Lagerstätten im Raum Salzgitter ändern an der Tatsache nicht viel, zumal diese abgebauten Vorkommen sich in erster Linie zur Verhüttung an Ort und Stelle eignen. Als ein Grund hierfür kann angesehen werden, daß das Erz in großer Tiefe lagert, was die verstärkte Heranziehung für entferntere Stahlreviere — etwa die des Ruhrgebiets — vor allem aus Kostenüberlegungen ungewiß erscheinen läßt.

Trotz des für die Zukunft erwarteten Bedarfs an Eisenerz sind jedoch bis heute keine wesentlichen Standortverlagerungen der deutschen Stahlindustrie in Richtung auf die Vorkommen innerhalb der Gemeinschaft festzustellen — das aus dem Grunde nicht, weil ja die Gemeinschaft als Gesamtheit gesehen selbst über eine ausreichende Erzgrundlage nicht verfügt. Deshalb mußte sich die deutsche Stahlindustrie mit einem noch stärkeren Interesse als zuvor den ausländischen Erzlagerstätten außerhalb der Gemeinschaft zuwenden. Neben den bisherigen Hauptlieferanten, Norwegen und Schweden, richtete sich der Blick dabei besonders auf die Vorkommen in Übersee, vor allem in Westafrika, Kanada, Venezuela und Brasilien.

Hieraus ergibt sich wiederum, welche Bedeutung den Frachtkosten wegen der Verlängerung der Frachtwege beizumessen ist. Auf Grund der Kostenüberlegungen und Zukunftserwartungen innerhalb der Gemeinschaft haben sich in letzter Zeit beachtliche Wandlungen und damit Auswirkungen auf die Standortentscheidungen ergeben: nämlich der Zug des Standortes zur Küste.

Als ein Beispiel für die Verlagerung des Standortes bei der Stahlherzeugung sei hier der Konzern „Rhein Stahl“ angeführt, der in jüngster Zeit einen Betrieb an der deutschen Nordseeküste errichtet hat. In diesem und in einigen anderen Fällen wählte man also Standorte, die eine günstige Lage im Weltverkehr gestatten. Man könnte nun annehmen, diese Standortwahl sei eine Orientierung nach der Absatzseite. Zwar mag dieser Gedanke eine Rolle gespielt haben, doch dürften vielmehr folgende Überlegungen einen Ausschlag gegeben haben:

Wegen der zunehmenden Auslandsabhängigkeit an Eisenerz muß man sich gezwungenermaßen aus Wettbewerbsgründen von den „klassischen“ Standorten abkehren. Der Grund liegt in der Bedeutung der Transportkosten, denn bei beispielsweise 1000 t Tagesherzeugung eines Hochofens sind 1000 t Koks, 2200 t Erz, 800 t Kalkstein und 4 Mio. m³ = 5000 t Luft erforderlich. Einem ausgehenden

Transportgewicht von 1000 t Fertigprodukt steht somit ein Transportgewicht von 4000 t eingehenden Rohstoffen gegenüber. Den Beschaffungsmaterialien kommt also nach Transportgesichtspunkten die größere Bedeutung zu, denn zum Transport dieser Einsatzstoffe werden 200 Eisenbahnwagen von je 20 t Tragfähigkeit gebraucht¹⁾. Das ist auch der Grund für die Standortverlagerung an die Küste: die Verlängerung der Absatzwege in das Hinterland der deutschen Nordseeküste ist billiger als die Verlängerung der Rohstoffwege — billiger also, als wenn die Rohstoffe beispielsweise erst noch in das Ruhrgebiet befördert werden müßten. Man ging also von folgenden Überlegungen aus:

Zwar liegt die deutsche Eisenerzgewinnung zu 60 % im Lahn-Dillgebiet, im Taunus und Vogelsberg, zu ungefähr 25 % in Niedersachsen (Peine-Salzgitter) und zu 15 % in Süddeutschland (Aalen, Amberg); jedoch genießt die Bundesrepublik Deutschland nicht den Vorzug wie etwa Großbritannien, welches das Eisen gleich bei der Verhüttungskohle hat²⁾. Es ist daher immer die produktionsverteuernde Verfrachtung zumindest eines der beiden Rohstoffe nötig. Infolge des europäischen Wettbewerbs läßt sich die Entscheidung darüber erklären, an Wasserwegen und besonders an den Zugängen zu den Weltmeeren leistungsfähige Hüttenwerke entstehen zu lassen, zumal sich die deutsche Stahlindustrie in zunehmendem Maße auf ausländische Erze (schwedische, kanadische und westafrikanische) stützt.

Abschließend zur Frage der Transportkosten soll dieses Problem noch kurz aus einer anderen Sicht heraus betrachtet werden. Infolge der unterschiedlichen Strukturierung in den einzelnen Ländern der Gemeinschaft können es die Regierungen für notwendig erachten, Entwicklungsprogramme aufzustellen, wie etwa in der Bundesrepublik Deutschland das „Entwicklungsprogramm für zentrale Orte“³⁾, das ein Bestandteil der regionalen Wirtschaftsförderung ist. So können mit dessen Hilfe Frachtvergünstigungen — beispielsweise in der Form der Frachtrückerstattung oder der Sondertarife — gewährt werden. Diese sollten jedoch nicht dazu benutzt werden, einen Standort für die

1) Vgl. Franck, W.: Lehrbuch der Chemie, Stuttgart 1955, S. 130

2) Vgl. Perl, H., Brosius, W.: Die Wirtschaft der Erde, Band I, Natur und Wirtschaft, Bad Homburg v. d. H. und Berlin 1954, S. 73

3) Vgl. Langer, W.: Das Entwicklungsprogramm für zentrale Orte in ländlichen, schwach strukturierten Gebieten der Bundesrepublik, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band I, a. a. O., S. 351 ff.

investierenden Unternehmer attraktiv zu machen, denn an Sondertarife gewöhnen sich die Unternehmer sehr schnell; sie richten ihre Produktion sehr oft danach aus. Die Abschaffung solcher Tarife ist in den meisten Fällen mit erheblichen wirtschaftlichen und mitunter auch politischen Schwierigkeiten verbunden. Ferner sind noch die allgemeinen wirtschaftspolitischen Bedenken erwähnenswert, auf die aber im Rahmen dieser Darstellung nicht eingegangen werden kann.

Im Zusammenhang mit der Standortverlagerung an die Küste sei ferner bemerkt, daß die Hüttenwerke zum Bau eigener Kohle- bzw. Erzschiffe übergehen. Mit dieser Maßnahme soll sich der typisch materialorientierte Standort der deutschen Stahlindustrie transportkostengünstiger gestalten und damit verbessern, d. h. er soll innerhalb der Montanunion unabhängiger vom Frachtenmarkt werden.

Somit kann festgestellt werden, daß sich die im Bereich der Montanunion zunehmende Auslandsabhängigkeit an Eisenerzen auch auf die traditionellen Standortentscheidungen der deutschen Stahlindustrie ausgewirkt hat bzw. noch auswirken wird. Wie aber wird sich die europäische Integration in der Form der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl auf den Standort der deutschen Kohleindustrie auswirken?

Bei der Beantwortung dieser Frage müssen sich unsere Ausführungen auf die Tatbestände beschränken, die mit der Kohle in einem direkten Zusammenhang stehen. Ein Eingehen auf den Konkurrenzkampf Kohle: Heizöl, wie er sich eingestellt hat und zukünftig noch verschärfen wird¹⁾, würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen; dieser Komplex gehört vielmehr in den Bereich der gesamten Energiepolitik, für die aber gerade erst in letzter Zeit Koordinationsbestrebungen der westeuropäischen Länder in Gang sind. Darüber hinaus darf nicht übersehen werden, daß mit diesen Ausführungen lediglich die Auswirkungen der europäischen Integration behandelt werden sollen, die europäischen Haupterdölbezugsquellen jedoch im nahen und mittleren Osten liegen.

Trotz des Substitutionskampfes zwischen Kohle und Erdöl wird die Kohle aber auch dennoch das Rückgrat der gesamten eigenen Primär-Energieproduktion der deutschen Wirtschaft bleiben. Die aufgestellten Prognosen über die zu erwartende Erhöhung des Stahlbedarfs in den nächsten Jahren gelten natürlich gleichermaßen auch für die Kohle, denn gerade die Stahlindustrie ist ihr größter Abnehmer, und zwar von Kokskohle.

¹⁾ Vgl. hierzu die Fußnote ¹⁾ auf S. 43

In der Vergangenheit hat sich das größte Stahlerzeugungsrevier Deutschlands im Ruhrgebiet — wegen seines Vorkommens an verkokbarer Kohle — entwickelt, zu dem das Eisenerz herangeführt werden mußte. Auch heute hat dieses Gebiet innerhalb der Gemeinschaft einen überdurchschnittlichen Anteil an Kokskohle. Es konnte aber nicht verhindert werden, daß der Bedarf aus eigener Produktion nicht mehr gedeckt werden konnte und die selbst auf der eigenen Kohle basierende Stahlindustrie jährlich mehrere Millionen Tonnen einführen mußte. Zwar steht der westdeutsche Kohlenbergbau mit den anderen Revieren der Montanunion in Wettbewerb; denn einerseits führen die Integrationsstaaten einen Teil ihrer Förderung in die Bundesrepublik ein und beeinflussen dadurch den deutschen Kohlenmarkt, zum anderen führt die Bundesrepublik Kohle in die Montanunion aus und beeinflusst dadurch ihrerseits den Kohlenmarkt der anderen Mitgliedstaaten, jedoch dürfen in diesem Zusammenhang nicht die weitaus kostengünstigeren Abbaubedingungen der direkten ausländischen Konkurrenten an Importkohle gegenüber den westdeutschen Zechen unberücksichtigt bleiben, die zu einem Teil zu dieser Entwicklung beigetragen haben. So sind neben den Ländern der Montanunion vor allem die USA zu nennen, die auch langfristig in Zukunft Kohle billiger anbieten können als die Bundesrepublik Deutschland, und zwar einmal aus Gründen, die in der Produktion liegen, zum anderen, weil bei steigendem Einsatz modernerer, schneller und größerer Seeschiffe die Atlantikfracht billiger werden kann¹⁾. Auf diesen Problemkreis der Modernisierung im Steinkohlenbergbau innerhalb der Bundesrepublik Deutschland wird noch an anderer Stelle einzugehen sein.

Aus dieser Sicht heraus wirkt sich die europäische Integration in Verbindung mit dem zukünftig zu erwartenden Stahlbedarf so aus, daß auch die deutsche Industrie nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in den nächsten Jahren mit einer jährlichen Kokskohleeinfuhr von einigen Millionen Tonnen wird rechnen müssen. Wir haben es somit mit einer ausgesprochenen Veränderung eines der wichtigsten Standortfaktoren der deutschen Stahlindustrie zu tun, da sie in einem Rohstoff — nämlich der Kohle —, auf dem wegen des geologischen Vorkommens ihre bedeutendsten Reviere aufgebaut

¹⁾ So wurden z. B. im Jahre 1960 aus den USA 4,7 Mio. t, Großbritannien 0,2 Mio. t, der CSR 1,1 Mio. t (und den Montanunionländern 4,8 Mio. t) Kohle importiert. Vgl. Hardenacke, H.: Die Stellung der Energieträger Kohle, Öl, Elektrizität und Gas in der westdeutschen Wettbewerbswirtschaft, Dissertation, Freiburg/Schweiz 1964, S. 100 f.

und entwickelt wurden, zunehmend auslandsabhängiger wird. Das heißt also, daß sich der Gemeinsame Europäische Kohlenmarkt auf den deutschen Standort so auswirken wird, daß die Materialorientierung bezüglich des geologischen Vorkommens nach wie vor zwar erhalten bleibt, auf der anderen Seite jedoch wegen der Importe mehr oder weniger stark in eine solche nach Transportkostengesichtspunkten (es handelt sich ja um ein Gewichtsverlustmaterial) übergehen wird.

Der obige Hinweis über die niedrigeren Kokskosten der amerikanischen Kohle bedeutet, wie in Gesprächen zwischen der Stahlindustrie und dem Ruhrbergbau klargelegt wurde, keineswegs, daß die Hütten der Ruhrkohle gänzlich untreu werden und auf Amerika-Kohle übergehen wollen. Es wurde festgestellt, daß z. B. holländische und italienische Hüttenwerke, die mit amerikanischem Koks ihr Roh-eisen erzeugen, einen Kostenvorteil von sieben bis elf DM je Tonne Koks haben. Jedoch bedeutet das nicht, daß die Ruhrhütten beim Bezug von Amerika-Kohle in den Genuß des gleichen Kostenvorteils kämen. Nach Berichten wird der Vorsprung vielmehr durch die gebrochene Fracht vom Seehafen bis zum Hüttenwerk wieder aufgezehrt. In vielen Fällen aber ist die Ruhrkohle zumindest für die im Verbund von Kohle und Stahl arbeitenden Unternehmen wirtschaftlicher als die Amerika-Kohle. Dennoch verkennt der Kohlenbergbau den Wettbewerbsvorteil der ausländischen Hüttenwerke nicht, und der Bergbau und die Stahlindustrie bemühen sich gemeinsam um ein Programm, das Selbsthilfe und staatliche Maßnahmen sinnvoll zu einem System kombinieren soll, das den deutschen Hüttenwerken die Benachteiligung im Wettbewerb erspart. Grundsätzlich ist die deutsche Stahlindustrie bereit, der einheimischen Kohle die Treue zu halten ¹⁾.

Diese Ausführungen über die vom Beschaffungsbereich ausgehenden Wirkungen auf den Standort der deutschen Kohleindustrie bedürfen noch einer wesentlichen Ergänzung:

Wir haben angeführt, daß die Bundesrepublik Deutschland in den nächsten Jahren Kohle importieren müssen. Über diese Tatsache darf auch nicht die derzeitige Lage hinwegtäuschen, die gerade in letzter Zeit durch Zechenstilllegungen charakterisiert ist. Diese Frage gehört jedoch nicht in diesen Bereich; sie ist vielmehr mit der Grundtendenz des Vertrages der Europäischen Gemeinschaft für

¹⁾ Vgl. den Bericht über: Stahl bleibt der Ruhrkohle treu, in: Westfalenpost vom 17. Juli 1965, Nr. 164

Kohle und Stahl über den möglichst unverfälschten Wettbewerb im Markt zu sehen: zunehmender Wettbewerb bedeutet gleichzeitig zunehmende Anzahl der Anbieter und damit verschärfte Konkurrenz. Der deutsche Kohlenbergbau mußte versuchen, dieser „europäischen Konkurrenz“ gegenübertreten zu können — eventuell mittels Rationalisierung. Wo dies eben nicht erfolgreich gelang, mußten sich zwangsläufig die Zechenstilllegungen ergeben ¹⁾).

Auf das weitere im europäischen Markt für Kohle und Stahl integrierte Produkt, dem Schrott, soll in diesem Zusammenhang nur kurz eingegangen werden. Noch bis vor wenigen Jahren war die Bundesrepublik Deutschland bezüglich dieses Rohstoffes weitestgehend einfuhrunabhängig. Dieses lag darin begründet, daß sie selbst einen hohen Anteil an der Stahl- und Walzerzeugung innerhalb Westeuropas hatte und demzufolge auch der Eigenentfall an Schrott sehr hoch war; zum anderen war der Raum Süddeutschlands ein natürliches Schrottüberschußgebiet.

Das hat sich jedoch in letzter Zeit geändert. Verschiedene Gründe führten nun auch bei Schrott in der Gemeinschaft als Gesamtheit gesehen zu einem Rohstoffdefizit; was auch für die Bundesrepublik Deutschland gilt. Ein wichtiger Grund hierfür ist der, daß die besonders starke Stahlerhöhung in Italien vornehmlich auf Schrott basiert. Ferner ist zu berücksichtigen, daß der Schrottrücklauf mit der Stahlausweitung infolge der Verbesserung der Herstellverfahren nicht proportional wächst und auch der Rückstand im sogenannten Altschrottaufkommen die Schrottlücken verursacht. Das alles führte nun dazu, daß sich schätzungsweise der deutsche Schrottimport im Jahre 1964 gegenüber dem Vorjahre von 0,6 auf 1,6 Mio. Tonnen erhöhte, wovon faßt 0,6 Mio. Tonnen aus anderen Ländern als der Montanunion — speziell aus den USA — bezogen werden mußten ²⁾).

Diese Entwicklung ist jedoch in diesem Zusammenhang von geringerer Bedeutung. Die Tendenz wird nämlich die sein, daß die deutschen Hüttenwerke auf dem Wege eines stärkeren Roheiseneinsatzes bei der Stahlerzeugung den Schrottverbrauch dank vorteilhafterer Erzbezüge drosseln werden, was zugleich sehr deutlich zum Ausdruck bringt, daß der Schrott als direkten Standort bildenden Faktor der Stahlerzeugung so gut wie gar nicht in Frage kommen wird. Die europäische Integration wird sich demzufolge auch künftig nach

¹⁾ Vgl. hierzu auch die Ausführungen auf den Seiten 74 ff.

²⁾ Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung: Dem Schrottpreis sind Grenzen gesetzt, vom 21. November 1964, S. 8

Beschaffungsgesichtspunkten lediglich bezüglich der Kohle und des Eisenerzes auf die Standortentscheidungen der deutschen Stahlindustrie auswirken — nicht zuletzt deshalb, weil diese Rohstoffe die viel wichtigeren Faktoren bei der Stahlerzeugung sind.

In diesem Zusammenhang sei noch auf eine besondere Bestimmung des Vertrages eingegangen: die finanzielle Hilfe der Hohen Behörde zwecks Anpassung. Werden nämlich durch die Errichtung des Gemeinsamen Marktes Unternehmen gezwungen, „ihre Tätigkeit endgültig einzustellen, einzuschränken oder zu ändern, und stellen die beteiligten Regierungen einen dahingehenden Antrag, . . . so kann die Hohe Behörde eine nicht rückzahlungspflichtige Beihilfe bewilligen . . . “ (Artikel 56) — vorausgesetzt, daß sich auch der beteiligte Staat mit einem mindestens gleich hohen Beitrag beteiligt.

Wir haben nun in den bisherigen Ausführungen darzustellen versucht, wie allein die Bildung des Großraummarktes zu Veränderungen der national entwickelten Standorte führt, d. h. wie die ursprünglich nach wirtschaftlichen und rationellen Gesichtspunkten entwickelten Standorte mit der Integration in ein anderes Gesichtsfeld rücken und sich mehr oder weniger große Standortvor- bzw. -nachteile allein von der Beschaffungsseite her einstellen können. Die obige Bestimmung will nun natürlich nicht diese im Gemeinsamen Markt eintretenden Verschiebungen in den Beschaffungsbedingungen — das gilt natürlich ebenfalls für die des Absatzes und der Produktion — ausgleichen, sondern die Anpassungshilfen sollen gemäß Artikel 56 der Umstellung der Betriebe, der Umschulung der Arbeitskräfte und der Zahlung von Entschädigungen, die es den Arbeitern ermöglichen, ihre Wiedereinstellung abzuwarten, dienen.

Diese Anpassungsfälle scheinen auf den ersten Blick nichts mit dem Standortproblem gemein zu haben. Wir hatten oben festgestellt, daß nach Beschaffungsgesichtspunkten der Standort der deutschen Stahlindustrie in einigen Fällen zur Nordseeküste tendiert. Eine geographische Standortverlagerung ist aber nur möglich, wenn an dem dafür gewählten Ort Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Zwar verliert dieses Problem mit der Liberalisierung des europäischen Arbeitsmarktes etwas an Bedeutung, es sollte jedoch bei der Verlagerung eines Standortes nicht unberücksichtigt bleiben, denn nicht jedem Menschen wird es gleich sein, selbst wenn ihm mit großzügigen Beihilfen einschließlich Vergütung der Umsiedlungskosten finanzielle

Nachteile nicht erwachsen, sich von seinem angestammten Arbeitsplatz und seiner Heimat zu trennen. Hierbei handelt es sich vielmehr um eine Anzahl nichtwirtschaftlicher Faktoren kollektiver Art ¹⁾.

Wenn nun aus diesem Grunde eine generelle Standortverlagerung nicht möglich sein sollte, auf der anderen Seite aber infolge der Integration Verschiebungen in den Beschaffungsbedingungen eintreten, die sich auf den traditionellen Standort mehr oder weniger stark auswirken, so stellt sich die Frage, wie diesen Auswirkungen entgegengetreten werden kann. Es hat zwar in der deutschen Wirtschaft Verschiebungen gegeben, doch waren diese bisher nicht allzu dramatisch. Denn wir müssen uns überlegen, daß einfach nicht alle Unternehmungen aus Beschaffungsgründen ihren Standort an die Nordseeküste verlagern können — von der hierzu erforderlichen Kapitalbasis vor allem der Klein- und Mittelbetriebe einmal ganz abgesehen. Die Tatsache jedoch, daß die Integration auf dem Kohle- und Stahlsektor die Unternehmen vor veränderte Konkurrenzbedingungen und an die Führung des Betriebes steigende Anforderungen gestellt hat, bleibt jedoch uneingeschränkt bestehen.

Wie bereits bei der Behandlung der Direkttarife festgestellt wurde, hat die Integration im Materialempfang aus den übrigen Montanunion-Ländern fast durchweg die Standortbedingungen der deutschen Verbraucher von Kohle und Stahl verbessert. Neben den Transportkostenermäßigungen liegt ein anderer Faktor in einer relativen Stabilisierung des Preisniveaus auf Grund des selbst in der Hochkonjunktur latenten Konkurrenzdruckes der Lieferreviere.

Außer der Abschaffung der Zölle kommt aber noch eine effektive Preisermäßigung insofern hinzu, als die Doppelpreise, d. h. die deutschen Kohle-Vorzugspreise für bestimmte Abnehmergruppen, verboten wurden. Das bedeutet also, daß aus der Sicht des Beschaffungsmarktes diese Maßnahme gerade denjenigen Abnehmern Preisermäßigungen bringt, die mehr oder weniger ihren Materialbedarf bei anderen als ihren nationalen Lieferanten decken. Denn vor der Errichtung des Gemeinsamen Marktes mußten diese Verbraucher gerade in Zeiten der angespannten Marktlage erhöhte Preise anlegen — und das waren eben die Importpreise ²⁾.

Eine solche von der Bildung des Gemeinsamen Marktes ausgehende positive Wirkung auf die traditionellen — d. h. ursprüng-

¹⁾ Vgl. Driver, W.: Die Integration des europäischen Arbeitsmarktes, Dissertation, Köln 1962, S. 238 ff.

²⁾ Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 9

lichen — Standortentscheidungen kann sich jedoch auch über Zusammenschlüsse innerhalb der Grundstoffindustrie einstellen: mittels sogenannter zwischenbetrieblicher Kooperation. Auf diese Art und Weise können unter Umständen sogar die sich eventuell mit der Bildung des Großraummarktes ergebenden Standortnachteile ausgeglichen werden. In der Tat ist diese Alternative gerade für Klein- und Mittelbetriebe oft der einzige zu wählende Ausweg, um auf die Dauer wettbewerbsfähig zu bleiben. Von dieser harten Notwendigkeit, um im größeren Markt konkurrenzfähig bleiben zu können, wird in der deutschen Industrie mehr und mehr Gebrauch gemacht.

Was ist nun zwischenbetriebliche Kooperation? Kooperation ist Kalkulation in Mark und Pfennig in der Form, daß Betriebsfunktionen oder Teilfunktionen ausgegliedert werden. Ausgliederung heißt dabei nicht, daß in jedem Falle einer zwischenbetrieblichen Kooperation die betreffende Betriebsfunktion in einer neuen Kopfstelle oder Firma betrieben wird, sondern am häufigsten bedeutet dies die Vereinbarung, bestimmte Funktionen gemeinsam zu verabreden oder zu betreiben. Dabei ist jedoch auf Artikel 65 des Vertrages über die Gründung der Montanunion besonders zu achten, der alle Vereinbarungen verbietet, die den normalen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt unmittelbar oder mittelbar verhindern, einschränken oder verfälschen. Zulässig sind nur solche Vereinbarungen über Spezialisierung oder über gemeinsamen Ein- und Verkauf, wenn „diese Spezialisierung oder diese gemeinsamen Ein- oder Verkäufe zu einer merklichen Verbesserung der Produktion oder der Verteilung der . . . Erzeugnisse beitragen“ (Artikel 65 II).

Auf Grund dieser Bestimmung kann also beispielsweise die Beschaffungsstufe als Betriebsfunktion durchaus ausgegliedert werden in der Form, daß eine Industriegruppe, die in der Beschaffung zu kooperieren beabsichtigt, gemeinsam nach den Prinzipien „im Dutzend billiger“ und „billiger Einkauf ist der halbe Gewinn“ einkauft¹⁾.

cb) Die Auswirkungen aus der Sicht des Produktionsbereiches

Wenden wir uns nun der Frage zu, wie sich die europäische Integration im Kohle- und Stahlsektor aus der Sicht des Produktionsbereiches auf die traditionellen Standortentscheidungen der deutschen

¹⁾ Vgl. Rühle v. Lilienstern, H.: Konkurrenzfähiger durch zwischenbetriebliche Kooperation, Vortrag in Frankfurt a. M. vor dem Ausschuß „Strukturpolitik“ des Bundesausschusses für Wirtschaftspolitik der CDU am 8. Januar 1964

Industrie ausgewirkt hat. Auch unter diesem Blickwinkel werden die auf den Seiten 35 ff. behandelten allgemeinen Standortfaktoren einer intensiveren Beachtung bedürfen, denn die wirtschaftliche Integration wird die einzelnen Unternehmer schneller mit neuen Produktionsverfahren bekanntmachen. Darüber hinaus wird der im Gemeinsamen Markt verstärkte Wettbewerb den Widerstand gegen die Durchsetzung der Neuerungen einschränken. Die Produzenten, die bisher im nationalen Raum durchaus konkurrenzfähig waren, werden nun in dem vergrößerten Wirtschaftsraum unter Umständen zu Grenzproduzenten. Diese Lage zwingt sie, wenn sie an ihrem historischen Produktionsstandort bestehen wollen, deshalb dazu, entweder wirtschaftlichere Verfahren einzuführen oder aber aus dem Markt auszuscheiden. Das heißt also, daß mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes wesentliche Gründe dafür fortfallen, „daß in einem Land ein Gut nur deshalb und unter ungünstigen Kostenverhältnissen erzeugt wird, weil sein historischer Produktionsstandort zufällig an diesem Ort ist“¹⁾.

Diese Aussage Drivers zeigt sehr deutlich, wie auch aus der Sicht des Produktionsbereiches Auswirkungen auf die historischen Standortentscheidungen ausgehen werden, denn mit dem Gemeinsamen Markt wird eine räumliche Verteilung der Produktion ermöglicht, die weniger durch irrationale Faktoren — wie etwa im Zustand größerer Abgeschlossenheit der Volkswirtschaften — bestimmt ist. Eventuell können unter den neuen Bedingungen sogar brachliegende Produktionsreserven nutzbar gemacht werden. Diese ausschließlich an dem Prinzip der günstigsten Kosten ausgerichtete geographische Neuordnung der deutschen Produktion haben wir bereits oben mit der Entwicklung der Standorte für Erz und Kohle an der deutschen Nordseeküste behandelt. Es wurde gesagt, daß das Ausmaß einer geographischen Umverteilung bedeutend eingeschränkt wird durch die damit verbundene Notwendigkeit zusätzlicher Investitionen. Scitovsky sagt hierzu, daß „a reallocation of output tending to increase international trade specialisation among the union's members is perhaps the main effect that pure theory would attribute to economic union. In Western Europe, however, this effect is likely to be neither very great nor very important“²⁾.

¹⁾ Driver, W.: a. a. O., S. 52

²⁾ Scitovsky, T.: Economic Theory and Western European Integration, London 1958, S. 32

Wenn nun aber eine geographische Neuordnung der Produktion nur in einer geringen Zahl von Fällen möglich ist, dann erhebt sich die Frage, wie sich die europäische Integration auf den Standort bereits schon bestehender Produktionsstätten ausgewirkt hat.

Der Vertrag über die Gründung der Montanunion mißt dieser Frage schon von sich aus eine besondere Bedeutung zu, denn er berücksichtigt im Artikel 46 über die wirtschaftlichen Bestimmungen, daß die Hohe Behörde entsprechend den Aufgaben der Gemeinschaft allen Beteiligten Hinweise für ihre Tätigkeit gibt. Für die beteiligten Unternehmen hat sie somit, „in regelmäßigen Zeitabständen, Programme für Erzeugung . . . unter Berücksichtigung der voraussichtlichen Entwicklung aufzustellen . . .“ und „in regelmäßigen Zeitabständen allgemeine Ziele für die Modernisierung, die Orientierung der Fabrikation auf lange Sicht und die Ausweitung der Produktionskapazität anzugeben“ (Artikel 46).

Diese Bestimmung zeigt deutlich, wie sich die Errichtung des Gemeinsamen Marktes auf die historischen Standortentscheidungen auswirken muß. In diesem Zusammenhang ist es allerdings viel schwieriger, eine Analyse — ähnlich den vorhergehenden Ausführungen über die Auswirkungen aus der Sicht des Beschaffungsmarktes — der besonderen Wettbewerbslage eines Unternehmens aus allgemeinen Angaben abzuleiten. Sie muß für jedes Unternehmen gesondert erfolgen, und zwar auf der Grundlage der betriebseigenen Tatsachen und Zahlen, denn in der freien Wirtschaft bestimmen Tausende selbständiger Unternehmer den Produktionsbereich ihres Betriebes. Ihre individuellen Ansichten und Meinungen, die jeweilige Wettbewerbslage, die relativ fest gegebenen Mittel des Unternehmens, die gerade vorhandenen Maschinen, Arbeitskräfte und Kundenbeziehungen usw. bestimmen die Gestaltung der Produktion¹⁾. Dies alles sind Komponenten, mit denen die Existenz der Unternehmung gesichert und unter Umständen ein Gewinn erzielt werden kann.

Aus einer solchen Erkenntnis aber ergeben sich die Konsequenzen für den Unternehmer. Es ist seine vordringlichste Aufgabe, seine Kostenlage und Kostenstruktur des Betriebes der zukünftigen Wettbewerbslage anzupassen. Hier bieten sich in erster Linie die weitere Modernisierung und Rationalisierung seines Unternehmens und die

¹⁾ Vgl. Abromeit, G.: Erzeugnisplanung und Produktionsprogramm, Wiesbaden 1955, S. 26

Verbesserung der technischen Ausrüstung seines Produktionsapparates (Orientierung der Fabrikation) an.

So mußte sich auch die deutsche Industrie den veränderten Verhältnissen anpassen, denn mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes für Kohle und Stahl wurde sie förmlich gezwungen, ihre betrieblichen Funktionen zu intensivieren und zu rationalisieren, wenn sie dem verstärkten Wettbewerb, dem großen Markt sowie den Folgen aus der Umlenkung der Handelsströme und der Verschiebung des Standorts im Verhältnis zum Markt erfolgreich begegnen wollte ¹⁾).

Mitten in diesem Prozeß der Modernisierung und Rationalisierung befindet sich auch heute noch die deutsche Industrie, da diese Frage ein die Wirtschaftsentwicklung einschließendes Kriterium ist und schon die tägliche Konkurrenz den Betrieb dazu zwingt, „up to date“ zu bleiben, wenn er im Wettbewerb nicht zurückfallen oder unterliegen will. Man kann die Modernisierung und die Rationalisierung „allgemein als das ständige Arbeiten des Betriebes an der Erhaltung bzw. Verbesserung seines einmal eingenommenen Standortes betrachten“ ²⁾. Es ist deshalb offensichtlich, daß bei den sehr umfangreichen Produktionsanlagen in der Schwerindustrie die Modernisierung und Rationalisierung eine große Rolle spielt. In diesem Zusammenhang soll jedoch das größere Gewicht auf die deutsche Stahlindustrie gelegt werden, denn auf Grund von Befragungen innerhalb dieses Sektors wurde immer wieder festgestellt, wie gerade hier die verschärfte Konkurrenz im Rahmen der Gemeinschaft die Kostenstruktur der Unternehmen wesentlich berührt und an der Erhaltung bzw. Verbesserung des einmal eingenommenen Standortes stets gearbeitet werden muß.

Selbstverständlich gilt das in gewisser Hinsicht auch für die Kohleindustrie, d. h. auch hier sind nach Kostenüberlegungen Modernisierung und Rationalisierung erforderlich. Eine gewisse Problematik ergibt sich jedoch neben der des Großraummarktes aus einer anderen Sicht: als Lehrbuchbeispiel zur Produktionsspezialisierung kann stets der Unterschied in der Faktorausstattung der Länder angesehen werden. Unzweifelhaft sind nun solche Unterschiede auch zwischen den europäischen Ländern vorhanden. Wir hatten bereits oben festgestellt, daß Europa insgesamt gesehen relativ arm an mineralischen Rohstoffen ist, dem andererseits jedoch ein Bevölkerungs-

¹⁾ Vgl. Henzler, R.: a. a. O., Außenhandel, S. 104

²⁾ Krafft, W.: a. a. O., S. 11

reichtum gegenübersteht, so daß beispielsweise die Nachfrage nach Kohle sehr groß sein und somit auch der Produktionsbereich der Unternehmungen beeinflusst werden müßte. Das bedeutet aber, „daß auch unter sehr ungünstigen Abbaubedingungen stehende Bergbaubetriebe nicht stillgelegt werden könnten, wäre nicht mit dem Heizöl ein Substitutionsprodukt vorhanden“¹⁾. Zwar werden letztlich immer alle Modernisierungen und Rationalisierungen im Produktionsbereich von absatzpolitischen Überlegungen ausgehen, jedoch ergeben sich die Auswirkungen auf den historischen Standort des Kohlenbergbaus weniger aus dem Produktionsprozeß als vielmehr aus dem Substitutionskampf Kohle : Heizöl — also ein Absatzproblem, worüber noch auf den Seiten 74 ff. zu berichten sein wird.

Die Bildung des Gemeinsamen Marktes hat sich nach Produktionsgesichtspunkten auf die historischen Standorte der deutschen Industrie — d. h. der Stahlindustrie — zunächst einmal so ausgewirkt, daß man durch Modernisierungen und Rationalisierungen auf breiter Ebene die Stellung der Betriebe auch in einer verschärften Konkurrenz zu halten versuchte. Für viele dieser Maßnahmen, deren Durchführung einer Steigerung des wirtschaftlichen Erfolges sowohl von der Kosten- wie auch der Ertragsseite aus dienen soll, sei an dieser Stelle der Bau modernster Hochöfen und Walzenstraßen genannt. Die diesbezüglich bei Befragungen abgegebenen Meinungen lassen sich wie folgt auf einen Nenner bringen: nur mit der fortschreitenden Modernisierung und Rationalisierung im Produktionsbereich kann die Voraussetzung für einen größeren gesicherten Absatzmarkt geschaffen und damit der einmal eingenommene Standort erhalten werden.

Im Hinblick auf den größeren Bedarf und der Änderung der Wettbewerbslage im Gemeinsamen Markt kommt neben der Modernisierung und Rationalisierung auch der Frage der Orientierung der Produktion eine große Bedeutung zu. Hierbei geht es mehr um strukturelle Änderungen, um den durch die veränderten Wettbewerbsverhältnisse eventuell erforderlichen Einsatz neuer technischer Produktionsverfahren, Spezialisierung der Erzeugnisse oder sogar Umstellung der Produktion.

Auch mit der Frage der Orientierung der Fabrikation haben sich Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen ergeben, denn um sich in der bisherigen Lage des Betriebes behaupten zu können, war es erforderlich, sich verfahrensmäßig nach Form und

¹⁾ Driver, W.: a. a. O., S. 54

Qualität den Anforderungen des neuen Marktes anzupassen. Das aber hat gleichzeitig zu einer Umorientierung der Fabrikation geführt, denn mit der wachsenden Materialbeanspruchung innerhalb der Gemeinschaft wird zugleich die Frage der Qualitätssteigerung angesprochen. Eine solche Qualitätsverbesserung kann sich allein schon aus dem technischen Produktionsprozeß ergeben. Nehmen wir beispielsweise ein Walzwerk, das aus Konkurrenzgründen zu einer verstärkten Automation übergegangen ist: mit dieser Modernisierung werden nun auch zwangsläufig ganz besonders hohe Anforderungen an die Regelmäßigkeit und gleichmäßige Beschaffenheit des Einsatzmaterials gestellt. Die Toleranzen, d. h. die Abweichungen von den Gewichten, Abmessungen, Reiß- und Stoßfestigkeiten, müssen auf ein Minimum verringert werden, damit nicht größere Ausschußquoten die Vorteile der Automation zunichte machen. Dieses Beispiel zeigt sehr deutlich, wie sich die Forderung nach einer gleichbleibenden Stahlqualität über den Stahl- und Hochofenprozeß bis zur Vorbereitung und Zusammensetzung des Erzgemisches ausgewirkt hat und in Zukunft sicherlich noch stärker auswirken wird.

In das Gebiet der Orientierung der Fabrikation gehört ferner noch die Durchführung einer verstärkten Spezialisierung (Beschränkung des Produktionsprogramms auf eine geringe Anzahl von Produktarten oder eine einzige Produktart), Typisierung (Beschränkung der Gestaltung bestimmter Erzeugnisse hinsichtlich Art, Größe und Ausführungsform) und Normung (einheitliche und von allen Beteiligten anerkannte Festlegung des Enderzeugnisses hinsichtlich Formen, Abmessungen, Farben, Stoffen, Arten und dgl.). Denn mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes kam es auf die rechtzeitige Erkenntnis aller neuen Marktdaten an, um sich nach Standortgesichtspunkten den sich für den Betrieb ergebenden Rückwirkungen anpassen zu können. Mit der Ausdehnung des Marktes und der damit zwangsläufig verbundenen Technisierung wurde das Gewicht der Normung immer stärker. Das gilt gleichermaßen auch für die Typisierung und Spezialisierung. Es ist häufig so, daß wenige geeignete Typen den Umsatz bringen, während eine Vielzahl von Produktionstypen nur in kleinen Stückzahlen mit Verlust abgesetzt werden¹⁾.

Gerade auf dem Gebiet der Spezialisierung und Typisierung eröffnet die Montangemeinschaft neue, bisher nicht gekannte Möglichkeiten einer nachhaltigen Rationalisierung und Vereinfachung der Produktionsprogramme. Diese Frage tritt nun jedoch wieder beson-

¹⁾ Vgl. Rühle v. Lilienstern, H.: a. a. O., (Vortrag)

ders beim Stahl in den Vordergrund, wo tausende von Abmessungen auf ihren rationellen Einsatz unter veränderten technischen und Marktverhältnissen überprüft werden müssen, während sie bei der Kohle viel einfacher zu lösen ist. Mit eigens dafür eingesetzten Ausschüssen legt die Hohe Behörde für Erzeuger und Verarbeiter vereinfachte, im europäischen Binnenmarkt verbindliche Programme fest ¹⁾.

Mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes war in der Bundesrepublik Deutschland besonders die Vielzahl der sogenannten reinen Walzwerke gefährdet. Dieses für die Standortfrage nicht unwichtige Problem wird auch in der Zukunft nicht an Gewicht verlieren. Die reinen Walzwerke sind dadurch gekennzeichnet, daß sie meist nur eine bescheidene Größe besitzen — also Klein- und Mittelbetriebe darstellen — und im Gegensatz zu den Hüttenwerken über keine eigene Rohstoffbasis verfügen können. Eine verschärfte europäische Konkurrenz zwingt hier besonders zu intensiven Kostenüberlegungen, die bereits im Beschaffungsbereich beginnen müssen. Deshalb gibt es für sie in ihrer gefährdeten Lage wohl nur den Ausweg der wirklichen Spezialisierung, d. h. die Beschränkung auf gewisse Spezialabmessungen. Bei der Besichtigung eines reinen Walzwerkes konnte festgestellt werden, daß man es sich zur Aufgabe gemacht hatte, das Produktionsprogramm auf eine geringere Anzahl von Produktarten zu beschränken, um die arbeitsablaufbedingten Brach- bzw. Wartezeiten infolge einer häufigeren Walzenumstellung zu verhindern und damit die Kosten im Produktionsbereich zu senken. Dabei mußte aber gleichzeitig berücksichtigt werden, daß man die Abmessungen wählte, die die vielseitige europäische Verarbeitungsindustrie nach wie vor benötigt und deren Mengenanfall aber pro Type so gering ist, daß sich die integrierten Hüttenwerke, die sich ja ihrerseits unter Umständen auch spezialisieren, gar nicht damit befassen können.

Wir haben versucht zu zeigen, wie aus der Sicht des Produktionsbereiches mittels Spezialisierung, Typisierung und Normung der einmal eingenommene Standort auch im Gemeinsamen Markt behauptet werden kann. Wir hatten die Möglichkeit der Spezialisierung als den wohl einzigen Ausweg aus der gefährdeten Lage der reinen Walzwerke bezeichnet. Gleichwohl stellt sich hiermit ein weiteres Problem ein; denn für viele Unternehmen kann gerade diese Haltung: „Bei mir wird gespart, koste es, was es wolle!“ genau falsch sein.

¹⁾ Vgl. Krafft, W.: a. a. O.: S. 16 f.

Die Orientierung auf das, was in etwa 10 oder 20 Jahren entscheidend sein wird, sollte die Unternehmer vielleicht veranlassen, die Investitionsfragen stärker als bisher zu beachten, denn was nützt es, wenn die Typen auf einen einzigen Resttyp reduziert werden und dann nach einer gewissen Zeit niemand mehr diesen Typ kauft! Es gehören also nicht die Güter in das Produktionsprogramm, die unter allen Umständen zu den geringsten Kosten hergestellt werden, sondern die, die auch in Zukunft auf dem Markt verkauft werden können. Das Produktionsprogramm ist im Konkurrenzkampf stets vom Käufer abhängig. Denn gerade auf den Auslandsmärkten kann eine umfangreiche Zahl der Sorten die Stärke vieler industrieller Unternehmungen sein. Die Sorten einschränken bedeutet somit auf jeden Fall, ihnen die wichtigsten Vorteile rauben¹⁾. Wie jedoch gesagt, wird dieses sich mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes ergebende Sonderproblem von den meisten reinen Walzwerken in Kauf genommen werden müssen, weil in der Regel andere Wahlmöglichkeiten nicht bestehen.

Abschließend sei bemerkt, daß die Grenze zwischen den obigen Ausführungen über Modernisierung, Rationalisierung usw. und den auf den Seiten 125 ff. folgenden Betrachtungen über die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Investitionsentscheidungen flüssig ist; das aus dem Grunde, weil Investitionsentscheidungen stets als solche des Standorts anzusehen sind. Wenn wir unten das Investitionsproblem und damit den Produktionsbereich noch einmal gesondert behandeln, so lag dem die Absicht zugrunde, hier mehr einzelwirtschaftliche, dort jedoch mehr gesamtwirtschaftliche Aspekte herauszuarbeiten. Es wäre jedoch verfehlt, die noch folgenden Ausführungen nicht in dieses Kapitel über die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standortentscheidungen aus der Sicht des Produktionsbereiches rechnen zu wollen.

cc) Die Auswirkungen aus der Sicht des Absatzbereiches

Im Zusammenhang über die Auswirkungen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl auf die historischen Standorte wollen wir uns abschließend dem Problem aus der Sicht des Absatzmarktes zuwenden. Es ist an dieser Stelle erforderlich, darauf hinzuweisen, daß die von uns gewählte Betrachtungsweise hinsichtlich der

¹⁾ Vgl. Beste, Th.: Fertigungswirtschaft und Beschaffungswesen, in: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Band I, Köln und Opladen 1958, S. 125 ff.

Auswirkungen im Beschaffungs-, Produktions- und Absatzbereich in einem Zusammenhang gesehen werden muß, denn sowohl die Beschaffung als auch die Produktion bzw. der Absatz stellen jeweils nur einen Teilbereich des Betriebsprozesses dar. Erst alle drei gemeinsam — von anderen Teilbereichen wie beispielsweise dem der Finanzierung einmal abgesehen — machen den Zweck der Unternehmung aus, wobei der Absatz lediglich die Schlußphase des gesamtbetrieblichen Umsatzprozesses bildet ¹⁾).

In diesem Sinne müssen somit unsere bisherigen Ausführungen verstanden werden, denn was nützt es einer Unternehmung, wenn sie mit optimalen Beschaffungsoperationen und der Errichtung modernster Produktionsanlagen und dgl. den bisher im nationalen Bereich eingenommenen Standort zu erhalten trachtet, dabei jedoch absatzpolitische Erwägungen unberücksichtigt bleiben — d. h. in einem erweiterten Markt also keine oder aber nur noch geringe Absatzmöglichkeiten für sie bestehen.

Auch aus der Sicht des Absatzbereiches zeigt sich nun, daß bei Kohle und Stahl über die bisherige nationale und damit historische Entwicklung des Standorts nicht ohne weiteres hinweggegangen werden kann. Die ursprünglich noch für den Binnenmarkt Deutschland getätigten Investitionen wurden erst im europäischen Markt, d. h. unter verschärften Konkurrenzverhältnissen, wirksam. Wie sich gerade dadurch die Integration aus der Sicht des Absatzmarktes auf den Standort ausgewirkt hat, darüber lassen sich zahlreiche Beispiele aus der Praxis anführen.

In diesem Zusammenhang ist es notwendig, auf die Frage der Frachtbasen kurz zurückzukommen. Wir hatten bereits festgestellt, daß es die Grundtendenz des Vertrages über die Gründung der Montanunion ist, einen möglichst unverfälschten Wettbewerb im Markt zu schaffen. Es ist offensichtlich, daß dadurch am ehesten eine Verfälschung des natürlichen Standortes verhindert werden kann. Aber dennoch können sich mit dem System der lt. Vertrag ausdrücklich zugelassenen Frachtbasen durchaus Auswirkungen auf die historischen Standorte ergeben. Das möge ein Beispiel verdeutlichen:

Es sei ein Stahlwerk an einem beliebigen Ort des Siegerlandes angenommen. Dieses Werk hatte mit seiner Lage vor der Errichtung des Gemeinsamen Marktes Standortvorteile aus der Absatzmarktsicht, d. h. die Lage zu den Abnehmern seiner Erzeugnisse brachte ihm noch

¹⁾ Vgl. Gutenberg, E.: a. a. O., S. 2

gewisse Vorteile gegenüber seinen ausländischen Konkurrenten. Mit der Bildung der Montantarife gehen diese Vorteile jedoch verloren, da nun auch die ohnehin konkurrenzfähigeren ausländischen Produzenten an der zugrunde zu legenden Frachtbasis anbieten können. Die Standortbedingungen der Siegerland-Industrie haben sich also gegenüber den verkehrsgünstiger gelegenen Revieren noch mehr verschlechtert. Es hat sich gezeigt, daß der verschärfte Wettbewerb im Bereich der Montanunion ein ungünstig strukturiertes Gebiet wie das Siegerland (fehlende Wasserwege und Autobahnen) besonders hart treffen muß. Zwar können nach Artikel 70 IV Ausnahmetarife von der Hohen Behörde gewährt werden, jedoch zeigt sich, wie leicht sich Wettbewerbsverfälschungen und damit Auswirkungen auf die historischen Standortentscheidungen ergeben können. Es sei jedoch bemerkt, daß dem gewählten Beispiel eine gewisse Absicht zugrunde lag; es sollte gezeigt werden, wie gerade das Stahlerzeugungsgebiet des Siegerlandes von der Integration betroffen worden ist. Zwar kann zurecht der Einwand gemacht werden, daß diese Auswirkungen das Ergebnis einer europäischen Konkurrenz sind, daß alle deutschen Unternehmungen aus der Sicht des Absatzmarktes gleichermaßen betroffen worden sind und darüber hinaus aber auch allen die Möglichkeit gegeben worden ist, im Ausland ebenfalls als Anbieter aufzutreten zu können, doch ist diesem Erzeugungsrevier ein wichtiger und vielleicht letzter Standortvorteil verloren gegangen; denn infolge der technischen Entwicklung und nach Beschaffungsgesichtspunkten hatte es bereits im Binnenmarkt Deutschland seine Bedeutung als Zentrum der Stahlindustrie an das Ruhrgebiet abtreten müssen. Das lag im technischen Prozeß begründet, weil die örtliche Holzkohle durch den heranzuführenden Koks ersetzt werden mußte. Nicht zuletzt war die Einführung der Massenstahlverfahren eine weitere Ursache. Die eigentlichen Auswirkungen auf die historischen Standorte des Siegerlandes gingen somit von der Agglomeration der Kohle- und Stahlindustrie an der Ruhr aus, und durch die Bildung des Gemeinsamen Marktes mit dem verschärften Konkurrenzdruck scheint dieses Gebiet noch mehr vom Mittelpunkt der allgemeinen Wirtschaftstätigkeit entfernt zu werden. Dieses Gebiet — und das gilt gleichzeitig für alle übrigen schwach strukturierten Regionen — kann in Wirklichkeit nur dadurch großen Aufschwung erhalten, wenn zugleich durch die Neugestaltung seiner Struktur, durch die mögliche Annäherung an Mitteleuropa infolge besserer Weg- und auch Flugverbindungen und schließ-

lich durch die Öffnung neuer Absatzmärkte die Schaffung neuer Wirtschaftstätigkeiten gerechtfertigt wird. Hier sind wiederum die regionalen Maßnahmen zu erwähnen, denen bekanntlich meist Standortprobleme der betreffenden Gebiete, bei denen es sich gestern noch um nationale Gebiete, heute aber um Gebiete der Gemeinschaft handelt, zugrunde liegen. Um an der Benachteiligung der Randgebiete einerseits sowie an den Vorteilen einiger zentral gelegener Gebiete — nämlich den Lagerenten — andererseits als das Ergebnis der geographischen Lage etwas ändern zu können, ist eine Raumordnungspolitik erforderlich. Dabei müssen alle regionalen Maßnahmen die wirtschaftsgeographische Lage berücksichtigen und in Verbindung mit den laufenden oder den für die nächste Zeit geplanten Investitionsvorhaben durchgeführt werden. „Es handelt sich hier um eine Vorbedingung für die Regionalpolitik in jedem Land: Es muß zunächst geklärt werden, welche Stellung das Gebiet hinsichtlich seiner geographischen Lage und seines Platzes innerhalb der gesamten Raumordnung auf europäischer Ebene einnimmt“¹⁾).

Nach diesen Ausführungen ließe sich nun annehmen, daß die eingangs erwähnten Standortverbesserungen für die deutsche Kohle- und Stahlindustrie mit der Einführung der Montanarife aus der Sicht des Absatzmarktes ganz und gar nicht so offensichtlich sind. Indirekt kann das aber doch der Fall sein, denn obwohl sich innerhalb der Bundesrepublik die Konkurrenz auf dem Absatzmarkt verschärft hat, darf nicht übersehen werden, daß mit der Errichtung der Montanunion auch die ausländischen Märkte zugänglicher gemacht worden sind. Allerdings bleibt an dieser Stelle die Frage offen, ob sich die deutsche Industrie nach Kostengesichtspunkten gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten zu behaupten vermag — ein Problem, das wir unten auf den Seiten 149 ff. wieder aufgreifen werden.

Gerade die Standortfrage des alten Stahlerzeugungsrevieres, des Siegerlandes, ist also mehr aus der Sicht der nationalen Entwicklung im Kohle- und Stahlbereich zu lösen, wobei natürlich die Auswirkungen des Gemeinsamen Marktes nicht völlig negiert werden können.

Es gibt aber auch Fälle, wo die Auswirkungen der europäischen Integration auf die historisch entwickelten Standorte effektiv negativ sind. Ein Beispiel hierfür liefern die Hüttenwerke im Osten der Bundesrepublik Deutschland. Ihr ehemaliges Absatzgebiet ist heute für sie wegen des „Eisernen Vorhangs“ nicht mehr zugänglich. Über diese

¹⁾ RAILLET, A.: Diskussionsbeiträge in der Vollsitzung, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band II, a. a. O., S. 43

Grenze des „Eisernen Vorhangs“ fließt heute nur noch ein spärlicher Warenstrom, der von der östlichen Seite als Staatshandel organisiert und willkürlichen Einflüssen unterworfen ist. Es kann also keine Rede von freiem Wirtschaftsverkehr sein, wie man ihn zwischen den Staaten der Montanunion bzw. der EWG und auch sonst innerhalb der freien Welt fließen sieht. Ein großer Wirtschaftsraum, wie ihn der Gemeinsame Markt darstellt, wird aber immer einen umfangreichen Handel mit der übrigen freien Welt treiben. Das wird die Küsten und Grenzen, die die Tore zu den Handelspartnern bilden, auf lange Sicht gesehen in erheblichem Maße aufwerten, und nicht nur die Verkehrs- und Handelsbetriebe in den Hafen- und Grenzstädten werden in den Genuß dieser Entwicklung kommen, sondern auch die Industrie und die übrigen Wirtschaftszweige werden davon profitieren. Von diesen Vorteilen jedoch sind die Gebiete am „Eisernen Vorhang“ völlig ausgeschlossen, und sie werden daran um so schwerer tragen, je intensiver ihre Verbindungen zu den Gebieten jenseits der Grenze früher waren. Wenn bisher zwar erhebliche Einbrüche des Wirtschaftslebens am „Eisernen Vorhang“ verhindert wurden, so lag das an der anhaltend guten Konjunktur in der Bundesrepublik und an den Hilfsmaßnahmen von Bund und Ländern¹⁾). Trotzdem aber haben sich die Auswirkungen der Randlage bei jeder noch so schwachen Konjunkturschwankung bemerkbar gemacht, die zugleich die enormen Standortnachteile nach 1945 erkennen ließen. Die Gründe hierfür liegen einmal im politischen Bereich infolge der Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg; zum anderen ist die Gesamtentwicklung im Rahmen des gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraumes nicht ohne Bedeutung geblieben. Für die Zonenrandgebiete galt es nämlich, zunächst einmal neue Märkte zu erobern und diese mit der Bildung des Großraummarktes zu erhalten. Das bedeutete aber im einzelnen für sie, daß sie ihr natürliches Frachtgefälle infolge der gezwungenen Verlagerung ihrer Absatzmärkte nicht mehr ausnutzen konnten und den verstärkten Konkurrenzdruck der westlichen Hüttenwerke um so mehr zu spüren bekamen. Sie wurden förmlich dazu gezwungen, gegen den Frachtenstrom zu liefern. In solchen Fällen kann also keineswegs von einer Verbesserung der Standortlage gesprochen werden.

Wir sehen, wie alle Maßnahmen, die auf den Seiten 22 ff. bei der Bildung des Gemeinsamen Marktes getroffen worden sind, zwangs-

¹⁾ Vgl. Wachter, G.: Probleme eines peripheren Industriegebiets unter besonderer Berücksichtigung der Zonenrandschwierigkeiten, dargestellt am Beispiel Oberfranken, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band I, a. a. O., S. 343

läufig zu einer Neuorientierung der Absatzverhältnisse führen und sich somit auch aus dieser Sicht heraus auf den Standort auswirken mußten. Die bisher festzustellende hohe Zunahme des Austausches der Montanerzeugnisse trägt einmal zu einer rationelleren Verteilung im Markte bei; zum anderen können die in Zeiten steigenden Bedarfs unvermeidlichen Versorgungsspannen stark gemildert werden. Dieser Austausch der Montanerzeugnisse ist aber zugleich ein Zeichen für eine echte regionale Umgruppierung der Warenströme, wozu wiederum die Montantarife — d. h. die Direkttarife — einen wesentlichen Beitrag geleistet haben.

Umgruppierung der Warenströme heißt in diesem Zusammenhang nichts anderes, als daß der Absatzmarkt — und demzufolge der Standort — in ein anderes Blickfeld rückt. In der Tat ist in der Bundesrepublik Deutschland eine Drehung der Verkehrsströme in die geographisch rationale Absatzrichtung festzustellen, indem der Lieferanteil des Heimatlandes zu Gunsten der angrenzenden Nachbarländer abnimmt. Was nämlich auf Seite 49 nur beispielsweise bezüglich der Transportkosten nach Beschaffungsgesichtspunkten gesagt wurde, kann in der Tat festgestellt werden: für den Kohlebedarf des Aachener Reviers und für den Stahlbedarf des süddeutschen Marktes sind die großen Gebiete des Westens wie Lothringen, Luxemburg und Südbelgien bezüglich der Transportkosten nahe an diese Verbrauchsgebiete herangerückt; sie liegen meist näher als das Ruhrgebiet. An diesen Ausführungen zeigen sich sehr deutlich die Wechselwirkungen der Montantarife auf die historischen Standorte der deutschen Kohle- und Stahlindustrie: während sie sich nach Beschaffungsgesichtspunkten beispielsweise auf den Aachener und süddeutschen Raum positiv auswirken, wirken sie sich aus der Sicht des Absatzmarktes für das Ruhrgebiet negativ aus. So will es gleichzeitig der Artikel 2 des Vertrages, denn er verlangt „die rationellste Verteilung der Erzeugung auf dem höchsten Leistungsstande“. Das braucht aber absatzmäßig nicht in jedem Falle einer negativen Auswirkung auf die historischen Standortentscheidungen der deutschen Industrie gleichzukommen, sondern — wie bereits erwähnt — der ausländische Absatzmarkt ist ja auch für sie zugänglicher geworden. Alles in allem gesehen konnte jedoch festgestellt werden, daß sich die europäische Integration aus der Absatzmarktsicht eher negativ als positiv auf die Standorte ausgewirkt hat, auch wenn sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes beispielsweise die deutsche Ausfuhr an Erzeugnissen, die dem Montanunion-Vertrag unterliegen, in die Mitgliedstaaten von 1958 bis 1963 um 27,6 % auf insgesamt 57,7 % erhöht hat, denn die Bundesrepublik

Deutschland hat auf dem Stahlsektor gerade in Frankreich einen sehr starken Konkurrenten erhalten, der auf den Absatzmärkten der westlichen Welt mehr und mehr an Einfluß gewinnt. Darüber können auch die obigen Angaben nicht hinwegtäuschen; sie müssen vielmehr im Zusammenhang mit der schon sehr bedeutenden Produktionszunahme innerhalb der Gemeinschaft selbst betrachtet werden.

Bevor wir uns mit den Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standorte der deutschen Kohle- und Stahlindustrie aus der Sicht des Absatzmarktes näher beschäftigen wollen, sei zuvor noch etwas über den dritten Hauptstoff, dem Schrott, gesagt. Auf Seite 56 wurde bereits dargelegt, wie sich in der Vergangenheit diesbezüglich ein Rohstoffdefizit innerhalb der Gemeinschaft ergeben hat.

Auf die Standorte der Bundesrepublik Deutschland hat sich das so ausgewirkt, daß sie rein absatzmäßig gesehen im allgemeinen eine Verbesserung erfuhren, und zwar aus folgendem Grunde:

Die Gemeinschaft wurde in diesem Rohstoff von dritten Ländern, speziell den USA, abhängig. Das bedeutete aber, daß der ausländische Schrottpreis zum wesentlichen Teil aus Frachtgründen nicht unbedeutend über den Inlandpreis zu liegen kam. Um jedoch Preisauftriebenden zu verhindern, hielt es die Hohe Behörde für zweckmäßig, durch einen Ausgleichsmechanismus den Auslandsschrottpreis auf den inländischen Schrottpreis herabzuschleusen. Mit dieser Politik wurde der Schrottpreis künstlich verbilligt, was zu Verschiebungen im Schrottbezug innerhalb der Gemeinschaft führte, und die bei einer freien Entwicklung des Schrottpreises in diesem Umfang nicht eingetreten wären. So wurde beispielsweise das früher natürliche Schrottüberschußgebiet im Raume Süddeutschlands durch den „Schrotthunger“ der italienischen Stahlindustrie bei mäßigen Inlandspreisen zu einem umkämpften Markt¹⁾. Das heißt also, daß sich mit der Einflußnahme der Hohen Behörde der Standort insbesondere der süddeutschen Schrottindustrie rein mengenmäßig gesehen durchaus verbesserte, wobei die Ertragsseite unberücksichtigt bleiben soll. Bei einer auf Marktfreiheit ausgerichteten Politik der Hohen Behörde wären im Zuge der Entwicklung innerhalb der Gemeinschaft die Auswirkungen auf die historischen deutschen Standorte auch aus dieser Sicht gesehen sicherlich wesentlich positiver gewesen.

Mit dem verstärkten Bau von Hochöfen ab 1959 trat dann jedoch eine Entlastung ein. Die Preise konnten sich freier entwickeln, nicht

¹⁾ Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 14

zuletzt deshalb, weil die zunehmende Anwendung neuer schrottfreier Produktionsverfahren zu effektiven Schrotteinsparungen führte. Doch trotz dieser Tatsache stieg der Schrottbedarf insgesamt gesehen ständig an, was zu einer weiteren Verbesserung der deutschen Standorte führte. So war die deutsche Schrottwirtschaft an den 1963 von den Schrottbetrieben in der Montanunion den Verbrauchern zur Verfügung gestellten Mengen mit 42 % beteiligt. Dabei darf jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, daß das Roheisen dank vorteilhafter Erzbezüge und dank des sinkenden Koksverbrauchs im Hochofen dem Schrottpreis nach wie vor eine Grenze setzt¹⁾.

Die weiteren Auswirkungen, die sich mit der amerikanischen Schrottpreiserhöhung Anfang November 1964 ergeben werden, bleiben abzuwarten, zumal die italienische Stahlindustrie die nun in Amerika geltenden Sätze als ziemlich hoch betrachtet und ihre Nachfrage zunehmend nach Frankreich und in die Bundesrepublik zu verlagern beabsichtigt²⁾. Über allem müssen jedoch die Gedanken stehen, daß die deutsche Schrottwirtschaft unter allen Umständen der Stahlindustrie durch stabile Schrottpreise eine wettbewerbsfähige Produktion ermöglichen muß.

Betrachten wir abschließend den Rohstoff Schrott noch kurz aus einer anderen Sicht. Wir hatten oben festgestellt, daß — vom Eigentum abgesehen, der zu einem hohen Prozentsatz vom gesamten Schrottaufkommen an den Standort der Stahlerzeugung direkt gebunden ist — ein Teil dieses Rohstoffes von der Vielzahl Eisen verarbeitender Betriebe und Altschrottsammelstellen an den Verbrauchsort (die Hochöfen) herangeschafft werden muß³⁾. Für diese Betriebe können sich nun mit der europäischen Integration bezüglich dieses Rohstoffes durchaus Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen einstellen. Nehmen wir beispielsweise den norddeutschen Raum, wo ihnen die Integration über die Tendenz der Betriebsverlagerung der Stahlindustrie an die Nordseeküste Standortvorteile aus der Sicht des Absatzmarktes erbringen kann. Aber es können sich auch negative Auswirkungen ergeben. Es kommt eben darauf an, wo

¹⁾ Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung: Dem Schrottpreis sind Grenzen gesetzt, a. a. O., S. 8

²⁾ Vgl. Die Welt: US-Schrott teurer, 17. November 1964, S. 10

³⁾ In diesem Zusammenhang sei bemerkt, daß sich das deutsche Schrottaufkommen gegenüber 1963 um 360 000 Tonnen auf 7,82 Mio. Tonnen im Jahre 1964 erhöht hat, was nicht zuletzt auf den verstärkten Bau von Hochöfen zurückzuführen ist. Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung: Dem Schrottpreis sind Grenzen gesetzt, a. a. O., S. 8

sich die Abnehmer befinden. Jedoch muß bemerkt werden, daß es sich in diesem Zusammenhang nur um den Rohstoff Schrott handelt, und daß gerade auch für die Vielzahl der Eisen verarbeitenden Betriebe die Aussage gilt, daß der Schrott als direkten Standort bildenden Faktor hier ganz sicherlich ausscheidet. Bei ihren Standortentscheidungen ist vielmehr der eigentliche Produktionszweck den Kosten- und Ertragsüberlegungen zugrunde gelegt worden. Was die Altschrottsammelstellen betrifft, so läßt sich diesbezüglich wegen der weitverbreiteten Vielzahl dieser Betriebe keine allgemeingültige Aussage machen. Es darf jedoch angenommen werden, daß sie ihren einmal eingenommenen Standort auch in Zukunft behaupten, wenn nicht sogar verbessern können, was nicht zuletzt in dem Rohstoffdefizit der Gemeinschaft begründet liegt.

Wie bereits auf Seite 61 gesagt wurde, sieht der Artikel 46 über die Gründung der Montanunion in seinen allgemeinen Zielen neben der Modernisierung und der Orientierung der Fabrikation die Ausweitung der Produktionskapazität vor. Wir hatten dabei festgestellt, wie die europäische Integration förmlich zur Modernisierung und Orientierung der Fabrikation, d. h. zum Einsatz neuer technischer Produktionsverfahren, zwingt und gesagt, daß nur durch ständiges Arbeiten an und in dem Betrieb der einmal eingenommene Standort erhalten bzw. verbessert werden kann.

Mit dem dritten Ziel des Artikels 46, der Ausweitung der Produktionskapazität, stellt sich nun die Frage nach dem langfristigen Bedarf an Kohle und Stahl; oder anders gesagt, es stellt sich die Frage nach den in der Zukunft zu erwartenden Absatzmöglichkeiten dieser Produkte.

Nach eingehenden Untersuchungen durch Expertenausschüsse wird die Nachfrage nach Kohle und Stahl auch in Zukunft weiter zunehmen. Das gilt insbesondere für Stahl, denn für dieses Produkt wird etwa mit einer Verdoppelung des Bedarfs innerhalb der nächsten 20 Jahre gerechnet. Auch die weitverbreitete Annahme, das Kohlenzeitalter sei zu Ende, wird durch die bisherige Entwicklung nicht ganz bestätigt, denn die Kohlenförderung der Welt steigt in nur wenig geringerem Tempo als beispielsweise die Ölförderung. Jedoch sagt bei der Kohle die mengenmäßige Bedarfszunahme allein nicht allzu viel aus, da dieser Rohstoff im Rahmen der gesamten Energieentwicklung betrachtet werden muß. Die absolute und spezifische Bedeutung der Kohle — und das gilt insbesondere für die Kokskohle bei dem Stahlherstellungsprozeß — ist bis heute für die Industrie kaum geringer

geworden. Kein Energieträger kann sich bis heute noch nicht anmaßen, wesentliche Marktanteile des anderen auf die Dauer übernehmen zu können. So ist auch die augenblicklich besonders starke Strukturkrise des Kohlenbergbaus in der Bundesrepublik im wesentlichen nur ein nationales Problem, was gleichermaßen auch in den anderen Ländern der Gemeinschaft auftritt.

Wie bereits angeführt wurde, war noch um 1950 die Steinkohle zu 70 % die Hauptenergiequelle. Diese ausgesprochene Monopolstellung verlor sie jedoch ab etwa 1961, als ihr Anteil nur noch 50 % ausmachte; er wird aller Voraussicht nach im Jahre 1970 nur noch 35 % ausmachen. Zwar ist der Standort der Kohle ausgesprochen gebunden, doch muß man in dieser Entwicklung eine der bedeutendsten Standortveränderungen erblicken. Zu dem relativen Zurückbleiben der Kohle kommt in Westeuropa noch hinzu, daß sämtliche Energieträger in wenigen Jahren Mühe und Not haben werden, den wachsenden Energiebedarf zu decken¹⁾.

Mit der allgemeinen Energieexpansion konnte die Kohle nicht Schritt halten. Die Bundesrepublik Deutschland war somit gezwungen, die Erhöhung des Energieverbrauchs seit 1950 durch eine ständige Verbreiterung der Energieversorgungsbasen zu befriedigen. An dieser Entwicklung waren heimische Energieträger und Importenergien gemeinsam beteiligt. Mit Recht kann nach den Gründen dieser Entwicklung gefragt werden. Hier sind die immer schwieriger werdenden Abbauverhältnisse der Kohle und das Problem der Arbeitskräfte zu nennen, denn gerade das Arbeitskräfteproblem stellt den Kohlenbergbau vor die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, den Veränderungen im Einsatz der Produktionsverfahren Rechnung zu tragen. Die ständige Verknappung der Arbeitskräfte — eine Entwicklung, die für den gesamten westeuropäischen Steinkohlenbergbau wie auch für alle anderen Wirtschaftszweige in westeuropäischen Ländern gleichermaßen charakteristisch ist — hat die Konzentration der Kräfte auf die produktiven Zechen erforderlich gemacht. Ein leichtes Absinken des gesamteuropäischen Förderniveaus ist demnach neben der unzureichenden Nachfrage auch durch die Schwierigkeiten bei der Anwerbung von Untertagearbeitern bedingt.

Die Untertagebelegschaft des deutschen Steinkohlenbergbaus nahm von 1957 bis Mitte 1964 um etwa 38 % ab; zahlenmäßig betrachtet von 381 000 auf 238 000, also um 143 000. Das machte erforderlich,

¹⁾ Vgl. Keyser, Th.: Schrumpfen ist nicht gesund; Bericht über die deutsche Energiepolitik, in: Die Welt vom 21. November 1964, S. I

daß trotz der Mechanisierung und der Zusammenlegung von Abbaugebieten in immer stärkerem Maße ausländische Arbeitskräfte herangezogen werden mußten. Die Zahl der im westdeutschen Steinkohlenbergbau beschäftigten ausländischen Arbeitskräfte beträgt etwa 24 000; das sind fast 6 % der Belegschaftsstärke ¹⁾. Diese Tatsache ist im Rahmen unserer Untersuchungen jedoch von geringerer Bedeutung, denn es ist gleichgültig, ob die Tätigkeit von in- oder ausländischen Arbeitskräften ausgeführt wird. Es muß jedoch daran erinnert werden, daß die ausländischen Arbeiter häufig nur über einen zeitlich befristeten Arbeitsvertrag verfügen. Entscheidender ist vielmehr folgendes:

Für die langfristige Entwicklung ist noch nicht so sehr die sinkende Zahl, sondern die Veränderung im Altersaufbau der Untertagearbeiter bedeutend, denn einer sinkenden Zuwachsrate der jüngeren Jahrgänge steht ein zunehmendes Übergewicht der älteren Jahrgänge gegenüber. Es kann daher berechtigt gefragt werden, wie lange der Bergbau noch in der Lage sein wird, seine derzeitige Förderung aufrechtzuerhalten.

Den Debatten um die Zechenstillegungen in der Bundesrepublik liegen also nicht nur mengenmäßige Absatzüberlegungen zugrunde. Ihre Energiewirtschaft steht auch nicht vor einem plötzlichen bedeutsamen Umbruch. Der deutsche Steinkohlenbergbau hat entgegen den häufigen Voraussagen in den vergangenen 6 Jahren jährlich mehr als 140 Mio. Tonnen gefördert und abgesetzt. „Die Zechenstillegungen stehen zu der Förderfähigkeit letztlich in keinem anderen Verhältnis als dem, diese soweit wie möglich erhalten zu helfen“ ²⁾.

Volkswirtschaftlich gesehen ist es also sinnvoll, wenn die in produktionsschwachen Grenzzechen freigesetzten Arbeitskräfte zur Erhöhung der Förderleistung auf den „gesunden“ Zechen zum Einsatz kommen. Dabei müssen natürlich die sozialen Auswirkungen dieser Verlagerung berücksichtigt werden, um den Übergang für die Bergleute so reibungslos wie nur möglich vonstatten gehen zu lassen.

Rein mengenmäßig gesehen hätte sich aber die europäische Integration — trotz der bisherigen Betrachtungen — auf den historischen Standort des deutschen Steinkohlenbergbaus aus der Sicht des Absatzmarktes nicht negativ auszuwirken brauchen, würde nicht das Versorgungsproblem in den Hintergrund treten gegenüber dem viel ernsteren Preisproblem. Zwar hat die Bundesrepublik seit jeher der

¹⁾ Vgl. Bockelmann, E.: Konkurrenz als Blitzableiter; Bericht über die deutsche Energiepolitik, in: Die Welt vom 21. November 1964, S. I

²⁾ Bockelmann, E.: a. a. O., S. I

Energiepolitik im Rahmen der Wirtschaftspolitik besondere Aufmerksamkeit geschenkt, jedoch wurde sie hierzu erst förmlich gezwungen, „als die bis dahin konkurrenzlos billigste Energiequelle, die deutsche Steinkohle, sehr plötzlich von sehr viel elastischeren Energieträgern, nämlich der amerikanischen Einfuhrkohle und dem Heizöl, bedrängt wurde“¹⁾. Die Importpreise für amerikanische Kohle sanken infolge Mechanisierung im dortigen Grubenbau beträchtlich.

In dieser Situation war es nun erforderlich, dem deutschen Steinkohlenbergbau einen Schutz für die geordnete Anpassung an diesen Strukturwandel und darüber hinaus Hilfen für seine eigenen Anstrengungen zur äußersten Rationalisierung und Leistungssteigerung zur Verfügung zu stellen. So wurden mit der Einführung des Kohlezolls und der Heizölsteuer²⁾ und der Schaffung des Rationalisierungsverbandes mittlerweile bewährte Maßnahmen ergriffen. Ferner hat Bundesminister Schmücker in einer Rede am 13. November 1964 vor dem deutschen Bundestag in Erwägung gezogen, 40 Mio. DM für den Bau von Blockheizwerken, die der Kohleveredelung in die sekundäre Energieform von Elektrizität dienen sollen, auf Kohlebasis zur Verfügung zu stellen und eine Meldepflicht für Raffinerie- und Rohrleitungsbauten einzuführen, um damit einen besseren Überblick über die künftige Entwicklung des Mineralölmarktes zu ermöglichen. Mit den bereits bestehenden Maßnahmen und deren eventuellen Ergänzungen soll erreicht werden, den Steinkohlenbergbau so leistungsfähig zu machen, daß er einen dauerhaften Beitrag an der Schließung der Energielücke zu leisten vermag.

Die Auswirkungen auf die historischen Standorte des deutschen Steinkohlenbergbaues gehen aus der Sicht des Absatzmarktes also keineswegs von der europäischen Integration aus. Vielmehr müssen folgende Tatsachen berücksichtigt werden:

Rund zwei Drittel des westeuropäischen Kohlenpreises sind lohnabhängige Kosten. In Kreisen der Hohen Behörde wird nun die Auffassung vertreten, daß die augenblicklichen Hilfsmaßnahmen für die Kohle nur dann zur Aufrechterhaltung des Absatzes ausreichen, wenn die Nachfrage außergewöhnlich hoch ist.

Eine Analyse ergibt, daß die Kosten des Bergbaus bis 1970 allenfalls gleich bleiben werden, aller Voraussicht nach jedoch weiter steigen

¹⁾ Estner, H.: Welchen Weg geht die Bundesregierung? Bericht über die deutsche Energiepolitik, in: Die Welt vom 21. November 1964, S. 1

²⁾ Die Heizölsteuer beträgt seit Mai 1960 10 DM/t für leichtes und 25 DM/t für schweres Heizöl.

werden. Dieser Druck auf den Preis von der Kostenseite her erfolgt mit der Forderung nach Spitzenlöhnen und Arbeitszeitverkürzung für den Bergbauarbeiter¹⁾. Demgegenüber ist man in Luxemburg der Ansicht, daß sich die übrigen konkurrierenden Energieträger verteuern werden. Deshalb sei eine Sicherung des Absatzes nur dann möglich, wenn der Preis für die Kohle gesenkt werde, denn der Kohlepreis in der Gemeinschaft würde heute sowohl vom Öl als auch von importierter Kohle aus den USA unterboten. Wenn die Schutz- und Subventionsmaßnahmen für den Bergbau nicht verstärkt würden, sei mit einem Absatzrückgang zu rechnen.

Ende des Jahres 1962 hatte die Hohe Behörde eine Untersuchung über die langfristigen Aussichten der Energiewirtschaft veröffentlicht. Diese darin angenommene Entwicklung der Konkurrenzenergien ist jedoch nicht wie vorhergesehen verlaufen. Das gilt besonders für die Erdölpreise und das Erdgasangebot. So hatte man damals die Erdölpreise für ungewöhnlich niedrig gehalten, während heute die Auffassung vertreten wird, daß die gegenwärtigen Preise nicht mehr steigen werden. Demgegenüber rechnet man entgegen einer ursprünglichen Schätzung damit, daß die holländischen Erdgasvorkommen im Jahre 1975 eine Kapazität von 75 Milliarden cbm haben werden. Für 1970 wird eine Produktion von mehr als 20 Milliarden cbm erwartet.

Schließlich heißt es zu den langfristigen Aussichten seitens der Hohen Behörde, daß von 1970 an eine steigende Preistendenz für eingeführte Energieträger nicht ausgeschlossen sei. Es sei vielleicht durchaus möglich, daß dann auch die Kostenentwicklung des Bergbaus mit der Preisentwicklung seiner Konkurrenten parallel laufe²⁾. Es darf dabei jedoch nicht unbeachtet bleiben, daß vielleicht schon im Jahre 1970 mit dem Durchbruch der Kernenergie zu rechnen ist.

Trotz des Wachstums der europäischen Energielücke³⁾ sehen wir also, wie es aus der Absatzmarktsicht zu bedeutenden Standortveränderungen im Steinkohlenbergbau gekommen ist. Das heißt, aus dem Blickwinkel der Versorgung hätte sich der deutsche Kohlestandort auch in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl halten, wenn nicht sogar verbessern können, wäre nicht das Preisproblem aufgekommen. Denn es gilt heute, in einer wettbewerbsorientierten und

1) Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 12

2) Vgl. Die Welt: Schlechte Zeiten für die Kohle, 21. November 1964, S. 14

3) Die europäische Energielücke wird aller Voraussicht nach im Jahre 1975 40 % ausmachen, nachdem sie noch im Jahre 1955 nur 21 % ausmachte. Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 13

stark außenwirtschaftlich ausgerichteten Volkswirtschaft, die einzelnen Kostentaktoren möglichst niedrig zu halten. Das muß von nahezu allen Industriezweigen beachtet werden, da gerade bei ihnen die Energiekosten einen nicht unwesentlichen Teil an den Gesamtkosten ausmachen. Von der Marktseite, d. h. von der Nachfrage nach preiswerter Energie, wird daher der Steinkohlenbergbau ständig unter Druck gesetzt. Aus dieser Sicht gesehen stellt die Stilllegung unrentabler Zechen einen notwendigen Schritt dar, um einen weiteren Produktivitätsanstieg gewährleisten zu können.

Deshalb mußte die Kohlenpolitik der Bundesrepublik im Einvernehmen mit dem betroffenen Wirtschaftszweig darauf ausgerichtet sein, den Steinkohlenbergbau so leistungsfähig zu machen, daß er einen dauerhaften Beitrag zu einer preisgünstigen und sicheren Versorgung des Verbrauchers mit Energie leisten kann. Dabei bestand von vornherein Klarheit darüber, daß die außerordentlichen Anstrengungen des Steinkohlenbergbaus selbst, die für die Erreichung dieses Zieles erforderlich sind, aber auch die für diesen Zweck eingesetzten öffentlichen Mittel nur dann zu rechtfertigen sind, wenn gleichzeitig die Entwicklung des Steinkohlenabsatzes am Markt in Bahnen gehalten wird, die eine ungestörte Abwicklung dieses langjährigen Strukturprozesses ermöglichen.

Die Notwendigkeit hierfür ergibt sich daraus, daß Investitionen — auch die Rationalisierungsinvestitionen — im Steinkohlenbergbau außerordentlich langfristig wirken. Darüber hinaus gestatten es die besonderen Produktionsbedingungen nicht, sich kurzfristigen Marktschwankungen elastisch anzupassen.

Im Interesse einer langfristigen Absatzstabilisierung der Steinkohle hat die Bundesregierung beschlossen, die Verwendung von Steinkohle in der Elektrizitäts- und Gaswirtschaft zu fördern. Ihr Anteil der Sekundärenergie, also die Darbietung der Kohle in Form von Elektrizität und Gas, soll somit ständig zunehmen. Weitere Absatzgebiete können hier noch die Technisierung der Haushalte und die Automation liefern. Nicht zuletzt kann ein verstärkter Ausbau der Ferngasleitung, vor allem von den Zentren der Zechen- und Hüttenreviere, für die Kohle markterweiternd wirken. Dagegen nimmt der Anteil der Direktverfeuerung der Kohle ständig ab. Denken wir in diesem Zusammenhang beispielsweise nur an die Elektrifizierung der Deutschen Bundesbahn und an die zunehmenden Ölfeuerungen in den Haushalten. Es spricht jedoch vieles für die Vermutung, daß der Höhepunkt der Umstellungswelle auf Heizöl gerade im Hausbrand

inzwischen erreicht ist. Die Haushalte aber, die nicht umgestellt haben und die auch nicht umstellen wollen, erweisen sich als treue Kunden des Bergbaus. Das ist neuerdings sichtbar am Absatz von Kohleöfen. Als Ergebnis der letzten Jahre bleibt jedoch, daß sich ein großer Teil der Haushaltungen und des Kleingewerbes von der Kohle abgewandt haben. In sehr vielen Fällen spielten dabei nicht Preisüberlegungen, sondern Arbeitersparnis und Bequemlichkeit eine Rolle. Hierfür spricht die Tatsache, daß die Expansion des Heizöls in den genannten Bereichen vor 1960 begonnen hat — zu einem Zeitpunkt also, als leichtes Heizöl noch erheblich teurer war als Hausbrandkohle. Demgegenüber ist jedoch die Stahlindustrie der größte Abnehmer von Kohle, und zwar von Kokskohle. Wegen der zu erwartenden Verdoppelung des Stahlbedarfs in den nächsten zwanzig Jahren wird die Stellung der Kohle aus dieser Sicht heraus sicherlich nicht abnehmen, obwohl auch in diesem Bereich bereits Versuche mit Öl angestellt werden.

Die Bundesregierung will mit ihren ergriffenen und geplanten Maßnahmen die Steinkohle in einem Absatzbereich begünstigen, der relativ konjunktur- und witterungsunabhängig ist, und ihr damit langfristige Absatzmöglichkeiten bieten, die den verhältnismäßig starren Produktionsbedingungen des Steinkohlenbergbaus entsprechen ¹⁾.

Ganz anders dagegen müssen die Auswirkungen der Montanunion auf die historischen Standortentscheidungen der deutschen Stahlindustrie aus der Sicht des Absatzmarktes gesehen werden. Wir hatten bereits angeführt, daß mit deren Errichtung und der zu erwartenden Steigerung des Stahlbedarfs in diesem Zusammenhang sich der Standort durchaus zu behaupten vermochte, mußten jedoch einschränkend hinzufügen, daß gerade die französische Stahlindustrie mehr und mehr Einfluß auf dem Absatzmarkt gewinnt. Kostenüberlegungen im Beschaffungs- und Produktionsbereich werden in Zukunft einen noch bedeutenderen Umfang als bisher bei der Zugrundelegung des Absatzmarktes einzunehmen haben, wenn die Auswirkungen der Integration nicht effektiv negativer Art sein sollen. Denn es bleibt immerhin zu berücksichtigen, daß sich gerade die deutsche Stahlindustrie auf einen breiten Binnenmarkt stützt, was beispielsweise für die luxemburgische Stahlindustrie wegen der Kleinheit des Landes und dem Fehlen einer Verarbeitungsindustrie nicht zutrifft und deshalb auf ausländische Märkte angewiesen ist.

¹⁾ Vgl. Estner, H.: a. a. O., S. I

Waren es also bei der Kohle die Substitutionsprodukte, die zu Standortveränderungen führten, so ist es im Stahlbereich die Erhöhung des Wettbewerbs innerhalb der Gemeinschaft, die Auswirkungen auf die historischen Standortentscheidungen zeitigen können. Hiermit soll jedoch nicht gesagt werden, daß dem Stahl keine Wettbewerbswerkstoffe gegenüberstehen. Zwar ist er auch heute noch der universelle Werkstoff, der sich dabei auf einige Verbrauchergruppen stark konzentriert; doch konnte auch hier das Eindringen neuer Werkstoffe nicht vermieden werden. In diesem Zusammenhang sind zunächst die NE-Metalle, also alle diejenigen Metalle, die nicht Eisen sind, zu nennen. Dieser Bergbauzweig ist im Bundesgebiet vornehmlich vertreten durch Blei- und Zinkerzförderung in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen sowie durch Schwefelkiesgewinnung in Nordrhein-Westfalen, vornehmlich im Sauerland. Ferner ist in letzter Zeit dem Stahl vor allem in den Kunststoffen ein neuer Wettbewerbswerkstoff entstanden.

So können wir heute bereits feststellen, daß auf einzelnen Gebieten das Vordringen der Substitute durchaus schon spürbar ist. Das gilt besonders für das Gebiet der Röhrenproduktion, wobei jedoch angenommen werden kann, daß insgesamt gesehen allzu starke Einbrüche auch in Zukunft nicht zu erwarten sein werden.

Der Stahl ist jedoch mit der Gußproduktion einem wesentlich stärkeren Wettbewerb ausgesetzt. Hierzu lassen sich Beispiele aus dem täglichen Bereich anführen, die zeigen, wie stark der Kampf zwischen Stahl und Guß geworden ist; denken wir beispielsweise nur an Heizkörper, Röhren und Maschinenständer. In gleicher Richtung liegt ferner der Wettbewerb zwischen Stahlklettbau- und Stahlbetonbauweise. Alle diese Erscheinungen haben und werden auch zukünftig noch zu einer internen Umorientierung der Fabrikation, der ja letztlich Absatzüberlegungen zugrunde liegen, führen.

Alles in allem gesehen kann festgestellt werden, daß für den Stahl der europäische Markt als Absatzmarkt zunehmend an Bedeutung gewonnen hat. Der historische Standort dieses deutschen Industriezweiges kann aus der Absatzmarktsicht durchaus gehalten werden, wenn die Bemühungen um Kostensenkungen sowohl im Beschaffungs- als auch im Produktionsbereich im Vordergrund stehen und damit der europäischen Konkurrenz erfolgreich gegenübergetreten werden kann, will man nicht von der Ertragsseite aus gesehen zu starke Einbußen erleiden.

Für den Standort der deutschen Stahlindustrie ist ferner noch folgende Tatsache von Bedeutung, die aber gleichermaßen auch für die

übrigen fünf Mitgliedsländer der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl gilt:

Für die Gemeinschaft ist eine relativ hohe Exportabhängigkeit in dritte Länder charakteristisch, denn sie stellt nicht weniger als zwei Drittel der Weltausfuhr von Stahl. Wegen der Auslandsorientierung in diesem Produkt ist weniger die Entwicklung eigener Eisen verarbeitender Industrien in den Abnehmerländern zu fürchten, als vielmehr eine zunehmende scharfe Konkurrenz der verarbeitenden Industrie von USA, England und Japan. Das bedeutet also, daß die europäische — und damit auch die deutsche — Stahlwirtschaft stark von Märkten abhängig ist, die nur als bedingt beeinflussbar anzusehen sind ¹⁾).

Eine Zusammenfassung der bisherigen Betrachtungen über die Auswirkungen des Gemeinsamen Marktes für Kohle und Stahl auf die historischen Standortentscheidungen der betreffenden deutschen Industriezweige läßt folgende allgemeingültige Aussage zu:

Da einerseits der Betrieb mit dem Markt nach der Beschaffungs-, Produktions- und Absatzseite verbunden ist, andererseits aber auch eine solche enge Verbindung zwischen Markt und Standort besteht, muß die Bildung eines Großraummarktes, der vornehmlich zu einer Erhöhung des Wettbewerbs führt, erst recht von Einfluß auf den Standort sein. Die Auswirkungen der Integration werden langfristig die sein, daß sie die direkte Veränderung des historischen Standortes mehr und mehr hervortreten lassen. Sie haben sich bis heute dergestalt geäußert, indem die Errichtung der Montanunion nach Kosten- und Ertragsüberlegungen zu einer Umorientierung der Bezugsverhältnisse geführt hat. Dieselben Kriterien mußten auch im Produktionsbereich stärker als zuvor beachtet werden, wenn der einmal eingennommene Standort gehalten oder sogar verbessert werden sollte, wollte man nicht wegen des verstärkten Wettbewerbs vom Absatzmarkt verdrängt werden.

3. Der Standort in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

Das Ziel einer wirtschaftlichen Integration ist nicht die Bildung einer bestimmten Marktstruktur, sondern die Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts. Darüber kann auch nicht die Tatsache hinwegtäuschen, daß bei den europäischen Integrationsbestrebungen der

¹⁾ Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 6

Gedanke im Vordergrund stand, daß ein geplanter Großraum nur durch Einrichtungen, die zunächst eine tatsächliche Verbundenheit schaffen, durch die Errichtung gemeinsamer Grundlagen für die wirtschaftliche Entwicklung und durch eine politische Einigung realisiert werden kann.

Dieses erstmals in der Form der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl angewandte supranationale Prinzip, also die Übertragung nationaler Befugnisse auf eine übergeordnete Einrichtung, erfuhr seine Erweiterung in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Wie die Ausführungen auf den Seiten 25 ff. zeigten, handelt es sich bei den gesteckten Zielen dieser Gemeinschaft um ein umfangreiches Programm, das mit Recht als „revolutionär“ bezeichnet worden ist. Von den Regierungen und Staatsbürgern der Mitgliedstaaten wird es auch in Zukunft sicherlich noch viele unliebsame Anpassungen — wenn nicht sogar auch Opfer — verlangen. Sollte es jedoch gelingen, das Programm auch nur annähernd so durchführen zu können, wie es konzipiert wurde, dann „wird die Verschmelzung der sechs Volkswirtschaften eine Periode der inneren Expansion und Wohlstandssteigerung einleiten, wie sie ohne Schaffung des Gemeinsamen Marktes nicht möglich gewesen wäre“¹⁾. Im Falle der Verwirklichung der Ziele würde also der größere Markt den technischen Fortschritt und die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung begünstigen.

Was bereits eingangs erwähnt wurde, das gilt natürlich auch in diesem Zusammenhang: Der größere Markt wird auch in der Form der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft jedem Unternehmen neben Chancen auch Risiken bringen, denn es wird eine neue Denkweise über die Möglichkeiten „seiner Erzeugnisse“ im Gemeinsamen Markt erforderlich sein. Diese Überlegungen dürfen sich nun jedoch nicht nur auf die Kostendifferenzen konzentrieren, denn die absatzpolitischen Entscheidungen der Unternehmungen werden neben der Kostengestaltung gleichermaßen von den Absatzbedingungen bestimmt. Pentzlin bemerkt hierzu, daß, solange man nur in Kosten denkt und nicht gleichzeitig auch in Preisen, man nicht in der Lage sein wird, „die volkswirtschaftlichen und die betriebswirtschaftlichen Argumente zu vereinen. Eine weitgehende Kongruenz beider ist aber nötig zum Verstehen und Meistern der Probleme des Gemeinsamen Marktes“²⁾.

¹⁾ Möller, H.: a. a. O., S. 131

²⁾ Pentzlin, K.: Die Vorbereitung der Unternehmungen auf den Gemeinsamen Europäischen Markt als betriebswirtschaftliche Aufgabe im einzelnen Unternehmen, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, Jahrgang 1959, S. 383

Diese Aussage Pentzlin's zeigt sehr deutlich den Zusammenhang bzw. die Verbindung zwischen den einzelnen Betriebsprozessen einer Unternehmung und dem Markt. Für die Existenz einer Unternehmung ist deshalb ihre Lage in diesem Markt, d. h. ihr Standort, ein alles entscheidendes Kriterium.

a) Die Entwicklung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aus der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl

Mit der Bildung der Montanunion hatte man sich die Aufgabe gestellt, für die Kohle- und Stahlwirtschaft der Produzenten und Verbraucher in den Mitgliedsländern trotz Landesgrenzen einen gemeinsamen Markt zu schaffen. Für die Montanwirtschaft sollten nur binnenmarktähnliche Verhältnisse entstehen, d. h. man kennt zwar keine Binnenzölle mehr, die Außenzölle sollen jedoch national unterschiedlich festgelegt bleiben.

Trotz all der mehr oder weniger positiven Ergebnisse ist die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl doch eben nur eine Teilintegration und bleibt mit den Mängeln einer solchen behaftet, denn es wurde bereits darauf hingewiesen, wie gerade eine sektorale Integration zahlreichen Bedenken begegnet. Als prinzipielles Argument gegen jede Teilintegration wurde angeführt, daß sie wegen einer fehlenden Koordination der nationalen Wirtschaftspolitik auf Schwierigkeiten mit den Sektoren stößt, die nicht integriert sind. Eine weitere Schwierigkeit ist aus den bisherigen Betrachtungen ersichtlich: Die Montanunion beschränkt sich bei der Verschmelzung auf die ohne Zweifel zusammenhängenden Wirtschaftszweige der Kohle- und Stahlwirtschaft, läßt dagegen die mit der Kohlewirtschaft eng verbundenen Zweige der Energiewirtschaft — also Elektrizität, Öl, Atomenergie usw. — unberücksichtigt. Diese bleiben der Zuständigkeit der Mitgliedsregierungen überlassen.

So ist es gar nicht verwunderlich, daß die Wurzeln der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in der Montanunion liegen. Beide Wirtschaftsgebilde decken sich räumlich. Während der Gemeinsame Markt für Kohle und Stahl vorwiegend auf den freien Warenverkehr beschränkt ist, sieht der Vertrag der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vor allem aber eine gemeinsame Wirtschafts-, Handels- und Verkehrspolitik vor. Darüber hinaus dehnt er auch das Prinzip der Freizügigkeit auf andere wichtige Wirtschaftsgebiete, wie das der Arbeitskräfte, der Dienstleistungen, der Niederlassungen, ja sogar des Kapitals, aus.

Der oben angeführte Nachteil der Teilintegration läßt sich nunmehr im Rahmen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und durch enge Zusammenarbeit zwischen der Montanunion und der Europäischen Atomgemeinschaft mildern. Die im Rahmen der Gemeinschaft der „Sechs“ gebildete besondere Organisation für Atomenergie ist durch die mit der Verwendung der Atomenergie verbundenen Sonderprobleme durchaus zu rechtfertigen, auch wenn man die Bedenken gegen die Teilintegration anerkennt¹⁾).

Abschließend sei jedoch bemerkt, daß eine Wirtschaftsunion auf die Dauer nicht vorstellbar ist ohne die Vereinheitlichung der Verträge von Rom und Paris — eben der Verträge über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, der Montanunion und der Europäischen Atomgemeinschaft. Denn es sollte eigentlich ausgeschlossen sein, daß in einem Gemeinsamen Markt ein verschiedenes Recht für einzelne Industriezweige existiert, wie dies zur Zeit noch durch das Nebeneinander der drei Integrationsformen der Fall ist. Als einen Schritt zur Angleichung kann man die beabsichtigte Fusion der drei Exekutiven bezeichnen, wobei jedoch gefordert werden muß, daß der Fusion der Exekutiven innerhalb eines bestimmten Zeitraumes die materielle Angleichung der Verträge folgt. Nach Ansicht der deutschen Industrie sollte dabei der oben dargelegten besonderen Lage der Montanwirtschaft durch entsprechende Zusatzprotokolle Rechnung getragen und die Ziele der gemeinsamen Energiepolitik vertraglich festgelegt werden.

b) Die Bildung des Großraummarktes

Wie es in der Präambel des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft heißt, waren die Mitglieder bereit, „die Grundlagen für einen immer engeren Zusammenschluß der europäischen Völker zu schaffen“. Diesen weitgehenden Absichten entsprechend, errichteten die sechs Länder einen Gemeinsamen Markt und näherten zugleich ihre Wirtschaftspolitik einander an. Schon daraus ist ersichtlich, daß sich die der Gemeinschaft gestellten Aufgaben keineswegs auf den Außenhandel beschränken: der Gemeinsame Markt bedeutet nicht nur, daß man ohne Zölle und Einfuhrbeschränkungen Waren in, allen sechs Mitgliedsländern einkaufen und absetzen kann; sondern er ist auch in dem Sinne zu verstehen, daß die staatliche Einflußnahme auf die Wirtschaft abgestimmt werden soll und insofern

¹⁾ Vgl. Möller, H.: a. a. O., S. 132

in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft als Gesamtheit gesehen binnenmarktähnliche Verhältnisse für Beschäftigung, Niederlassung, Produktion und Wettbewerb entstehen — kurz gesagt, ein einheitlicher Wirtschaftsraum soll geschaffen werden.

Diese über die Zollunion angestrebten binnenmarktähnlichen Verhältnisse lassen sich naturgemäß nur schrittweise — und mit dem entsprechenden politischen Willen — durchsetzen. Eine dafür vorgesehene Übergangszeit von zwölf bis fünfzehn Jahren erscheint also als durchaus erforderlich.

Die allgemeinen Erwartungen über die Verstärkung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt werden noch bekräftigt durch die Forderung nach Durchsetzung des Wettbewerbsprinzips, soweit dem nicht andere Gründe entgegenstehen (Artikel 85 ff). Das heißt also, daß auch in der Form der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft der Wettbewerb ein ganz anderer sein wird, „als er es auf den einzelnen nationalen Märkten war und er die Organisierung und Effizienz der Volkswirtschaften entscheidend beeinflussen wird“¹⁾.

Aus der Zusammenführung der sechs Volkswirtschaften haben sich trotz der vorgesehenen Übergangsperiode bisher zahlreiche Anpassungsschwierigkeiten ergeben, und es darf angenommen werden, daß auch diese in der Zukunft nicht geringer werden. Deshalb ist der Vertrag auch relativ elastisch gehalten und sieht Sonder- und Ausnahmestimmungen vor. So geht beispielsweise die Präambel davon aus, daß die Mitgliedsländer die Gemeinschaft in dem Bestreben gegründet haben, „ihre Volkswirtschaften zu einigen und deren harmonische Entwicklung zu fördern, indem sie den Abstand zwischen einzelnen Gebieten und den Rückstand weniger begünstigter Gebiete verringern“ wollen.

Der Vertrag beschäftigt sich also mit den Regionen, deren wirtschaftliche Struktur schon in den Nationalwirtschaften nicht allzu günstig war und für die der Wegfall der nationalen Grenzen leicht zu neuen Schwierigkeiten führen könnte. Es gehört hierher die wirtschaftliche Gesundung unterentwickelter Gebiete — eine Frage, der gleichermaßen aber auch politische Bedeutung beizumessen ist.

Schließlich nimmt der Artikel 92 noch Rücksicht auf die politisch benachteiligten Gebiete, was für das geteilte Deutschland ein wichtiges Anliegen darstellt. Allerdings wird der Ausgleich nur für die durch die Teilung verursachten wirtschaftlichen Nachteile gewährt.

¹⁾ Driver, W.: a. a. O., S. 45

Im wesentlichen aber soll in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft das Ziel verfolgt werden, das erhebliche wirtschaftliche Gefälle zwischen den großen Industriezentren und den im allgemeinen benachteiligten Randgebieten, vor allem im Süden, zu vermindern. Nach Ansicht der dafür zuständigen Kommission müßte den Unternehmen ein Anreiz geboten werden, ihren Standort in die Randgebiete zu verlagern. Eine solche Politik wäre um so erwünschter, als einige der Ursachen, die zum Rückstand dieser Gebiete geführt haben, durch den technischen Fortschritt allmählich in Fortfall kommen würden. Dieser bewußten und im Vertrag ausdrücklich zugelassenen Ausnahme (Artikel 92) von der schon erwähnten Regel, im Interesse der Schaffung binnenmarktähnlicher Verhältnisse sonst keine den Wettbewerb verfälschenden staatlichen Beihilfen zuzulassen, kann vollauf zugestimmt werden.

Eine eindrucksvolle Vorstellung von dem sich hauptsächlich von Norden nach Süden hin abzeichnenden wirtschaftlichen Gefälle in der Gemeinschaft vermittelt eine Untersuchung der EWG-Kommission über das jährliche Einkommen pro Kopf der Bevölkerung in 53 Gebieten, die meist Ländern, Provinzen oder Regierungsbezirken entsprechen. Vor der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft lag Hamburg mit einem Pro-Kopf-Einkommen von rund DM 6 800,— an der Spitze, gefolgt von Bremen und dem Gebiet von Paris mit rund DM 5 800,—, Luxemburg mit DM 5 200,—, Nordrhein-Westfalen und Pas-de-Calais mit rund DM 4 800,—. Ferner lagen noch über DM 4 000,— u. a. West-Berlin, Lothringen, die Rhône-Alpen-Gegend, Baden-Württemberg, die Picardie und das Elsaß.

Unter dem Durchschnittseinkommen von DM 4 000,—, jedoch über DM 3 500,—, lagen seinerzeit noch u. a. die östliche Normandie, die Champagne, Hessen, das Saarland, Bayern sowie ganz Belgien und die Niederlande. Den bisher genannten Gebieten standen auf der anderen Seite als eindeutig unterentwickelte Gebiete acht Regionen gegenüber, nämlich Sardinien, Korsika, Campania, Sizilien, Abruzzen, Puglia, Basilicata und Kalabrien. Ihr Pro-Kopf-Einkommen betrug weniger als DM 1 400,—; das von Kalabrien sogar weniger als DM 1 000,—.

Ausgehend von diesem starken Nord-Süd-Gefälle hat die EWG-Kommission zunächst einmal eine Reihe von Studien über die Schaffung eines Entwicklungsschwerpunktes in Süditalien in Angriff genommen. Diese Studien dienten als Grundlage für die Auswahl einer Gruppe von Industrieanlagen, mit deren Ansiedlung die Entwicklung

der zu fördernden Gebiete energisch eingeleitet werden sollte. Weitere solcher Studien haben eine mögliche Zusammenarbeit zwischen dem Norden Lothringens und dem Süden der belgischen Provinz Limburg, bzw. mit der Entwicklung des Eifel-Hunsrück-Gebietes zum Gegenstand¹⁾. Diese Ausführungen lassen klar erkennen, welche Anforderungen an die Bildung eines Großraummarktes in der Form der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gestellt werden.

c) Die Auswirkungen auf die traditionellen Standortentscheidungen

Auch die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft geht vom Grundsatz des Wettbewerbs aus. Diese Grundtendenz geht aus dem Artikel 3 ihres Vertrages hervor, der die Errichtung eines Systems vorsieht, „das den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes schützt“. Es sollen die unverfälschten Marktbeziehungen dadurch zur Geltung kommen, indem wettbewerbsbehindernde Vereinbarungen und der Mißbrauch marktbeherrschender Stellungen von Unternehmen mit dem neuen Markt als unvereinbar erklärt werden und damit verboten sind (Artikel 85 und 86).

Mit der Forderung nach einem möglichst unverfälschten Wettbewerb im Markt können gleichzeitig aber am ehesten die natürlichen Standortbedingungen verwirklicht werden. Das heißt, daß die bisherigen nationalen Standortentscheidungen bei nunmehr unverfälschten europäischen Marktbeziehungen automatisch in ein anderes Blickfeld werden rücken müssen; denn die Öffnung der Ländergrenzen verlangt einen klaren Blick für das, was nun auf die einzelnen Unternehmer zukommt. Aus der Sicht der Standortfaktoren, die ja nichts anderes als die Umweltbedingungen einer Unternehmung darstellen, wird eine neue Einstellung zu den Beschaffungs-, Produktions- und Absatzüberlegungen aus dem Grunde erforderlich sein, weil jede Veränderung dieser Verhältnisse automatisch auch zu einer Standortveränderung führt. Alle Tatsachen und Zusammenhänge müssen ständig im Auge gehalten werden, will man nicht dem verstärkten Wettbewerb unterliegen.

In den nun folgenden Betrachtungen soll versucht werden, die sich mit der Errichtung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ergebenden Wirkungen auf die historischen Standortentscheidungen aus der Sicht des Beschaffungs-, Produktions- und Absatzbereiches aufzu-

¹⁾ Vgl. Deutscher Sparkassenverlag: a. a. O., S. 42 f.

zeigen. Dabei sollen hauptsächlich jedoch nur die Fakten Berücksichtigung finden, die über unsere bisherigen Ausführungen hinausgehen. Daher werden wir uns mit den Wirtschaftszweigen außerhalb der Grundstoffindustrien beschäftigen müssen. Es ist jedoch unmöglich, eine Analyse ähnlich der vorhergehenden aufzustellen, denn dafür ist die Zahl der integrierten Wirtschaftszweige zu vielfältig. Vielmehr soll aufgezeigt werden, inwieweit gewisse Faktoren in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft die Kosten- und Ertragslage im allgemeinen verändern werden oder nicht, und ob sich Auswirkungen auf die Wettbewerbslage und damit den Standort der Unternehmungen ergeben.

Aber noch aus einem weiteren Grunde wird eine andere Betrachtungsweise erforderlich sein. Im Rahmen der Ausführungen über die Montanunion wurden die Grundstoffindustrien behandelt, für die gebundene Standorte charakteristisch sind und/oder aber die Transportkosten eine wesentliche Rolle spielen. Anders ist es dagegen in den Wirtschaftszweigen außerhalb der Eisen- und Stahlindustrie. Sie haben meist keinen gebundenen Standort und sind weitgehend absatzorientiert. Der Absatz aber ist für jede Unternehmung der wichtigste Teilabschnitt des Betriebsprozesses. Über ihn wirkt sich der Wettbewerb auf die anderen betrieblichen Teilabschnitte — Beschaffung, Produktion usw. — aus. Aus dieser Sicht heraus müßte also ein verstärkter europäischer Wettbewerb erst recht zu einschneidenderen Standortveränderungen führen.

Nicht zuletzt wird aber auch auf einige Bestimmungen des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einzugehen sein, die meist indirekt, zum Teil aber auch direkt die Frage der Standortpolitik ansprechen.

ca) Die Auswirkungen aus der Sicht des Beschaffungsbereiches

Wenn oben berichtet wurde, daß sich die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft hauptsächlich aus der Sicht des Absatzmarktes auf die historischen Standortentscheidungen auswirkt bzw. ausgewirkt hat, so darf diese Aussage jedoch nicht dazu verleiten, als ob den Beschaffungs- und Produktionsfragen überhaupt keine Bedeutung beizumessen sei. Das wäre weit verfehlt, denn nicht nur der Absatzmarkt ist für die Herausbringung eines Produkts von Bedeutung, sondern gleichermaßen wichtig ist die Nutzbarmachung der Vorleistungen — das ist die Beschaffung — und die eigene Erstellerleistung, d. h. die

Produktion. In den Produktionsbetrieben liegt der eigentliche Brennpunkt im gesamten produktiven Wirtschaftsprozeß.

Jeder Betrieb, der rationell arbeiten will, muß also in erster Linie die Vertikalkette der Absatzwege und die der Versorgungswege beachten. Im Schnittpunkt dieser Vertikalketten steht das Unternehmen selbst mit den von ihm eingesetzten Betrieben. Die Leistungsfähigkeit des Betriebes selbst wird im Kern jedoch nur mittelbar von den Bedingungen und Veränderungen in den beiderseitigen Vertikalketten durch den Übergang zum Gemeinsamen Europäischen Markt berührt. Vielmehr entscheidet hier in erster Linie der Betrieb selbst, d. h. Geist, Können, Konstitution, Kapazität, Finanzkraft u. dgl. sind die bestimmenden Faktoren.

Es kann nicht unbedingt gesagt werden, daß sich als zwingende Folge der europäischen Integration bereits heute weitgehende Verlagerungen von Produktionsstätten und Markt-Schwerpunkten ergeben haben. Bredt bemerkt hierzu: „Mit Ausnahme der Grundstoff-Produktion und ihrer Aufbereitung hängt heute wie früher die Standortfrage von industriellen . . . Unternehmen . . . keineswegs mehr in erster Linie von dem Vorkommen an Rohstoffen oder von einer für ihre Beschaffung günstigen Verkehrslage ab. Es sind die dauernde Verfügbarkeit, ja die Bodenständigkeit der zu bestimmten Arbeitsleistungen qualifizierten Menschen, vor allem der führenden Schöpfer- und Initiativkräfte, die heute den Standort des Unternehmens und seiner Betriebe bestimmen“¹⁾. Das heißt also, daß im Gegensatz zur Montanunion mit in den meisten Fällen gebundenen Standorten der Mensch zum ersten Faktor bei der Standortwahl in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wird. Jede Unternehmungsleitung kann sich somit theoretisch beinahe ausnahmslos nach reinen Kosten- und Ertragsüberlegungen an die veränderte Wettbewerbslage im Gemeinsamen Markt anpassen, ohne an das geologische Vorkommen des zu verarbeitenden Rohstoffes gebunden zu sein. Natürlich hat sich die mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einhergegangene Erhöhung des Wettbewerbs auch auf die historischen Standortentscheidungen der deutschen Industrie ausgewirkt, denn der Wettbewerb ist ein ständig den Standort beeinflussender Faktor. Aus der Sicht des Beschaffungsmarktes liegen diese Auswirkungen jedoch gewissermaßen auf einer anderen Ebene als in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl.

¹⁾ Bredt, O.: a. a. O., S. 26 f.

Es wurde bereits im Zusammenhang mit der Montanunion gesagt, daß Unterschiede in der Faktorausstattung zwischen den europäischen Ländern vorhanden sind. Ferner hatten wir gerade bei dieser Integrationsform festgestellt, daß die handelsumlenkende Wirkung nicht nur eine Zoll-, sondern insbesondere auch eine Transportkostenfrage ist. Es können nämlich nun auf den anderen Märkten auch Waren wettbewerbsfähig werden, die bisher zusätzlich zu den hohen Zöllen die höheren Transportkosten nicht tragen konnten. Bei Wegfall der Zölle können sie nun trotz der weiteren Entfernung Absatz finden, d. h. für die deutsche Industrie könnten sich unter Umständen günstigere Beschaffungsmärkte in den übrigen Mitgliedsländern, die für sie vor der Errichtung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aus dem oben genannten Grunde uninteressant waren, ergeben.

In der Praxis ist nun eine solche Umorientierung nach Beschaffungsgesichtspunkten bis zum heutigen Tage nicht einwandfrei nachzuweisen. Zwar hat sich anhand von Statistiken die Einfuhr an Fertigprodukten der Bundesrepublik Deutschland in den letzten Jahren erheblich erhöht, jedoch steht dieser Tatsache auf der anderen Seite ein ebenso erhöhter Exportanteil gegenüber. Auf diese Entwicklung, die darin begründet liegt, daß gerade die Wirtschaftszweige außerhalb der Grundstoffindustrien ihrer Natur nach dem Wettbewerb viel zugänglicher und weitgehend absatzorientiert sind, wird noch auf den Seiten 105 ff. einzugehen sein. Es bleibt an dieser Stelle lediglich festzustellen, daß die Auswirkungen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf die historischen Standortentscheidungen aus der Sicht des Beschaffungsmarktes nicht so offensichtlich sind wie im Rahmen der Montanunion. Die eine Möglichkeit, daß sich über den Absatzmarkt in Verbindung mit der verstärkten Konkurrenz einschneidendere Standortveränderungen ergeben können, hatten wir bereits genannt. Auf der anderen Seite ist der europäische Integrationsraum arm an mineralischen Rohstoffen, so daß schon aus dieser Sicht heraus keine nennenswerte Umorientierung der Bezugsquellen innerhalb dieses Gebietes in Frage kommen kann. Was nicht zuletzt in diesem Zusammenhang die Transportkosten anbelangt, so machen sie wegen der geringeren Entfernungen in der Gemeinschaft nur einen kleinen Bruchteil der Gesamtkosten aus, wozu natürlich — wie wir gesehen haben — in dieser Beziehung Kohle und Stahl eine Ausnahme bilden.

Das soll nun jedoch nicht heißen, daß aus der Sicht des Beschaffungsmarktes überhaupt keine neuen Einstellungen erforderlich seien. Mit jeder Erweiterung des Marktes sind Veränderungen der Umwelt-

bedingungen, d. h. der Standortfaktoren, einer Unternehmung verbunden. Diese Aussage gilt auch für den neuen Markt in der Form der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Seine Errichtung im Jahre 1957 rückte jede Unternehmung in ein anderes Spannungsfeld und mußte sich demzufolge auch auf die historischen Standorte mehr oder weniger stark auswirken. Die Unternehmer wurden in verstärktem Maße gezwungen, dynamisch und realistisch zu sein und ihre Unternehmen ganzheitlich zu führen. Eine solche „ganzheitliche Unternehmensführung“¹⁾ hat sich aber mit allen Bereichen der Unternehmung auseinanderzusetzen und verlangt, daß man sich auch aus der Sicht des Beschaffungsmarktes auf den größeren Markt einstellt. Es sind Sprachkenntnisse erforderlich, wenn man die Möglichkeiten des größeren Marktes nutzen will; denn eine Marktforschung für neue und bisher ausländische Rohstoffquellen macht eine eingehende Strukturanalyse des Importmarktes²⁾ über die Angebots- und Nachfragestruktur, über die Preisbildung, über die Beschaffungs- und Transportwege u. dgl. erforderlich. Dieses Erfordernis an die Sprache sollte für die Unternehmer jedoch kein Grund dafür sein, auf eigene Recherchen in den auswärtigen Märkten verzichten zu müssen und somit die in dem erweiterten Markt der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vielleicht vorhandenen günstigeren Beschaffungsmöglichkeiten nicht ausnutzen zu können. Solche Möglichkeiten sind jedoch — wie bereits angeführt wurde — für die deutsche Industrie gering.

In diesem Zusammenhang ist wiederum auf die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit hinzuweisen, die die Wettbewerbskraft der Unternehmer durchaus stärken kann. Diese Formen europäischer Marktdurchdringung können jedoch im gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht verlässlich erfaßt und dargestellt werden. Hierbei spielt auch eine gewisse Zurückhaltung der Unternehmen mit, die die Maßnahmen der internen Geschäftspolitik der Öffentlichkeit nicht unterbreiten wollen.

cb) Die Auswirkungen aus der Sicht des Produktionsbereiches

Im folgenden sollen die Auswirkungen der Integration in der Form der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft aus der Sicht des Produktionsbereiches untersucht werden, denn auch auf diesen Teilprozeß wirkt sich das Wettbewerbsproblem für einen jeden Betrieb

¹⁾ Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft: a. a. O., S. 39

²⁾ Vgl. Schäfer, E.: Betriebswirtschaftliche Marktforschung, Essen 1955, S. 34 ff.

aus. Unerläßliche Voraussetzung für die mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft innerhalb des bestimmten Übergangszeitraumes angestrebte Schaffung eines größeren europäischen Binnenmarktes ist die Herstellung gleicher Startbedingungen und die Gewährleistung eines fairen Wettbewerbs. Diese Forderung ist für die Industrie von größter Bedeutung, wobei jedoch die Aussage bezüglich der gleichen Startbedingungen nicht mit einheitlichen Kosten gleichzusetzen ist. Gerade in den westlichen Ländern Europas können nicht alle wirtschaftlichen und sozialen Daten gleich sein, denn zum Wesen eines Wettbewerbs in einer Marktwirtschaft gehört das Ringen um Kostenvorteile, um bessere und billigere Produktionsmethoden und damit letztlich um günstigere Standortbedingungen. Die eingangs besprochenen staatlichen Interventionen, die mittelbar oder unmittelbar die Kosten beeinflussen, müssen so gestaltet sein, daß sie den Wettbewerb der Unternehmen im Gemeinsamen Markt nicht verzerren.

Insbesondere hat sich die Integration auf die historischen Standorte der deutschen Industrie über die Änderung in den Produktionsmethoden und über die räumliche Umverteilung der Produktion ausgewirkt. Diese Änderungen in den Produktionsmethoden und in der räumlichen Verteilung der Produktion hängen weitgehend von einem verstärkten Wettbewerb, der auf die Preise drückt, ab. Den sich ergebenden Preisverfall können die Produzenten aber nur durch die Einführung wirtschaftlicherer Produktionsverfahren ausgleichen; gleichgültig, ob an dem bisherigen oder einem neuen Standort. Wie die technische Entwicklung zeigt, sind wirtschaftlichere Produktionsmethoden im allgemeinen mit verstärkter Standardisierung und Kapazitätsausweitung verbunden. Gerade hierfür bietet Europa als Gesamtheit gesehen noch viel Entfaltungsraum.

Die oben besprochenen Änderungen sind zugleich kurzfristiger Natur insofern, als sie nämlich relativ schnell wirksam werden und nicht unbedingt zusätzliche Investitionen voraussetzen. Es darf dabei allerdings nicht übersehen werden, daß eine Überholung der Produktionsverfahren dann an die Flexibilität der vorhandenen Ausrüstungen gebunden und das Ausmaß der geographischen Umverteilung der Produktion durch überschüssige Kapazitäten und Arbeitskraftreserven an den geeigneten Orten begrenzt ist¹⁾. Alles in allem gesehen ist jedoch bis zum heutigen Tage festzustellen, daß sich die Auswirkungen der Integration im Produktionsbereich eher über eine weitergehende Spezialisierung schon bestehender Produktionsstätten, als

¹⁾ Vgl. Driver, W.: a. a. O., S. 49

über eine geographische Neuordnung der Produktion niedergeschlagen haben. Der Drang zur Rationalisierung hat sich auch für die Unternehmen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ergeben, wenn man sich an dem einmal eingenommenen Standort behaupten wollte. Darüber hinaus ist aber auch die Konzentration zu nennen, mit der durch Arbeitsteilung und Groß-Serien der Großraum auch rationell genutzt werden kann. Die dabei in einem großen Binnenmarkt besonderen Möglichkeiten der Automation haben bisher diesen Prozeß verstärkt, was sich auch in Zukunft sicherlich noch in verstärktem Maße bemerkbar machen wird.

Im Zuge dieser Entwicklung darf jedoch die besonders enge Beziehung zwischen Produktion und Absatz zu keiner Zeit aus dem Auge gelassen werden. Es darf nämlich nicht unberücksichtigt bleiben, daß dem Begriff der Standardisierung der ebenso wichtige Begriff der Differenzierung in der Produktion und im Absatz gegenübersteht. Erst beide zusammen bewirken in ihrer richtigen Entsprechung den Rationalisierungserfolg des Unternehmens. Diese Begriffe sind die beiden notwendigen Pole, die in jedem Unternehmen durch den Produktionsleiter einerseits und durch den Verkaufsleiter andererseits dargestellt werden. In keinem Fall darf also verallgemeinert werden, denn es wird sich im Gemeinsamen Markt für viele Betriebe die Frage einer Auflockerung des Programms, für viele andere wiederum aber auch die einer Spezialisierung ergeben. Gerade die umfangreiche Zahl der Sorten kann heute wieder die Stärke vieler industrieller Unternehmungen vor allem auf den ausländischen Märkten ausmachen. Die Sorten einschränken würde also unter Umständen für sie bedeuten, ihnen die wichtigsten Vorteile rauben. Eine radikale Typenbeschränkung aber, wie sie so manchem technisch interessierten Menschen als Ideal vorschwebt, wird kaum einem Unternehmen in der neuen Marktsituation helfen können.

Hier erhebt sich nun die Frage, was ein Unternehmer tun soll, wenn er merkt, daß seine Absatzmärkte in Bewegung geraten, daß seine Erzeugnisse anders nachgefragt werden, daß mehr Konkurrenzware vom Ausland eindringt, daß er mit seiner Ware im Ausland nicht „ankommt“ — also alles Fragen, die seinen bisherigen Standort schwächen. Die allgemeingültige Antwort kann nur so lauten, daß er eben vielmehr als bisher nachdenken muß. Er muß Produktion und Absatz viel intensiver analysieren, und zwar dadurch, daß er sich nicht nur die Konkurrenzware, sondern auch seine Konkurrenten viel genauer ansieht, als er das bisher an seinem historischen Standort

und — was für die deutschen Produzenten gilt — im Schatten des „deutschen Wirtschaftswunders“ nötig hatte. Die Wege, die dabei eingeschlagen werden können, sind recht vielseitig. Großunternehmen werden in aller Regel auf ihre eigens für solche Zwecke gehaltenen Spezialkräfte zurückgreifen können, während für die Vielzahl von kleineren und mittleren Unternehmungen häufig nur der Weg über einen Verband in Frage kommt. Welcher Weg auch gewählt wird; eins dürfte klar sein: wenn der deutsche Unternehmer über die Kapitalverhältnisse, Marktanteile, Haupterzeugnisse und die Markt- und Produktionsbedingungen seiner Konkurrenten aus Benelux, Frankreich oder Italien Kenntnisse hat, dann wird es auch ihm möglich sein, sich im Produktionsbereich anpassen und somit an der Erhaltung bzw. Verbesserung seines einmal eingenommenen Standortes arbeiten zu können¹⁾. Wir sehen an diesen Ausführungen zugleich sehr deutlich, welche Bedeutung der obigen Forderung über die ganzheitliche Unternehmensführung beizumessen ist. Der Zusammenbruch von zwei großen Firmen in Norddeutschland hätte aller Voraussicht nach verhindert werden können, wenn ihre Führung ganzheitlich disponiert hätte.

Trotz der Beseitigung der Handelsschranken und der damit vielleicht offenkundiger werdenden Kostendifferenzen sollen im folgenden wegen der Vielzahl der in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft integrierten deutschen Industriezweige nur einige wichtige Produktionsbereiche als Beispiele angeführt werden. Sie zeigen, wie die Bildung des Gemeinsamen Marktes zwar einige Wirtschaftszweige vorübergehend oder endgültig begünstigen oder benachteiligen, ihre traditionelle Produktions- und Standortstruktur trotz denkbarer Handelsverlagerungen aber nicht grundlegend verändern kann, höchstens bereinigen, und zwar in dem Sinne, daß sie an Umfang einbüßen wird. Dabei bleiben Kosten- und Ertragsüberlegungen, die zu einer solchen Bereinigung führen können, unberücksichtigt; lediglich die reinen Produktionsbedingungen soll untersucht werden.

Unser erstes Objekt soll die Textilindustrie sein, für die nicht nur die Vielfalt der zu verarbeitenden Rohstoffe, sondern auch die Mannigfaltigkeit ihrer Erzeugnisse, auf die zudem Mode und Bedarf besonders stark einwirken, charakteristisch ist. Mode und Bedarf sind nun aber trotz starker Ausgleichstendenzen zwischen Stadt und Land, von Landschaft zu Landschaft und somit erst recht von Staat zu Staat verschieden. Nehmen wir beispielsweise nur die Oberbekleidung. Ge-

1) Vgl. Pentzlin, K.: a. a. O., S. 389

rade sie verlangt ein Produktionssortiment, das stets den Verbraucherwünschen gerechtfertigt sein muß und zugleich eine Spezialisierung unmöglich macht. Diese Tatsache läßt es ferner als ausgeschlossen erscheinen, daß sich eine Tendenz zur räumlichen Konzentration der Erzeugung mit ihren erheblichen Standortverschiebungen im Textilgewerbe durchsetzen wird. Die ursprünglichen Kriterien, Anschauung der Verhaltensweisen, der Verbrauchergewohnheiten und des Geschmacks der Konsumenten werden auch in Zukunft die ökonomisch stärkeren Standortfaktoren sein. Das sichere Treffen des Geschmacks der bisherigen breiten Käuferschichten kann durchaus als ein Faktor angesehen werden, der in der Lage ist, eine gewisse Kostenungunst und damit einen etwaigen Preisnachteil auszugleichen.

Demgegenüber kann sich aber eine Verlagerung der Standorte der Textilindustrie in den Sektoren durchaus ergeben, wo die obigen Kräfte bezüglich des Bedarfs und der Mode nicht wirken. Eine solche Tendenz ist bis heute jedoch nicht feststellbar. Sie wäre jedoch durchaus denkbar in der Chemiefaserindustrie und in der Erzeugung von Standardware, wie beispielsweise von Jute- und Baumwollrohgeweben. Die Bundesrepublik Deutschland ist hinsichtlich der Rohstoffe für die Textilindustrie in einem sehr starken Maße vom Ausland — und zwar von Ländern außerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft — abhängig. Nun ist aber gerade für die Jute- und Baumwollrohgewebe charakteristisch, daß sie erst durch einen besonderen Veredelungsprozeß dem individuellen Bedarf einzelner Käuferschichten angepaßt werden müssen. Wegen der hohen Investitionskosten für den Aufbau der Kapazitäten, die erst bei einem bestimmten Neigungsgrad rentabel sind, könnte in der Chemiefaserindustrie und in der modernen, rationalisierten Baumwollrohgewebeproduktion die Tendenz zur räumlichen Konzentration der Produktion durchaus bestehen. Wenn sich das jedoch bis heute in einem nennenswerten Umfang nicht eingestellt hat, so liegt das daran, daß gerade die hohen Investitionskosten es verhindern, die bereits bestehenden Standorte der Chemiefaserzentren und Baumwollbetriebe nach Fortfall der Handelsschranken zu verändern.

Die Tendenz zur Konzentration findet weiterhin ihre Grenzen in dem Produktionsfaktor „Arbeit“, denn den verschiedenen Zweigen der Textil- und Bekleidungsindustrie ist eine hohe Lohnintensität eigen. Auch aus diesem Grunde wird es wahrscheinlich bei der gegebenen Standortstreuung der deutschen Textilwirtschaft bleiben, weil wegen des allgemeinen Arbeitskräftemangels eine Verlagerung der

Betriebe für ausgeschlossen erscheint¹⁾. Eine solche Standortstreuung hat sich nicht zuletzt aus der historischen Entwicklung dieses Industriezweiges ergeben, als nämlich die Textilwirtschaft in ländlichen Gegenden, beispielsweise in Westfalen, den Arbeitskräfteüberschuß aufnahm und auf diese Weise über die Erhöhung der Familieneinkommen Konsumzentren schaffte, die wiederum Existenzmöglichkeiten für viele handwerkliche Berufe bot und damit zu einer Festigung der Gesellschaftsordnung in ihren Standortgebieten beitrug. Es ist somit gerade die Textilindustrie, die entscheidend zur wirtschaftsgeographischen Gestaltung nicht nur des deutschen, sondern auch des europäischen Raumes beigetragen hat. Und die durch sie mitbeeinflußten wirtschaftsgeographischen Bedingungen werden auch jetzt helfen, ihre Standortstruktur in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im wesentlichen zu bewahren. Ob sich dabei im Wettbewerb mit den Drittländern — also den Ländern außerhalb der Gemeinschaft — eine Änderung ergeben wird, ist bei allen Rationalisierungs-, Spezialisierungs- und Verbesserungschancen eine handelspolitische Frage — eine Frage, deren Beantwortung unterschiedlich sein muß, je nachdem, ob binnenwirtschaftliche oder weltwirtschaftliche Aspekte, d. h. Aspekte der internationalen Arbeitsteilung, im Vordergrund stehen.

Wenden wir uns nun einem anderen bedeutenden Industriezweig im Rahmen der deutschen Industrie zu: der Feinmechanik und Optik. Die Bedeutung der deutschen feinmechanischen und optischen Industrie innerhalb der europäischen Wirtschaft wird am besten dadurch gekennzeichnet, daß man die Zahl der Betriebe und der beschäftigten Personen in diesem Industriezweig der einzelnen Länder miteinander vergleicht. Zwar haben von den Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft lediglich die Bundesrepublik, Frankreich und Italien nennenswerte feinmechanische und optische Industrien, die in eine wirkliche Konkurrenz zueinander treten können; jedoch ist bei einem solchen Vergleich die überragende Bedeutung Westdeutschlands klar zu erkennen²⁾.

Um die Auswirkungen der europäischen Integration auf die historischen Standorte der deutschen feinmechanischen und optischen Industrie aufzeigen zu können, ist es zunächst erforderlich, auf die Gründe für die Standortwahl dieses Industriezweiges in der Vergangenheit

¹⁾ Auf den Standortfaktor „Arbeit“ wird noch auf den Seiten 146 ff. über die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Investitionsentscheidungen einzugehen sein.

²⁾ Vgl. Otto, E.: a. a. O., S. 69 f.

einzuweichen. Mögen nämlich in der Realität viele standortpolitische Entscheidungen letztlich individuell bedingt und zufällig sein, so haben jedoch gerade auf diesem Sektor gewisse Grundsätze eine nicht unbeachtliche Rolle gespielt. Er war von seinem Ursprung her schon immer eine Synthese von Wissenschaft und Handwerk. So konnte wirtschaftshistorisch festgestellt werden, daß die ersten feinmechanisch-optischen Betriebe an Universitätsplätzen entstanden sind. Die Handwerker halfen den Wissenschaftlern, die Geräte zu konstruieren, die sie für ihre Arbeit benötigten oder die sie auf Grund ihrer eigenen neuen Erkenntnisse zu gestalten und zu konstruieren planten. Einerseits war gerade an diesen Universitätsplätzen Bedarf für solche Produkte; zum anderen war aber auch die wissenschaftliche Forschung die Voraussetzung für die Existenz und das Gedeihen eines solchen Betriebes.

Diesem standortbestimmenden Merkmal zwischen Betrieben der Feinmechanik und Optik und Stätten der Wissenschaft ist auch heute noch große praktische Bedeutung beizumessen, denn um seine Produkte auf der ganzen Welt absetzen zu können, müssen sie „up to date“ sein, was aber nur in Zusammenarbeit mit der Wissenschaft möglich ist. Zudem wählte man im Laufe der Zeit auch Plätze, an denen Arbeitskräfte verfügbar waren und darüber hinaus eine Produktion entstehen konnte, die vom Rohstoff und vom Vertrieb aus gesehen weitestgehend transportunabhängig ist. In der Bundesrepublik Deutschland entstanden die wichtigsten Gebiete im Allgäu, Schwarzwald und Kasseler Raum. Weitere Gründe für die Standortwahl der feinmechanischen und optischen Industrie waren letztlich noch das Vorhandensein besonders günstiger Fertigungsvoraussetzungen in einem Raum, der bereits am Markt seinen Namen hatte, und die Tatsache eines speziellen regional bedingten Bedarfs, z. B. Geräte der Nautik, der Seerettungseinrichtung usw. in Küstenstädten.

Von diesen bisher geschilderten standortpolitischen Entscheidungen der feinmechanischen und optischen Industrie sind auch in den letzten zwei Jahrzehnten keine wesentlichen Abweichungen festzustellen. Für die Bundesrepublik Deutschland als Mitgliedsland des integrierten Raumes kann an dieser Stelle kein Beispiel angeführt werden, jedoch läßt sich anhand von Betrieben in den ehemaligen Ostgebieten zeigen, wie gerade sie sich nach den oben angeführten Gesetzen in Westdeutschland eingegliedert haben und an die Stätten der Wissenschaft, oder an solche, wo schon andere Betriebe der gleichen Fertigung waren, gegangen sind.

Auch in der Gegenwart, d. h. im Gemeinsamen Markt, wird diese Synthese von Wissenschaft und Handwerk nicht an Bedeutung verlieren. Jedenfalls werden die Ausnahmefälle aus individuellen Gründen verschwindend klein sein. Vielleicht kommt jedoch zum Standortproblem der Gegenwart in diesem Sektor wiederum der Aspekt des Produktionsfaktors Arbeit hinzu, denn die Produktion kann nicht einfach an jedem beliebigen Ort aufgenommen werden. Zu diesem Zwecke müssen nämlich die dafür erforderlichen Arbeitskräfte vorhanden sein. Auch könnte es falsch sein, sich nur an billigen Arbeitskräften orientieren zu wollen; diese müssen ja unter Umständen noch angelernt und einer besonderen Leitung unterstellt werden. Nicht zuletzt ist aber daran zu denken, daß alle die fertigungstechnischen Kleinigkeiten nicht erst von weither hergeschafft werden müssen¹⁾.

Wir kommen somit zu ziemlich deutlichen Tendenzen für die heutigen standortmäßigen Probleme der feinmechanischen und optischen Industrie aus der Sicht des Produktionsbereiches, nämlich, daß auch in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft die Synthese von Wissenschaft und Handwerk nach wie vor aktuell bleibt, und daß lediglich als interne Verschiebung der Anschluß an bereits vorhandene Zentren eintreten kann.

Wesentlich anders sind die Auswirkungen der europäischen Integration auf die traditionellen Standortentscheidungen aus der Sicht des Produktionsbereiches in der deutschen Schuh-Industrie. Dieser Industriezweig hatte bereits in der Zeit vor dem zweiten Weltkrieg das Schwergewicht seiner Produktion in West- und Süddeutschland. Auch in Mitteldeutschland war seinerzeit eine beachtliche Schuhproduktion vorhanden, die aber durch die Entwicklung in den Krisen Jahren um 1930 stark dezimiert worden ist. Demgegenüber hatte Ostdeutschland — von einigen größeren Werken in Oberschlesien abgesehen — in jener Zeit im allgemeinen keine bedeutende Produktion auf diesem Sektor.

Daher war vor dem Kriege die Situation der Schuhwirtschaft durch ein ausgeprägtes Ost-West-, bzw. Südwest-Nordost-Lieferungsgefälle gekennzeichnet — eine Tatsache, die für die Lage der deutschen Schuhindustrie Folgen hatte. Dank der guten wirtschaftlichen

¹⁾ Vgl. Forschungs- und Sitzungsberichte der Akademie für Raumforschung und Landesplanung: Der Einfluß der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der überseeischen Industrialisierung auf die westdeutsche Industrie, Hannover 1963, S. 13 ff.

Entwicklung in der Bundesrepublik waren sie jedoch für die westdeutschen Produzenten nicht von existenzbedrohender Erscheinung.

Als nun viele mitteldeutsche Flüchtlingsbetriebe nach 1945 — durch den Kriegsausgang bedingt — zu den bereits überbesetzten westdeutschen Kapazitäten hinzukamen, wurde die Lage der Schuhindustrie in der Bundesrepublik zeitweilig prekär. Es zeichnete sich ein Konzentrationsprozeß ab, insofern nämlich, als von 1951 bis Ende 1956 die Zahl der Schuhfabriken von 1043 auf 105 sank. Diese Tendenz zur Konzentration spiegelt sich auch in der Gegenüberstellung der Beschäftigten in den Betrieben wider, denn von 98 Beschäftigten je Betrieb stieg die Zahl auf 139, also um 41,8 % ¹⁾.

Die Entwicklung der Produktion in der Schuhindustrie zeigt seit der Errichtung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft einen recht beachtlichen Aufwärtstrend. Die Länder des Gemeinsamen Marktes sind zwar die größten Lieferanten der Bundesrepublik, allerdings stieg auch die deutsche Ausfuhr in diesen Raum erheblich an. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes entfielen auf die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft im Jahre 1958 23,7 % und 1963 28,9 % des deutschen Schuhexports (ohne Vollgummi- und Vollkunststoffschuhe), dem ein Importzuwachs von 2,3 % gegenübersteht. Daraus folgt, daß die deutsche Schuhindustrie durchaus ihre Marktbedeutung beibehalten konnte. Bei den Schuheinfuhren in die Bundesrepublik dominieren Italien und in zweiter Linie Frankreich. Hierbei dürften die geringeren Kosten, insbesondere die niedrigen Lohnkosten der italienischen Produzenten bzw. die günstige französische Umsatzsteuergestaltung, eine entscheidende Rolle spielen.

Ob nun mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft der Trend zur Konzentration der Produktion bzw. Verlagerung des Standortes auch künftig anhalten wird, kann bezweifelt werden. Denn was bereits im Zusammenhang mit der Textilindustrie gesagt wurde, gilt natürlich auch in etwa für diesen Industriezweig: Der Schuh ist ein ausgeprägter Modeartikel, so daß sich mit der Errichtung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft kaum direkte Auswirkungen auf den historischen Standort aus der Sicht des Produktionsbereiches ergeben werden. Natürlich verliert für die Zukunft auch in diesem Zusammenhang das Problem der Wettbewerbsfähigkeit nach Kostengesichtspunkten nicht an Bedeutung, da sich aus dieser Sicht durchaus Auswirkungen auf die bisherigen Standorte ergeben können.

¹⁾ Vgl. Otto, E.: a. a. O., S. 88 f.

Es kann nun nicht unsere Aufgabe sein, ähnlich den bisherigen Abhandlungen alle einzelnen Wirtschaftszweige der deutschen Industrie zu untersuchen. Wir wollten lediglich anhand der drei willkürlich gewählten Wirtschaftszweige aufzeigen, wie es in gewissen Fällen trotz eines verstärkten Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt bei allen möglichen Kosten- und Ertragsüberlegungen im Produktionsbereich zu einer wesentlichen Standortverlagerung nicht kommen kann und wie gerade die Faktoren Mode und Bedarf eine Spezialisierung der Fertigung erschweren, wenn nicht gar unmöglich machen können. Welche Bedeutung jedoch in diesen Fällen den Absatzüberlegungen beizumessen ist, darüber wird noch auf den Seiten 105 ff. zu berichten sein.

Allgemein kann jedoch festgestellt werden, daß sich der Drang zur Rationalisierung, aber auch zur Konzentration, um durch Arbeitsteilung und Groß-Serien den Großraum nach Standortgesichtspunkten rationell nutzen zu können, auch für die deutsche Wirtschaft von selbst ergeben hat. Es muß förmlich automatisiert werden, nicht um Löhne einsparen zu können, sondern weil die Konsumenten mehr verlangen. Auch die eine Million ausländischer Arbeitskräfte in der Bundesrepublik darf dabei nicht unbeachtet bleiben, denn gerade der Zustrom der Italiener wird eines Tages ausbleiben, weil sie in vielleicht nicht mehr allzu ferner Zukunft in ihrem eigenen Lande gute Verdienstmöglichkeiten haben werden. Eine Erhöhung der Produktion wäre außer der Automatisierung nur dann möglich, wenn es gelänge, die Leistung je Arbeitsstunde zu erhöhen¹⁾. Aus dieser Sicht heraus ergibt sich der Zwang zur Automatisierung. Wenn auch — wie berichtet — der mitunter sehr stark differenzierte Konsumentengeschmack eine Standardisierung und Massenproduktion nur begrenzt zuläßt, so sollte es dennoch möglich sein, mit der Schaffung des Gemeinsamen Marktes die Forderung nach Einführung der modernsten Massenproduktionsverfahren mit den verschiedenen Ansprüchen der Verbraucher zu vereinbaren.

Jedoch hat sich die europäische Integration auf die historischen Standorte nicht nur dadurch ausgewirkt, daß man sich mittels Automatisierung und Modernisierung im Produktionsbereich an der einmal eingenommenen Lage des Betriebes zu behaupten versuchte, sondern man hat auf dem Gebiet der Produktion gleichzeitig die Bedeutung der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit über die Grenzen hinweg erkannt. Hierzu bemerkt die amerikanische Zeitschrift „Time“:

¹⁾ Vgl. Aktionsgemeinschaft Soziale Marktwirtschaft: a. a. O., S. 41

„European industry has not only learned to cut costs and compete, but to cooperate. Some 250 private trade and merchandising associations have mushroomed, ranging from the huge Common Market Association of Chemical Industries to the European Bed Union, from the Common Market Association of Beer Wholesalers to the European Brush Manufacturers. Acronyms abound: Euromalt (malt makers), Euromaisers (corn producers), Unecolait (dairymen) and Unipede (the European Committee for the Producers and Distributors of Electrical Energy).

Common Market business have gone an a merger bender. Germany's Messerschmitt and France's Fouga are jointly making aircraft. Italy's Innocenti and Germany's Hans Glas are making cars together, Luxembourg's Dostert and Germany's Wilhelm Seibel truck trailers. Agfa and France's Vedette are collaborating on cameras. Eurista is a new French-German coalition making electrical resistors. Gasoline is now distributed in France and Germany by Desmarais. The Société Française PIC and Krupp recently signed an agreement to build a petroleum plant 'Within a few years', says a West German industrialist wonderingly, 'no government will be able to pull out of the Community. The businessmen won't let them' 1).

Die hier erwähnte internationale Spezialisierung und Kooperation auf dem Gebiet der Produktion ist natürlich erst recht für die Unternehmer innerhalb der Bundesrepublik zu befürworten. Diese Verfahren stoßen allerdings an die Grenzen des deutschen Kartellgesetzes. Anstatt des sogenannten Verbotsprinzips sollte das Angebots- und Widerspruchsprinzip Platz ergreifen. Wird nämlich das bestehende Kartellgesetz nicht geändert, so wird es zum Bumerang gerade für die, die es schützen sollte: die Mittel- und Kleinbetriebe. Im Bundeswirtschaftsministerium und im Bundeskartellamt besteht zwar Klarheit über die Notwendigkeit einer Änderung, und eine sogenannte Verwaltungsordnung zum Kartellgesetz sollte bereits Erleichterungen des bestehenden Gesetzes für die Praxis bringen und Möglichkeiten zur zwischenbetrieblichen Kooperation stecken, doch fallen gerade Typisierung und Spezialisierung nach wie vor unter die gesetzlichen Vorschriften 2).

Es zeigt sich also, wie die Verschmelzung von den sechs Volkswirtschaften zu einem Gemeinsamen Markt von über 170 Millionen

1) Time: Zitat vom 6. Oktober 1961, S. 22

2) Vgl. Rühle von Lilienstern, H.: a. a. O., S. 5

Verbrauchern für alle Industriezweige aus der Sicht des Produktionsbereiches — natürlich in Verbindung mit dem Absatzmarkt — neue Probleme aufwirft, die sich aus den wachsenden Möglichkeiten zur Spezialisierung und zur Bildung optimaler Betriebsgrößen ergeben. Deshalb erscheinen die Begriffe wie Konzentration, aber auch zwischenbetriebliche Zusammenarbeit und Kooperation in einem anderen Licht. Es ist nicht nur der Gesichtspunkt der größeren Marktbildung, sondern vielmehr der Zwang zu einer kostengünstigen Produktion. Viele und unter anderen Verhältnissen entwickelte Vorstellungen müssen dabei neu durchdacht werden. So muß insbesondere das Kartellrecht der Bundesrepublik der Gesetzgebung der anderen Länder angeglichen werden, damit der deutschen Industrie eine Zusammenarbeit unter sich erlaubt wird, die den Unternehmen in den übrigen Mitgliedstaaten nach ihrem nationalen Recht gestattet ist.

Für den Standort der deutschen Industrie ist ferner noch die von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft beabsichtigte Regionalpolitik von Bedeutung. Wie es bereits die Präambel ihres Vertrages zum Ausdruck bringt, soll nämlich der Abstand zwischen den einzelnen Gebieten und der Rückstand weniger begünstigter Gebiete verringert werden. Zu diesem Zwecke hat die Kommission seinerzeit Arbeitsgruppen eingesetzt, die sich mit der Regionalpolitik in den Mitgliedstaaten zu beschäftigen haben. Ihre Untersuchungen sollen gleichzeitig die Grundlagen für die Arbeit der Regierungen auf Gemeinschaftsebene bilden, um eine ausgewogene Entwicklung in den Gebieten herbeizuführen, die an den inneren Grenzen der Gemeinschaft liegen und vorwiegend landwirtschaftlichen Charakter haben.

Das heißt zugleich, daß man wegen des sehr ernststen Problems der zunehmenden Wirtschaftsballung immer stärker eine Dezentralisierung der Wirtschaft fordert. In der Bundesrepublik Deutschland werden solche Überlegungen zugunsten der revierfernen Gebiete erforderlich sein — also hauptsächlich für die durch die Zonengrenzziehung beeinträchtigten Gebiete¹⁾. Hierbei kann von folgenden Überlegungen ausgegangen werden: Die Marktregeln dürfen möglichst wenig verfälscht werden, und die nicht zu umgehenden Eingriffe sollten entweder durch eine Sonderbelastung des geballten Standortes oder durch ausgesprochene Begünstigungsmaßnahmen der dezentralisierten Gebiete vorgenommen werden.

¹⁾ Vgl. hierzu auch die Artikel 82 und 92 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

In diesen Fällen handelt es sich vorwiegend um steuerliche Maßnahmen und die Errichtung bzw. Verbesserung der Infrastruktur. Mit der Frage der Wirtschaftsballung und Dezentralisierung ist die Standortfrage zugleich nicht mehr allein als betriebswirtschaftliches Problem — etwa des Produktionssektors — anzusehen, sondern die überbetrieblichen allgemeinen Interessen müssen mehr und mehr berücksichtigt werden. Es erhebt sich allerdings die schwierige Frage, auf welche Weise diese Interessen durchgesetzt werden sollen¹⁾.

Wenden wir uns noch abschließend kurz den Artikeln 38 ff des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu. Mit diesen allgemeinen Sonderbestimmungen, die der Landwirtschaft gelten, wird die Standortpolitik mehr oder weniger direkt angesprochen. Das Ziel der gemeinsamen Agrarpolitik ist es, „die Produktivität der Landwirtschaft durch Förderung des technischen Fortschritts, Rationalisierung der landwirtschaftlichen Erzeugung und den bestmöglichen Einsatz der Produktionsfaktoren . . . zu steigern“ (Artikel 39). Die Förderung der Produktivität kann in der Landwirtschaft wohl nur durch eine weitgehende Betriebsumstellung erreicht werden, was zu einer Veränderung der Kulturen, zu einer technischen Rationalisierung und Mechanisierung der landwirtschaftlichen Betriebe und zu einer Bildung ökonomischer Betriebs-einheiten (beispielsweise durch Flurbereinigung) zwangsläufig führen muß. Das aber zeigt zugleich, wie groß gerade in diesem Bereich die Auswirkungen der europäischen Integration aus der Sicht des Produktionsbereiches auf die historischen Standorte sein werden. Hinzu kommt noch, daß die deutsche Landwirtschaft noch mit Drittmärkten — beispielsweise Dänemark — zu konkurrieren hat. Der Umstellungsprozeß wird sich deshalb über einen langen Zeitraum erstrecken, mit dem sich entscheidende Veränderungen des landwirtschaftlichen Standortes ergeben können. Es ist deshalb nicht ganz verwunderlich, daß gerade auf diesem Sektor der Widerstand gegen die Intergration besonders groß ist²⁾.

Wir können somit feststellen, daß die Bildung des Großraummarktes die national entwickelten Standorte aus der Sicht des Pro-

1) Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 21

2) Auf die gemeinsamen Wettbewerbsregeln und eine Marktordnung, die als Eingriffsmittel Preisregulierungen, Beihilfen und Einlagerungsmaßnahmen vorsehen, soll nicht eingegangen werden. Sie würden den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Vgl. hierzu die Artikel 41 bis 46 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

duktionsbereiches verändern wird. Die Veränderungen im Standort aus dieser Sicht können im allgemeinen aber durch Rationalisierungs- bzw. Konzentrationsmaßnahmen und durch zwischenbetriebliche Zusammenarbeit überwunden werden. Abschließend sei auch an dieser Stelle wieder auf die Absicht der gesonderten Behandlung der Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standortentscheidungen aus der Sicht des Produktionsbereiches und ihrer Auswirkungen auf die Investitionsentscheidungen hingewiesen¹⁾.

cc) Die Auswirkungen aus der Sicht des Absatzbereiches

Allgemein kann bis zum heutigen Tage festgestellt werden, daß sich die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ungeachtet mancher Vorbehalte auf die Industrien aller Mitgliedstaaten günstig ausgewirkt hat. Dieses positive Urteil gilt auch für die deutsche Industrie, denn mit dem allmählichen Abbau der mengenmäßigen Beschränkungen und Zölle haben weniger der Beschaffungs-, als vielmehr der Produktions- und vor allem der Absatzbereich starke Impulse erhalten.

Neben der sich ergebenden Verschärfung des Wettbewerbs bringt der Gemeinsame Markt aber auch steigende Absatzchancen mit sich, denn die Produktion kann auf einem sich über mehrere Länder erstreckenden aber nunmehr zusammenhängenden Markt von 170 Millionen Menschen ausgerichtet werden, auf dem der Absatz weder durch wert- noch durch mengenmäßige Beschränkungen oder andere Erschwernisse oder Risiken des Außenhandels behindert wird. Unzweifelhaft wird der europäische Markt den Wettbewerb unpersönlicher gestalten, wodurch sich auch ein aggressiver Wettbewerb²⁾ durchsetzen dürfte. Doch all das darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß gerade der vergrößerte Wirtschaftsraum insbesondere der Massenproduktion neue Möglichkeiten eröffnet, weil die kostensparende Automatisierung der industriellen Fertigung einen entsprechend großen und aufnahmefähigen Markt voraussetzt. Einen Markt in dieser Form gab es bisher in Europa noch nicht, sondern lediglich in den USA. Mit der Chance der Produktion in großer Serie mit all ihren Vorteilen müssen also auch Aussichten auf erweiterte Absatzmöglichkeiten bestehen. Diese erheblichen Vorteile kann jedoch naturgemäß nur ein zusammenhängender Großmarkt bieten, als eine Vielzahl kleiner, über die ganze Welt verstreuter Teilmärkte dies zu leisten vermögen.

¹⁾ Vgl. hierzu auch die Ausführungen auf Seite 66

²⁾ Vgl. Driver, W.: a. a. O., S. 48

Die sich trotz der Verschärfung des Wettbewerbs bietenden größeren Absatzchancen im Gemeinsamen Markt haben auch die deutsche Industrie vor die Notwendigkeit vielfältiger Anpassungsmaßnahmen gestellt. Das heißt, um sich an seinem historischen Standort behaupten zu können, waren neben Umorientierungen im Produktionsbereich auch solche in dem des Absatzes erforderlich. Der Prozeß des Hineinwachsens in den Gemeinsamen Markt wird es mit sich bringen, daß sich die regionale Arbeitsteilung immer mehr durchsetzt und somit die natürlichen Standortfaktoren und die vergleichswise Kostenvorteile stärker zur Geltung kommen. Dabei wird sich der Absatz auf die verkehrsmäßig nahegelegenen Versorgungs- und Industriezentren einstellen. Fallen die Grenzbarrieren für den Warenaustausch nach der Übergangszeit ganz weg, so rücken für das einzelne Unternehmen neue Märkte in anderen Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft näher, während der eigene alte Absatzbereich vielleicht teilweise an die Konkurrenz eines anderen Landes innerhalb des Großraumes verlorenggeht, weil sie auf Grund ihres Standortes billiger dorthin liefern kann¹⁾. Diese Ausführungen zeigen deutlich, wie es auf diesem Wege zu einer nicht abreißenden Kette von unternehmerischen Entscheidungen kommen wird, vor allem jedoch über den Konkurrenzkampf zwischen „alten“ und „neuen“ Erzeugnissen.

Diese Art von Fortschritt wird sich nun auf protektionistisch eingestellte Menschen beängstigend auswirken, und sie verlangen natürlich gern einen Schutz ihrer besonderen Interessen und rufen nach Zunftzwang, Kartellzwang usw. Die protektionistischen und interventionistischen Reste sind nun aber einmal die Haupthindernisse gegen einen Erfolg des europäischen Gedankens. Jede negative Einstellung eines Unternehmers zum Gemeinsamen Markt wird die Vorwärtsentwicklung verhindern oder verlangsamen. Deshalb wird sich die deutsche Industrie in allen Branchen damit abzufinden haben, daß der große Schritt „nach draußen“ neben einer Marktvergrößerung erst recht eine Umschichtung bedeutet. Alle Unternehmer müssen sich darüber klar werden, daß nicht alle Erzeugnisse ihres mitunter sehr reichhaltigen Produktionsprogramms auch im Ausland gebraucht und abgesetzt werden können. Die europäische Integration kann also bedeuten, daß nur eine qualifizierte Auswahl der Erzeugnisse für das Auslandsgeschäft in Frage kommt, und daß auf der anderen Seite ein nicht gerade günstiges Angebot von draußen auf den betreffenden

¹⁾ Vgl. Deutscher Sparkassenverlag: a. a. O., S. 16 f.

Unternehmer zukommen kann. Das ist dann eben das Resultat eines verstärkten Wettbewerbs, denn der Gemeinsame Markt wird nicht einfach ein Weiterleben unter ähnlichen Konkurrenzverhältnissen wie bisher erlauben, sondern vielmehr wird es ruckartig dazu kommen, daß jede Branche eine viel stärkere Konkurrenz spürt, und zwar vor allem unter den Größeren und Stärksten, wobei die vielen anderen sich sozusagen im Kielwasser der Großen und Starken bewegen werden. Damit soll jedoch nicht gesagt werden, daß die Größten dabei in allen Fällen die Erfolgreichsten sind. Auch die fortschrittlichen Kleinen können insofern sehr erfolgreich sein, als sie sich nämlich durch zweckmäßige Spezialisierung nicht nur behaupten, sondern darüber hinaus ihre Produktion sogar verbessern können.

Es wird natürlich Ausnahmen geben; aber im allgemeinen wird ein Unternehmen seine zukünftige Stellung im Gemeinsamen Markt nicht am heutigen Exportgeschäft messen oder orientieren können. Jedes Unternehmen muß sich klar darüber sein, daß es in der Regel keinen graduellen Übergang von den heutigen Exportgeschäften in eine wirklich zusammengewachsene große Wirtschaftsgemeinschaft geben wird. Vielmehr ist ein Hineinwachsen in den europäischen Markt zumindest während der vorgesehenen Übergangszeit erforderlich. Inwieweit dies möglich sein wird, ist eine Frage der Struktur des Unternehmens, darüber hinaus aber auch der Branche.

Eine echte Integration bedeutet mehr als lediglich ein Austausch von Überschüssen. Alle ehemaligen deutschen Exporte in die Länder der heutigen Gemeinschaft müssen zukünftig echter Umsatz werden. Gerade das aber wird in allen Branchen nicht so leicht zu realisieren sein, denn dafür sind die Programm-Strukturen der Betriebe, die Erzeugnisse und die jeweiligen Einzelmärkte zu unterschiedlich. Es wird deshalb nicht verwunderlich sein, wenn einige Betriebe vielleicht ganz schließen müssen, weil die durch die Entwicklung zum Gemeinsamen Markt bedingten Strukturänderungen in den Absatzbedingungen es unmöglich machen, die Produktion auf der bisherigen Höhe aufrecht-erhalten zu können. Vieles wird sich voraussichtlich stark zuungunsten einzelner Betriebe verlagern und damit negative Auswirkungen auf die historischen Standorte zeitigen.

Zwar darf in diesem Zusammenhang nicht vergessen werden, daß sich die deutschen Unternehmen bisher in der besonderen Lage befanden, in welcher Auslandsware viel leichter in die Bundesrepublik eingeführt als exportiert werden konnte. Ein Grund hierfür liegt

nicht zuletzt in politischen Ressentiments. Im Gemeinsamen Markt der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft bilden jedoch die Fragen nach dem richtigen Preis das Zentralthema. Wir haben wiederholt festgestellt, wie bei der engen Verbindung von Markt und Standort die Bildung eines Großraummarktes erst recht von Einfluß auf den Standort sein muß. Gerade aus der Sicht des erweiterten Absatzmarktes und des verstärkten Konkurrenzdrucks muß nun jedes Unternehmen eine Antwort auf die folgenden Fragen finden: Welches sind die Kriterien, die Aussagen darüber zulassen, ob ein Preis richtig gestellt ist oder nicht? Welches ist das preispolitisch richtige Verhalten? In welcher Weise wird dieses Verhalten von der konkreten Lage bestimmt, in der sich das Unternehmen befindet? Diese Fragen waren und werden auch in Zukunft erst recht auf dem internationalen Markt von großer Bedeutung sein, da ja jedes Unternehmen eine differenzierte Preispolitik betreiben muß, wenn es sich mit Preisen und Umsätzen am Markt orientieren will. Bei ihren Beantwortungen muß jedoch in Zukunft in einem besonderen Maße der Großraum Europa den Betrachtungen zugrunde gelegt werden.

Für den deutschen Unternehmer besteht nun bei der langsamen, graduellen Annäherung an den europäischen Markt die große Gefahr, daß er die Taktik des Inlandmarktes auch in dem neuen Markt anzuwenden versucht. Die Taktik besteht nämlich darin, daß ein Unternehmen „räumliche Preisdifferenzierung“ betreibt und auf regional abgegrenzten Märkten seine Ware zu verschiedenen hohen Preisen verkauft. Man kalkuliert ein Erzeugnis äußerst niedrig — sehr oft sogar mit Verlust — bei gleichzeitigem kalkulatorischen Ausgleich durch andere Produkte. Diese niedrigen „Kampfpreise“ sollen zugleich „Lockmittel“ für den Kauf der höher kalkulierten Artikel sein und die Eroberung des Marktes ermöglichen¹⁾. Bei einem solchen Vorgehen im Gemeinsamen Markt besteht die Gefahr für den einzelnen Unternehmer darin, daß gerade der allmähliche Übergang die Preispolitik sehr erschwert; denn es muß stets daran gedacht werden, daß der richtige „Endpreis“, mit dem man nach 10, 12 oder 15 Jahren im Konkurrenzkampf bestehen will, schon heute angepeilt werden muß — ein Vorhaben, das natürlich äußerst schwierig ist. Diese betriebswirtschaftliche, an Kosten und Marktmöglichkeiten gleichermaßen orientierte Denkweise darf nicht mit dem sogenannten Dumping verwechselt werden, mit dem allgemein das Angebot einer Ware im Ausland unter dem Inlandspreis zu verstehen ist. „Kampfpreis“ und

¹⁾ Vgl. Gutenberg, E.: Der Absatz, a. a. O., S 162 ff.

„Dumping“¹⁾ sind also völlig andere Tatbestände; sie können sich inhaltlich jedoch auch decken. Dem Inhalt dieser beiden Begriffe soll aber nicht weiter nachgegangen werden. Was in diesem Zusammenhang viel bedeutungsvoller ist, ist der folgende Tatbestand: Jede Unternehmung setzt ihre Existenz aufs Spiel, wenn sie versucht, zur Sicherung eines möglichst großen Marktanteils in den europäischen Markt mit Preisen zu gehen, die sie später kostenmäßig nicht halten kann. Solche Versuche werden erst recht dann „tödlich“ wirken, wenn der Anteil der so behandelten Produkte im Laufe der Zeit noch zunimmt. Es zeigt sich also, daß „Kampfpreise“ mit Unterdeckung im Gemeinsamen Markt mehr als gefährlich sind²⁾.

Wenn nun neben der Beseitigung mengenmäßiger Beschränkungen auch noch nach der Übergangszeit die Zölle innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft wegfallen und gegenüber der übrigen Welt der gemeinsame Außentarif einheitlich angewandt wird, werden sich zweifellos — bei verschärftem Wettbewerb — die Marktanteile verschieben müssen. Es wird sich zeigen, daß die wichtigsten Konkurrenten eines jeden Unternehmers nach verhältnismäßig kurzer Zeit wahrscheinlich ganz andere geworden sind. Nehmen wir beispielsweise die leicht übersehbare Branche der Automobilindustrie. Gerade hier ist in der Vergangenheit der Absatz in den Ländern Westeuropas erheblich behindert und damit der Wettbewerb verfälscht worden. In Frankreich und Italien wurden vor 1958 noch die Einfuhren von Kraftfahrzeugen mengenmäßig auf weniger als 1 % der einheimischen Erzeugung begrenzt, während die Kontingente auf deutscher Seite bereits zu diesem Zeitpunkt abgeschafft waren. Die nationalen Zölle für Personenkraftwagen betragen vor 1958 je nach Hubraum:

Bundesrepublik Deutschland	17 % und 21 %;
Benelux	24 %;
Frankreich	30 %;
Italien	35 %, 40 % und 45 %.

Das erklärt, warum 1958 lediglich 15,5 % der gesamten deutschen Automobilzufuhr auf den Raum der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

1) Bei Dumping-Praktiken innerhalb der Gemeinschaft richtet die Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft Empfehlungen an den oder die Urheber, um diese Praktiken abzustellen. Falls sie trotzdem fortgesetzt werden, so ermächtigt die Kommission den geschädigten Mitgliedstaat, geeignete Schutzmaßnahmen zu treffen, deren Bedingungen und Einzelheiten sie festlegt. Vgl. hierzu den Artikel 91 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

2) Vgl. Pentzlin. K.: a. a. O., S. 384 ff.

meinschaft entfielen. Dieser Anteil erhöhte sich bis zum Jahre 1963 auf 29,9 %. Gegenüber dem Export der deutschen Automobilindustrie (Kraftwagen, Anhänger, Aufbauten, Kraftfahrzeugteile und Zubehör) im Jahre 1958 machten zu diesem Zeitpunkt die französischen und italienischen Ausfuhren auf diesem Sektor jeweils etwa 40 % aus¹⁾. Mit der Errichtung des Gemeinsamen Marktes wird es in Zukunft bestimmt eine noch stärkere Konkurrenz zwischen den Spitzenbetrieben der wichtigsten Länder geben, als sie sich bis zum heutigen Tage bereits gezeigt hat. Bei den sich erst allmählich anbahnenden verstärkten europäischen Wettbewerbsbeziehungen konnte jedoch schon in den vergangenen Jahren festgestellt werden, wie sich die Marktanteile einiger europäischer Automobilfabriken verschoben haben. Ein Beispiel hierfür liefert der Konkurrenzkampf zwischen den Volkswagen-Werken in der Bundesrepublik Deutschland, den Fiat-Werken in Italien und den Renault-Werken in Frankreich.

Doch nicht nur in der Autobranche wird sich diese Situation einstellen. Dieser Prozeß wird die gesamte Industrie erfassen und deutlich zu erkennen geben, daß sich der Konkurrenzkampf sozusagen hauptsächlich zwischen den Spitzenbetrieben der jeweiligen Länder entfachen wird, wobei die übrigen noch stärker und schneller in eine zweitrangige Stellung absinken werden. Das soll nicht heißen, daß die großen Unternehmungen in Zukunft unbedingt wichtiger sind als die kleinen. Relativ gesehen werden sie aber doch insofern günstiger gestellt sein, als letztere sich gerade aus Absatzmarktüberlegungen viel stärker als bisher spezialisieren und sich noch schneller umstellen und anpassen müssen als die Großunternehmen, wenn sie sich an ihren historischen Standorten durchsetzen wollen.

Die europäische Integration wirkt sich auf die historischen Standorte aus der Sicht des Absatzmarktes nun so aus, daß jedes Unternehmen über den Produktionsbereich der Vertikalkette des Absatzweges besondere Beachtung zukommen lassen muß; denn so wie der Mensch mit seinen Entscheidungen den wesentlichen Faktor bei der Standortwahl bildet, so spielt er nämlich auf dem Absatzmarkt — eben als Verbraucher — die alles entscheidende Rolle²⁾. Jede Unternehmung muß sich deshalb nach vollzogener Umstrukturierung möglichst schnell der neuen Absatzsituation anpassen. Dabei darf nicht unbedingt die Denkweise von der Kostensäule und dem unbedingten Sparen-wollen nur im Vordergrund stehen. Viel wichtiger ist die

1) Vgl. VDA-Handbuch: Tatsachen und Zahlen aus der Verkehrswirtschaft; und: Deutscher Sparkassenverlag: a. a. O., S. 13 f.

2) Vgl. Bredt, O.: a. a. O., S. 27

Aufgabe, für ein Erzeugnis im Gemeinsamen Markt den richtigen Absatzweg mit der richtigen Anzahl von Handelsstufen, die richtigen Rabattsätze und die richtige Form der Auseinandersetzung mit der Konkurrenz in einem unbekanntem Bereich zu finden. Kleinere oder größere Kostenunterschiede, gleich welcher Art, sind demgegenüber nicht so wichtig, denn die Unternehmer müssen sich darüber im klaren sein, daß die Kosten überall und immer stark streuen werden, und daß die innerdeutschen Unterschiede vielleicht genau so groß sind wie die Kostenstreungen, die sie im Gemeinsamen Markt antreffen. Es ist kaum zu erwarten, daß die Spannen zwischen dem Grenzbetrieb und dem Spitzenbetrieb irgendeiner Branche in Italien, in Deutschland und in Frankreich sehr verschieden voneinander sind. Ein merklicher Unterschied besteht vielleicht bei einigen Spitzenbetrieben zwischen den USA und Westeuropa, aber auch in dieser Relation können gewisse Faktoren für einen Ausgleich sorgen. So kann beispielsweise ein deutsches Unternehmen trotz höchster Löhne einen größeren Marktanteil haben als etwa ein süditalienisches, wo viel niedrigere Löhne gezahlt werden. Es kommt besonders darauf an, daß sich die Unternehmer die verschiedenen Kostenarten ansehen. „Denkt man dann ... noch daran, daß ... auch die fixen Kosten zum größten Teil dispositionsbestimmt sind, dann wird man erkennen, daß für jedes Unternehmen ein großer Spielraum für die Kostengestaltung gegeben ist“¹⁾. Diese Ausführungen machen deutlich, wie gerade die für die wirtschaftliche Verflechtung wertvollen Handelsumsätze einer besonderen Beachtung bedürfen. Zwar werden auch nach wie vor im Betriebsbereich einer jeden Unternehmung Kostenüberlegungen eine wichtige Rolle zu spielen haben, doch muß es dem Produzenten in erster Linie darauf ankommen, sich eine Absatzorganisation aufzubauen. Marktuntersuchungen und die Aufnahme von Verbindungen mit den Abnehmern werden mehr als je zuvor erforderlich sein, und — nicht zuletzt — muß die Produktionsplanung auf den Absatz im Ausland ausgerichtet sein.

In diesem Zusammenhang sind für jeden Betrieb, der dem verstärkten Wettbewerb, dem großen Markt sowie den Folgen aus der Umlenkung der Handelsströme und der Verschiebung des Standorts im Verhältnis zum Markt erfolgreich begegnen will, sogenannte ab-

¹⁾ Pentzlin, K.: a. a. O., S. 387

satzorientierte Stützpunkte beachtenswert¹⁾. Diese sind erst recht dann zu beachten, wenn sich Absatzchancen auf den neuen Märkten eröffnen, deren Entstehung auf die folgenden Ursachen zurückgeführt werden können:

- a) Die Produktion des Empfangslandes (ausländische Produktion) kann durch die binnenländische, wettbewerbsfähigere Produktion substituiert werden;
- b) es besteht die Möglichkeit, mehr absetzen zu können, weil die inländischen Angebote gegenüber der ausländischen Produktion günstiger sind;
- c) die Nachfrage kann sich allgemein ausweiten als Folge der Sekundärwirkungen des Gemeinsamen Marktes. Mit Sekundärwirkungen bezeichnet Albrecht²⁾ den Sachverhalt, daß Drittländer bilateral ausgehandelte Präferenzen als Antwort auf die Verlagerung der Handelsströme abbauen, wodurch Importe aus dem Gemeinsamen Markt konkurrenzfähig werden.

Um diese Märkte bemüht sich jedoch nicht nur ein Partnerland, sondern in der Regel werden es die Exporteure von zwei oder mehreren Ländern sein, die von Seiten des Staates keine Unterstützung erhalten und insofern alle die gleichen Startbedingungen haben. Dies bedeutet eine Verschärfung des Wettbewerbs durch die Exporteure gegenüber den individuell abgestimmten Importerleichterungen bzw. Exportsubventionen, wie sie vor der Bildung des Gemeinsamen Marktes bestanden haben.

Soweit wie möglich werden deshalb auf der anderen Seite die Betriebe dazu gezwungen sein, die für sie entstehenden Nachteile der Integration durch Anpassungsprozesse auszugleichen, beispielsweise durch Rationalisierung der Produktion und des Vertriebs. Dabei kann die Form von absatzorientierten Stützpunkten in dem Abschluß von

¹⁾ Vgl. hierzu die Ausführungen bei Henzler, R.: Außenhandel, a. a. O., S. 103 ff., Henzler, R.: Marktunion — eine betriebswirtschaftliche Wende, Köln und Opladen 1958, S. 32 ff., Bredt, O.: a. a. O., S. 27 ff., Meissner, H. G.: Anthropologische Grundlage der Exportmarktforschung, Berlin 1959, S. 19 ff., Ringel, K.: Fragen der Auslandsmarktforschung, in: Taschenbuch für den Betriebswirt 1957, Berlin/Stuttgart 1957, S. 366 ff. und Behrens, K. C.: Anwendungsgebiete der betriebswirtschaftlichen Markt- und Absatzforschung, in: Empirische Sozialforschung, Frankfurt/Main 1952, S. 85 ff.

²⁾ Vgl. Albrecht, K.: Risiko und Chance im Gemeinsamen Markt, Düsseldorf 1957, S. 28

Vertriebsabkommen mit nahestehenden Firmen, in der Einschaltung von Exportvertretern und Exportkommissionären, in einer intensiveren Gestaltung von Werbung, Produktgestaltung, kaufmännischem und technischem Kundendienst usw. bestehen. Außerdem können sie an den Vorteilen des Gemeinsamen Marktes durch Errichtung von Zweigbetrieben, Montagewerken und Auslieferungslägern in anderen Ländern und durch den Erwerb von Beteiligungen direkt teilnehmen. Selbstverständlich gibt es für alle erwähnten Maßnahmen ein Für und Wider; aber es kommt eben darauf an, den Kostenvorsprung der Konkurrenz aufzuholen bzw. eine Präferenz gegenüber den Konkurrenzprodukten zu erzielen, die einen Absatz selbst dann noch sichert, wenn ein preislicher Unterschied zuungunsten des angebotenen Produktes besteht. In diesem Zusammenhang ist wiederum auf die zwischenbetriebliche Kooperation im Absatz hinzuweisen. Allerdings muß hier besonders der Artikel 85 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft beachtet werden, der alle diejenigen Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen verbietet, „welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken“.

Entsprechend den Ausführungen auf den Seiten 95 ff. soll im folgenden nun der Standort der dort genannten deutschen Industriezweige aus der Sicht des Absatzmarktes im integrierten Raum behandelt werden.

Für die Textilindustrie hatten wir oben festgestellt, daß auch in Zukunft die Beachtung der Verhaltensweisen, der Verbrauchergewohnheiten und des Geschmacks der Konsumenten die ökonomisch stärkeren Standortfaktoren sein werden. Man wird sich bemühen müssen, den Geschmack einer möglichst breiten Käuferschicht — auch in außerdeutschen Ländern — zu treffen. Allgemein läßt sich für die Absatzmöglichkeiten in den verschiedenen Sektoren der Textilwirtschaft folgendes sagen:

Wo derzeit ein ökonomisch-technisch optimaler Standort für die Textilindustrie ist, dafür kann die gegebene europäische Produktionsstruktur ein gewisser Anhalt sein. So ist die Bundesrepublik Deutschland heute der bedeutendste Produzent von Chemiefasern, die auf Zellulose basieren. Die Ausgangsmaterialien werden verkehrsgünstig aus den nordischen Ländern bezogen. Dieser wirtschaftsgeographische

Vorteil wird also auch künftig gegeben sein. Demgegenüber hat Frankreich innerhalb der Gemeinschaft bei den vollsynthetischen Fasern einen gewissen Produktionsvorsprung.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß speziell für die Erzeugung von Zellwolle und synthetischen Fasern Japan als großer Konkurrent auftritt. Es zeigt sich, daß der neue Außenzoll der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gegen die japanische Konkurrenz nur wenig auszurichten vermag. Deshalb bleibt abzuwarten, auf welche handelspolitische Haltung sich die europäischen Partner gegenüber Japan einigen werden. Es muß eine Antwort auf die Frage gefunden werden, ob man die Einfuhren aus diesem Lande kontingentieren oder ob man sich zu einer liberalen Handhabung der Importe entschließen soll. Wie man die Frage auch beantworten wird, die Schlußfolgerung für die westdeutsche Chemiefaserproduktion lautet: Auf dem europäischen Absatzmarkt wird sie sich trotz des verstärkten Wettbewerbs behaupten können. Sie wird nicht unterliegen, wird aber auch andere nicht vom Markt verdrängen können. Das oben angeführte Problem bezüglich der japanischen Konkurrenz ist das Problem Europas, nämlich die Konkurrenz mit den „Outsidern“.

Auf die Frage, wie die künftige Position der deutschen feinmechanischen und optischen Industrie innerhalb der Gemeinschaft zu beurteilen ist, wird man erwidern dürfen, daß sie auch künftig weitgehend bestimmt wird durch die bereits vorgezeichnete Relation zwischen Produktion und Ausfuhr, also durch die Höhe der Ausfuhr. Natürlich kann die künftige Situation dieses Industriezweiges zweifellos nicht allein an den bisherigen Werten analog abgelesen werden. Einen gewissen Anhaltspunkt können jedoch die unterschiedlichen Zollbelastungen der Vergangenheit zwischen den europäischen Ländern bilden ¹⁾. Danach hatte die Zollpolitik in der deutschen feinmechanischen und optischen Industrie bereits bei der Errichtung des Gemeinsamen Marktes keine ausschlaggebende Bedeutung. Die Zollvorteile dieses Wirtschaftszweiges gegenüber den Partnerländern waren bereits durch die weitgehende Liberalisierung der deutschen Ausfuhrüter teilweise recht erheblich. Der Importzollsatz war seinerzeit schon im Verhältnis zu anderen europäischen Ländern sehr gering; er betrug 8 %. Natürlich müssen sich nun solche Vorteile erst recht bei dem Abbau der Handelshemmnisse bemerkbar machen.

Welche Tendenzen lassen sich nun auf Grund der vorausgegangenen Feststellungen aufzeigen? Die Bundesrepublik hat beim Export

¹⁾ Vgl. Otto, E.: a. a. O., S. 80 ff.

feinmechanischer und optischer Erzeugnisse sehr erhebliche Zollvorsprünge vor allem gegenüber den Ländern Frankreich und Italien. Bei diesen Partnerstaaten liegen die deutschen Wettbewerbsvorteile im allgemeinen zwischen 10 und 16 %. Es liegt also die Vermutung nahe, daß die deutsche feinmechanische und optische Industrie unter solchen Umständen die Möglichkeit hat, ihren Umsatz auf den genannten Märkten ausdehnen zu können; denn es kann davon ausgegangen werden, daß der gegenwärtige Schutzzoll einem echten Schutzbedürfnis dieser Länder entspricht.

Demgegenüber sind die Zollvorteile der Bundesrepublik gegenüber den Benelux-Ländern nicht so erheblich wie gegenüber Frankreich und Italien. Dafür ist dort aber die Basis der Produktionskapazität nicht so breit, so daß mit einer schnellen Ausweitung und Intensivierung der feinmechanischen und optischen Industrie in diesen Ländern nicht gerechnet werden kann.

Aus den obigen Ausführungen ergibt sich theoretisch, daß die Bundesrepublik, die ja bisher schon immer einen offenen Markt für feinmechanische und optische Produkte hatte, mit weiteren Vorteilen rechnen kann. Die Exportchancen, die bisher wegen der hohen Zollsätze hier und dort nicht realisiert werden konnten, müssen zunehmen. Soweit die Theorie; in der Praxis kann jedoch vieles anders aussehen. So war beispielsweise die Einfuhr französischer Brillenerzeugnisse in die Bundesrepublik noch bis zur Unterschrift des Rom-Vertrages gleich Null, obwohl Frankreich wegen der weitestgehenden Liberalisierung des deutschen feinmechanischen und optischen Marktes volle Einfuhrchancen gehabt hätte. Mit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und ihren verfolgten Zielen sah man in Frankreich den Zeitpunkt nun dafür gekommen, daß sich die deutsche Einfuhr auf den französischen Markt ergießen würde. Es bestand in dem französischen Industriezweig Klarheit darüber, daß man sich irgendwie um seinen Absatz mehr bemühen müsse. Die Folge war ein stärkeres Interesse für den europäischen — und da für den freien deutschen Markt. Zwar hätte von dieser Möglichkeit theoretisch auch schon früher Gebrauch gemacht werden können; jedoch wurde das nicht für notwendig erachtet. In der Tat fand die „Pariser Mode“ in Deutschland großen Anklang. Es ist ein mannigfach erwiesener Tatbestand, daß die deutschen Verbraucher im allgemeinen nicht so sehr auf die Preise, sondern auf die modischen Artikel schauen. Obwohl diese auch im eigenen Lande vorhanden waren und sind, verband man mit dem Begriff der „Pariser Mode“ jedoch besondere Vorstellungen. Es ergab sich, daß die französischen Importe in die

Bundesrepublik anstiegen, obwohl diese rein theoretisch mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft unmittelbar überhaupt nicht zu erwarten waren, die aber aus der Sicht Frankreichs letztlich eben dann doch durch die Integration entstanden sind. Dieses Beispiel zeigt also, inwieweit mit Entwicklungen gerechnet werden muß, die über das hinausgehen, was zunächst von der rein handelspolitischen Industrie her erwartet werden kann.

Ergänzend zu den bereits aufgezeigten Auswirkungen der europäischen Integration auf die traditionellen Standortentscheidungen der Feinmechanik und Optik aus der Sicht des Absatzbereiches kann in diesem Zusammenhang folgendes gesagt werden:

Da — wie wir sahen — importmäßig gesehen der Gemeinsame Markt für die deutsche feinmechanische und optische Industrie schon eine ganze Reihe von Jahren besteht, kann man sich vorstellen, daß es ein deutscher Betrieb trotzdem für nützlich erachtet, sich in ein Zentrum der gleichartigen Industrie eines anderen Landes mit einem Zweigbetrieb einzugliedern, um auf diese Weise von der dortigen Produktionstechnik zu lernen, die dortigen Erfahrungen auszunutzen und gegebenenfalls die örtlichen Absatzchancen nutzen zu können. Es bleibt natürlich abzuwarten, inwieweit das Angebot von Arbeitskräften an irgendwelchen noch unerschlossenen Gebieten ausschlaggebend sein wird.

Die feinmechanische und optische Industrie der Bundesrepublik ist ein exportintensiver Industriezweig. Auf Grund der obigen Ausführungen kann deshalb angenommen werden, daß sich ihr historischer Standort auch in einem Großraum Europa nach Absatzgesichtspunkten nicht verschlechtern wird. Vielmehr dürften sich für die exportinteressierte Industrie die Standortprobleme, die in der Zukunft aktuell werden, zum größten Teil auf Betriebserrichtungen im außereuropäischen Raum erstrecken. Die Frage, was man im Raum der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu tun habe, wird selten Vorrang haben. Natürlich müssen die Fragen im außereuropäischen Raum unter Beachtung der dargestellten Standortgesetze gelöst werden. Insofern ist die Feinmechanik und Optik in der Bundesrepublik vielleicht schon einen Schritt weiter als die Industrien¹⁾, deren Geschäfte sich bisher primär im eigenen Lande abgespielt haben und die nun durch die europäische Integration zu neuen Standortüberlegungen getrieben werden²⁾.

¹⁾ Vgl. hierzu insbesondere die Ausführungen auf den Seiten 40 ff. über den Standort in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl

²⁾ Vgl. Akademie für Raumforschung: a. a. O., S. 15 ff.

Gegenüber der Feinmechanik und Optik spielen die Exporte der deutschen Schuhindustrie eine nicht sehr bedeutende Rolle. Hier nehmen die Inlandsumsätze einen größeren Raum ein. Immerhin darf aber nicht übersehen werden, daß sich die Situation in dieser Beziehung zugunsten eines wachsenden Exportanteils verbessert hat. Diese Feststellung wird von der deutschen Schuhindustrie als ein Zeichen für die positive Entwicklung bei der Aufhebung der Handelschranken gewertet. Die Bundesrepublik hatte aber bereits schon im Jahre 1951 damit begonnen, den Schuhhandel zu liberalisieren.

Bei einer Untersuchung über den Austausch von Schuherzeugnissen in den Ländern der Gemeinschaft läßt sich feststellen, daß Frankreich — trotz des immer noch überwiegenden Exports — seine Spitzenstellung verloren hat, während Italien und die Bundesrepublik als wichtige Konkurrenten aufgetreten sind.

Bei einem Vergleich der von den einzelnen Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft angewandten Zölle und Nebenbelastungen ¹⁾ zeigt sich, daß die Bundesrepublik für eine ganze Reihe europäischer Schuherzeuger-Länder ein interessantes Einfuhrland gewesen und auch heute in etwa noch ist. Hohe Zollsätze (wie beispielsweise in Italien und Frankreich) stellen für sie in der Praxis ein hohes Hindernis dar. Das führte dazu, daß z. B. ein im Jahre 1956 nach Frankreich importierter Lederschuh noch mit 65 % seines Exportpreises belastet wurde.

Wenn nun — wie im Vertrag festgelegt — das Zollsystem unter den Ländern des Gemeinsamen Marktes abgebaut sein wird, werden sich mit Sicherheit Verschiebungen in der europäischen Situation gegenüber der Vergangenheit ergeben haben. Dabei rechnet sich auch die Bundesrepublik eine Chance aus, weil die deutsche Schuhindustrie es bisher verstanden hat, sich dem Geschmack des Auslandes gut anzupassen. Allerdings darf nicht übersehen werden, daß gerade in letzter Zeit die italienische Schuhindustrie eindeutig die Führung in der Produktion modischer Schuhe übernommen und ihren Absatz in fast allen europäischen Ländern erheblich gesteigert hat. Wenn das bisher in einem nicht noch stärkeren Maße erfolgte, so liegt das nur in der Schwierigkeit des Ausbaues der italienischen Kapazitäten begründet.

Alles in allem kann jedoch festgestellt werden, daß die deutsche Schuhindustrie im Gemeinsamen Markt gute Möglichkeiten hat. Das gilt besonders für die Mittelqualitäten. Sie wird mit Sicherheit wett-

¹⁾ Vgl. Otto, E.: a. a. O., S. 93 ff.

bewerbsfähig bleiben. Es ist durchaus die Hoffnung berechtigt, daß dieser deutsche Industriezweig seine Exporte steigern und aus der Integration wirtschaftliche Vorteile ziehen wird. Die Bildung des Großraummarktes würde sich somit aus der Sicht des Absatzmarktes auf die historischen Standorte dieses Wirtschaftszweiges positiv auswirken.

Die Behandlung dieser drei Wirtschaftszweige soll genügen, um aufzeigen zu können, inwieweit ein größerer Markt den technischen Fortschritt und die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung begünstigt. Aussagefähige Unterlagen, an denen sich die bisherigen Auswirkungen der europäischen Integration auf den deutschen Absatzmarkt und damit die historischen Standorte exakt analysieren lassen, stehen bis zum heutigen Tage praktisch nicht zur Verfügung. Einen Anhaltspunkt geben hierfür lediglich die Veränderungen, die seit 1958 in der regionalen Zusammensetzung des deutschen Außenhandels eingetreten sind. Danach hat sich der Anteil der deutschen Gesamtausfuhr in den Raum der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft nach Angaben des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften von 27,3 % im Jahre 1958 auf 37,3 % im Jahre 1963 erhöht. Hiernach könnten sich also die historischen Standorte der deutschen Industrie aus der Sicht des Absatzmarktes auch unter den verschärften Konkurrenzverhältnissen im Gemeinsamen Markt nicht nur behauptet, sondern sogar verbessert haben. Es darf bei diesem Vergleich jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, daß auch die Einfuhr aus diesem Raum nach Deutschland innerhalb des oben genannten Zeitraumes von 25,8 % auf 33,4 % zugenommen hat. Nicht zuletzt darf nicht übersehen werden, daß der Gesamtverbrauch der Bevölkerung nicht unerheblich gestiegen ist.

Wie die Entwicklung in den wichtigsten deutschen Industriebereichen verlaufen ist, zeigt die folgende Übersicht¹⁾. Aus ihr ist ersichtlich, wie die historischen deutschen Standorte aus der Sicht des Absatzmarktes im allgemeinen doch gehalten werden konnten, wenn man sich im Produktionsbereich auf eine verschärfte Konkurrenz einstellte und die entsprechenden Maßnahmen traf.

¹⁾ Quellen hierzu: VDA-Handbuch, a. a. O., Statistisches Bundesamt, Verband der Deutschen Feinmechanischen und Optischen Industrie, Bundesverband Glasindustrie e. V., Hauptverband der Deutschen Holzindustrie und verwandter Industriezweige, Hauptverband der Papier und Pappe verarbeitenden Industrie, Wirtschaftsverband der Zellstoff-, Holzstoff-, Papier- und Pappenerzeugung e. V. und Verband der chemischen Industrie e. V.

Import- und Exportanteile einiger deutscher Industriezweige in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

Industriezweig	Ausfuhr insgesamt		Einfuhr insgesamt		Ausfuhr davon in die EWG		Einfuhr davon aus der EWG	
	1958	1963	1958	1963	1958	1963	1958	1963
	Mio. DM	Mio. DM	Mio. DM	Mio. DM	%	%	%	%
Automobilindustrie	4 557,8	8 226,3	344,6	1 054,7	15,5	29,9	75,4	74,2
Bekleidungsindustrie	162,7	355,2	150,8	548,3	23,2	46,3	46,4	46,1
Chemische Industrie	4 623,1	7 865,0	1 736,6	3 347,0	22,8	28,8	25,3	37,2
Eisen- und Stahlindustrie (Erzeugnisse, die dem EWG- Vertrag unterliegen)	756,6	681,3	71,9	117,3	14,3	24,1	49,5	57,3
Feinmechanische und optische Industrie	785,9	1 442,1	95,2	277,7	17,6	41,0	18,8	17,3
Glasindustrie	309,0	479,0	58,0	155,0	24,7	34,9	55,6	59,4
Holzindustrie und ver- wandte Industrien	296,4	506,2	211,7	514,3	36,3	41,8	29,5	40,7
Keramische Industrie	330,9	461,5	26,2	94,5	46,0	54,0	28,0	47,0
Lederindustrie	118,0	155,0	136,0	257,0	21,3	28,7	40,8	60,6
Lederwaren- und Kofferindustrie	99,4	117,4	7,7	35,2	16,6	24,6	53,2	64,2
Papier und Pappe verarbeitende Industrie	104,0	216,0	31,0	121,0	26,9	38,4	35,5	43,8
Schuhindustrie	38,8	93,3	80,0	272,3	23,7	28,9	74,0	76,3
Textilindustrie	1 479,0	2 616,5	1 776,8	3 986,3	17,2	36,2	53,7	61,0
Zellstoff- und Papierindustrie	165,7	257,2	800,5	1 437,6	30,7	46,0	9,0	9,0

Wie die Branchenübersicht zeigt, hat im Berichtszeitraum in allen angeführten Industriezweigen der deutsche Export in die Länder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft an der jeweiligen Gesamtausfuhr gemessen zugenommen. Es darf in diesem Zusammenhang jedoch nicht unberücksichtigt bleiben, daß die zunehmende Zolldifferenzierung mit den Ländern der Kleinen Freihandelszone nicht ohne Auswirkungen auf den deutschen Absatzmarkt geblieben ist.

Bisher wurde der Standort einer Unternehmung mehr oder weniger aus der Stellung des Betriebes im gesamtwirtschaftlichen Produktionsablauf gesehen. Unter den lagebedingten Kostenvorteilen, die den Standort der Betriebe bestimmen, wirken sich auch die Steuern aus. So kann von einem steuerwirtschaftlichen Standort dann gesprochen werden, „wenn Steuervorteile, Steuerersparnisse eine Unternehmung zur Ansiedlung an einem gewissen Ort, dem Standort, veranlassen“¹⁾. Allerdings muß die Steigerung des Steuerdrucks beachtliche Ausmaße erreichen, bis sich ein Unternehmen zu Standortveränderungen entschließt. Ihr eigentliches Wirkungsfeld finden derartige Überlegungen im Falle der Neuerrichtung eines Unternehmens. Damit die Möglichkeit einer steuerlichen Standortwahl besteht, müssen auf Grund einer genauen Kalkulation die zu erwartenden Steuererleichterungen die Summe der anderweitig entstehenden erhöhten Kosten des Standorts übertreffen.

So waren in der Vergangenheit solche steuerlichen Unterschiede in der Bundesrepublik Deutschland durchaus vorhanden und wirksam. Die sogenannten „Steuroasen“ haben auf die Gründer von Unternehmungen anziehend gewirkt. In dieser Richtung sind besonders die unterschiedlichen Hebesätze der gemeindlichen Realsteuern (Gewerbeertrag-, Gewerkekapi- und Lohnsummensteuer), die im Rahmen ihres allgemeinen Anstiegs doch immerhin beachtliche Unterschiede aufwiesen, zu nennen. Gerade mit der Lohnsummensteuer, deren Erhebung den Gemeinden fakultativ überlassen bleibt, ist ihnen ein steuerlicher Ermessensspielraum gegeben, kapitalintensive Betriebe anzuziehen; denn im Falle der Erhebung der Lohnsummensteuer sind die Hebesätze für Ertrag und Kapital entsprechend niedriger²⁾.

Die internationale Steuerstandortlehre — und damit die des Gemeinsamen Marktes — bezieht sich jedoch auf einen Raum, in welchem diese Gedanken im allgemeinen keine Bedeutung haben werden.

¹⁾ Findeisen, F.: Unternehmung und Steuer; Steuerbetriebslehre, Stuttgart 1923, S. 1

²⁾ Vgl. Schmölders, G.: Allgemeine Steuerlehre, Berlin 1958, S. 117 f.

Zwar können die obigen Ausführungen über den steuerwirtschaftlich orientierten Standort im nationalen Bereich durchaus noch eine Rolle spielen, jedoch wurde bisher wiederholt festgestellt, wie die Vergrößerung des Marktes entweder durch die bloße mengenmäßige Ausdehnung der Produktion oder durch die Verschärfung der Konkurrenz in vielen Fällen zur ökonomischen Konzentration zwingt. Das Ziel ist die Rationalisierung der Produktion und die Sicherung der Beschaffung und des Absatzes. Diese Entwicklung ist in einem hohen Maße von den unterschiedlichen Umsatzsteuersystemen innerhalb der Mitgliedstaaten der Gemeinschaft mitbestimmt worden, denn in einem Lande mit einer konzentrationsfördernden kumulativen Allphasensteuer (z. B. in der Bundesrepublik) wird die Tendenz zur Konzentration viel stärker sein als in einem Lande mit einer Mehrwertsteuer (z. B. in Frankreich). Ein Eingehen auf diesen Problemkreis würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. In diesem Zusammenhang soll lediglich gezeigt werden, inwieweit sich die internationale Standortlehre von der nationalen unterscheidet. Mit dem systematischen Abbau der Zollschränken innerhalb der Gemeinschaft ist eine systematische Beseitigung eines Hemmnisses für die freien Auswirkungen der betrieblichen Standortfaktoren gleichbedeutend. Da die Harmonisierung des Steuerrechts wahrscheinlich der schwierigste Teil der Integration sein wird, werden die steuerlichen Unterschiede nur sehr langsam verschwinden und relativ einen immer stärkeren Einfluß ausüben ¹⁾.

Nun sind in den Ländern der Gemeinschaft aber auch Regionen zu finden, deren wirtschaftliche Struktur bereits in den Nationalwirtschaften nicht allzu günstig war und für die der Wegfall der Handelsschranken neue Schwierigkeiten bringen würde. Diese könnten sich beispielsweise dadurch ergeben, daß den Unternehmungen die für die Rationalisierung ihrer Betriebe erforderlichen Mittel fehlen, oder aber die Absatzverhältnisse waren bereits im Binnenmarkt schlecht. Als Beispiele für die Bundesrepublik Deutschland mögen hier die Zonenrandgebiete und das Siegerland dienen.

Deshalb hat sich die europäische Wirtschaftsgemeinschaft von vornherein ernsthaft mit den Problemen beschäftigt, die in den meisten Nationalwirtschaften noch nicht befriedigend gelöst waren. So sehen die Artikel 74 ff ihres Vertrages eine gemeinsame Verkehrspolitik vor, bei der insbesondere sowohl die Erfordernisse einer angemessenen

¹⁾ Vgl. Aufermann, E.: Grundzüge betriebswirtschaftlicher Steuerlehre, Wiesbaden 1959, S. 82 f.

Standortpolitik, die Bedürfnisse der unterentwickelten Gebiete und die Probleme der durch politische Umstände schwer betroffenen Gebiete als auch die Auswirkungen der Frachten und Beförderungsbedingungen auf den Wettbewerb zwischen den Verkehrsarten berücksichtigt werden sollen. Nach Artikel 79 sollen im Verkehr innerhalb der Gemeinschaft nach einer gewissen Zeit die Diskriminierungen beseitigt werden, „die darin bestehen, daß ein Verkehrsunternehmer auf denselben Verkehrsbedingungen für die gleichen Güter je nach ihrem Herkunfts- oder Bestimmungsland unterschiedliche Frachten und Beförderungsbedingungen anwendet“. Das soll nun nicht heißen, daß die Tarife im Niveau und in den Prinzipien harmonisiert werden sollten. So erkannte man zum Beispiel bei der Bildung der direkten internationalen Eisenbahntarife für Kohle und Stahl, daß bei der Anwendung eines einheitlichen Degressionskoeffizienten von einer bestimmten Entfernung ab merkwürdige Ergebnisse die Folge gewesen wären; denn je stärker die Tarifdegression in den einzelnen Ländern ausgeprägt war, um so mehr hätte die Anwendung eines Gemeinschaftskoeffizienten zu einer Anhebung der Tarife bei langer Entfernung in diesen Ländern geführt. Sehr leicht hätten dadurch also die Vorteile aus der Beseitigung des Frachtenbruchs nicht nur aufgehoben, sondern auch überkompensiert werden können.

Gerade in der Gestaltung der Tarifdegression steht aber ein wichtiges nicht diskriminierendes Mittel zur Verfügung, Regionalpolitik zu betreiben, wie sie ja auch im Artikel 80 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ausdrücklich vorgesehen ist. In diesem Zusammenhang ist die umstrittene Frage der Unterstützungstarife zu erwähnen. Ein Unterstützungstarif, der den Charakter einer Subvention hat, ist sicher stets zu rechtfertigen, wenn es sich um den Ausgleich politischer und damit unverschuldeter Nachteile handelt wie die Zerschneidung nationaler Absatzverhältnisse. So stehen den Vorschriften über die gemeinsame Verkehrspolitik Maßnahmen in der Bundesrepublik Deutschland nicht entgegen, „soweit sie erforderlich sind, um die wirtschaftlichen Nachteile auszugleichen, die der Wirtschaft bestimmter von der Teilung Deutschlands betroffener Gebiete der Bundesrepublik aus dieser Teilung entstehen“ (Artikel 82). Demgegenüber sollte jedoch eine Veränderung der Standortbedingungen infolge der technisch-wirtschaftlichen Entwicklung in einer Marktwirtschaft kein Grund dafür sein, einen Unterstützungstarif unbefristet beizubehalten. Auch hier wird natürlich eine vorübergehende Gewährung zum Zwecke der Umstellung zu befürworten sein. Obwohl beispielsweise dem Siegerland seit vielen Jahrzehnten

Unterstützungstarife gewährt wurden, konnte damit dennoch nicht verhindert werden, daß einige Hochofen- und Hüttenwerke ihre Produktion einstellen mußten ¹⁾).

Diese Tarifmaßnahmen zum Ausgleich der Standortveränderungen können natürlich nicht ein Allheilmittel darstellen. Das Vertragswerk der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sieht darüber hinaus noch Beihilfen für unterentwickelte und benachteiligte Gebiete und solche „zur Förderung wichtiger Vorhaben von gemeinsamem europäischem Interesse“ (Artikel 92) vor. In der gleichen Richtung wirkt der im Vertrag gebildete Sozialfonds, dessen Zweck es ist, innerhalb der Gemeinschaft die berufliche Verwendbarkeit und die örtliche und berufliche Freizügigkeit der Arbeitskräfte zu fördern. Hiermit sollen also die Nachteile einer Standortveränderung vor allem für die Arbeitnehmer ausgeglichen werden (vgl. Artikel 123).

Im Gegensatz zu diesen raumordnenden Maßnahmen zum Zwecke einer schrittweisen Anpassung kann in der Errichtung der Europäischen Investitionsbank ein Mittel für eine wirksame langfristige Raumpolitik gesehen werden. Die Aufgabe dieser Bank ist es nämlich gemäß Artikel 130, an der Erschließung wenig entwickelter Gebiete und der Durchführung von Vorhaben gemeinsamen Interesses mitzuhelfen und Mittel zur Modernisierung, Umstellung der Betriebe oder Schaffung neuer Arbeitsplätze bereitzustellen.

Zusammenfassend kann also festgestellt werden, daß allein die Bildung des Großraummarktes — sei es in der Form der Montanunion oder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft — zu Veränderungen der national entwickelten Standorte führt. Der Grund hierfür ist, daß die Erhöhung des Wettbewerbs andere Marktverhältnisse schafft und intensivere Beschaffungs- und Absatzüberlegungen erforderlich macht. Um in dem verschärften Konkurrenzkampf bestehen und mit seinen Produkten angebotsgünstig in den erweiterten Markt eintreten zu können, zwingt die Konkurrenz den Unternehmer gleichsam dazu, im Produktionsbereich „auf der Höhe“ zu bleiben und durch Rationalisierung usw. seinen einmal eingenommenen Standort zu erhalten oder sogar zu verbessern. All das führt gerade in der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl dazu, daß sich langfristig die historischen Standorte der betreffenden Industriezweige mehr und mehr verändern werden. Solche Veränderungen im Stand-

¹⁾ Vgl. Krafft, W.: a. a. O., S. 19

ort sind zwar in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im allgemeinen ebenfalls durch Rationalisierungs- und Konzentrationsmaßnahmen überwindbar, jedoch werden es auch die raumordnenden und standortpolitischen Bestimmungen des Vertrages dieser Gemeinschaft nicht verhindern können, daß sich langfristig gesehen strukturelle Verschiebungen im Standort herausbilden werden.

V. Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Investitionsentscheidungen

Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, können sich gegebene Standortfaktoren im Laufe der Zeit wandeln. Mit der Annäherung der Märkte hat ein gewisser Nivellierungsprozeß eingesetzt. Denken wir zum Beispiel daran, wie im Bereich der Grundindustrie die Umstellung auf ausländische Rohstoffe, die über sehr große Entfernungen herangeschafft werden müssen, immer weiter fortschreitet. All das aber sind langfristige Entwicklungen, denen sich angepaßt werden kann und die sich gewiß nicht von heute auf morgen auswirken werden. Jedenfalls kann die rasche Entwicklung der wirtschaftlichen Lage der westdeutschen Industrie in den letzten Jahren nicht allein auf Standortfaktoren zurückgeführt werden¹⁾. Es ist also kein Wunder, daß nach weiteren Gründen, die dazu geführt haben, gesucht worden ist. Im Rahmen dieses Fragenbündels gilt vielleicht das „heißeste Eisen“ das Investitionsproblem.

Auch in diesem Zusammenhang gilt das bereits oben Gesagte: Wenn bei ungehindertem Handel (und nur das kann ja der Sinn und Zweck einer Integrationspolitik sein) die Nachfrage zum billigsten Markt hingesteuert wird, werden sich die Produktionsfaktoren auf die Produktionen spezialisieren, die am besten den jeweiligen standortmäßigen und institutionellen Gegebenheiten eines Landes entsprechen. Aus solchen Vorgängen ergeben sich dann die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung. Diese werden zudem um so größer sein, je bedeutender der integrierte Wirtschaftsraum ist, weil sich die Produktionsgegebenheiten dadurch am vielseitigsten ergänzen werden.

Eine Umleitung von bestehenden Handelsströmen ist oft mit politischen Einbußen, immer jedoch mit wirtschaftlichen Verlusten verbunden. Derartige Verluste waren auch mit der Bildung eines Gemeinsamen Europäischen Marktes zu befürchten. Das gilt in erhöhtem Maße auch dafür, daß die Integration im EWG-Raum später durch eine gesamteuropäische Integration abgelöst wird. Die Erfahrung lehrt jedenfalls, daß Entscheidungen von Unternehmern, die für einen kleineren Markt getroffen werden, sich im Hinblick auf einen größeren Markt später als nicht ausreichend und revisionsbedürftig

¹⁾ Vgl. Mitgliederversammlung der Wirtschaftsvereinigung der Eisen- und Stahlindustrie 1963, als Manuskript gedruckt, S. 31

erweisen. Deshalb ist gerade angesichts der sehr langfristig festgelegten Investitionen der Zwang zu einer solchen Umstellung, der sich aus einer Veränderung der Marktbedingungen ergibt, besonders verhängnisvoll. Es werden Verluste unvermeidlich sein, gleichgültig, ob eine solche Umstellung erfolgt oder unterlassen wird ¹⁾).

So hat es sich gezeigt, daß für viele Unternehmen gerade beim Beginn der Auseinandersetzung mit dem Gemeinsamen Markt die Haltung: „Bei mir wird gespart, koste es, was es wolle!“ genau das Falsche war. Gerade bei einer Orientierung auf das, was für die Zeit nach fünf, zehn oder mehr Jahren das entscheidend Wichtige sein würde, ließ es unter Umständen notwendig erscheinen, daß man sich nach besonderen Finanzierungsquellen umsah, daß man vielleicht die Investitionsfragen stärker beachtete als bisher. Daß man wirklich nur dort investierte, wo Aussicht auf Erfolg bestand, und daß man Investitionen unterließ, die sich nach Würdigung der Sachlage vielleicht schon zwei Jahre später als fruchtlos erwiesen, ist eigentlich selbstverständlich. Wenn aber der Gedanke der Stärkung eines besonders schwachen Gliedes bei den Vorbereitungen auf einen Gemeinsamen Europäischen Markt ins Spiel gekommen wäre, dann hätte das eigentlich die Finanzierungspläne und damit die Investitionspolitik der kommenden Jahre entscheidend beeinflussen müssen ²⁾.

In diesem Zusammenhang bleibt festzustellen, daß sich die verschiedenen Zweige der deutschen Industrie in ihrer Investitionspolitik der veränderten Situation nur schleppend anpassen konnten und angepaßt haben. Dies soll am Beispiel der Stahlindustrie verdeutlicht werden:

Das Investitionsproblem läßt sich in diesem Industriezweig nicht für Deutschland isoliert betrachten, sondern es muß im Rahmen der internationalen Entwicklung, vor allem in der Montanunion, gesehen werden. Bis zum Jahre 1960 betrug der Produktionsanteil der deutschen Stahlindustrie in der Montanunion 46 bis 47 Prozent, der inzwischen auf unter 45 Prozent gefallen ist. Demgegenüber lag aber der Anteil an den Investitionsaufwendungen bereits seit einer Reihe von Jahren erheblich unter dem Produktionsanteil und ist 1962 auf rund 34 Prozent zurückgegangen.

Ganz anders jedoch liegen die Verhältnisse in den übrigen Ländern der Montanunion. So erreichten beispielsweise die Investitionsaufwendungen der französischen Stahlindustrie im Jahre 1962 eben-

¹⁾ Vgl. Balke, S.: a. a. O., S. 6 f.

²⁾ Vgl. Pentzlin, K.: a. a. O., S. 389

falls annähernd 34 Prozent. Dieser Satz ist um so aussagekräftiger, da Frankreich nur einen Anteil von 24 Prozent an der Stahlproduktion der Gemeinschaft hat.

Der angestellte Vergleich läßt deutlich erkennen, daß die deutsche Stahlindustrie bei aller Vorsicht und Anpassungsfähigkeit auf diesem Weg keineswegs weiter fortschreiten darf, wenn sie nicht Gefahr laufen will, in absehbarer Zeit zu veralten, den Anschluß an die Entwicklung in der Montanunion und darüber hinaus in der Welt zu verlieren. Stets muß an die Vorsorge für die Zukunft gedacht werden. Dies gilt insbesondere für die fortlaufende Modernisierung der Anlagen, die unerlässlich ist, um auf die Dauer im internationalen Wettbewerb bestehen zu können ¹⁾.

Wir haben bereits oben über die enge Verbindung von Betrieb, Markt und Standort gesprochen und dabei festgestellt, daß jeder Unternehmer, der im Wettbewerb nicht zurückfallen oder unterliegen will, stets um die Erhaltung bzw. Verbesserung seines einmal eingenommenen Standortes bemüht sein muß. Als Mittel hierzu wurden unter anderen Modernisierung und Rationalisierung genannt. Das aber wiederum läßt sehr deutlich den engen Zusammenhang zwischen der Standort- und Investitionspolitik einer Unternehmung erkennen. Dieser Gesichtspunkt hat nun mit der Bildung eines Gemeinsamen Europäischen Marktes, der damit verbundenen weltweiten Konkurrenz und zunehmender Substitutionsmöglichkeiten besondere Bedeutung erlangt, denn die „eine“ Welt, von der wir als Folge des modernen Nachrichten- und Verkehrswesens einschließlich der Energietransporte über Draht- und Rohrleitungen — und demnächst vielleicht sogar auch ohne solche — sprechen, hat zu einer Art Allgegenwärtigkeit des einzelnen Menschen geführt; darüber hinaus hat sie aber auch eine Gleichartigkeit von Produktionsbedingungen und eine abnehmende Bedeutung der Standortvorteile innerhalb bestimmter Branchen herbeigeführt, die noch vor wenigen Jahren und Jahrzehnten unvorstellbar gewesen wären. Nehmen wir als Beispiel wiederum die Eisen- und Stahlindustrie, die zu den Wirtschaftsbereichen gehört, die vom Rohstoffeinsatz her über den Hochofenprozeß, das Stahlwerk, die Walzstraßen bis zur Organisation einschließlich des Rechnungswesens durch einen organisierten Erfahrungsaustausch bereits über bekannte, gleichartige Produktionsbedingungen verfügt. Das bedeutet, daß dem einzelnen Unternehmen innerhalb der Branche nur noch geringe und

¹⁾ Vgl. Mitgliederversammlung der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, a. a. O., S. 32

wohl immer geringer werdende Chancen für einen wirklich zu Buchschlagenden Vorsprung vor der Konkurrenz verbleiben. Für das einzelne Unternehmen ist deshalb die modernste technische Ausrüstung eine solche Selbstverständlichkeit im Hinblick auf die Existenzsicherung, daß von daher der Investitionszwang ausgeht, der leider aber von manchem deutschen Unternehmer erheblich unterschätzt, wenn nicht sogar ganz verkannt wird¹⁾.

Damit ist die derzeitige Schwäche des deutschen Marktes herausgestellt worden. Die Erkenntnis und die Forderung nach einer in die Zukunft gerichteten Investitionspolitik läßt sich nun aber leichter aussprechen als in die Tat umsetzen. Es darf nämlich nicht unerkannt bleiben, daß wirtschaftlich sehr vernünftige Investitionsprojekte häufig einfach an der Finanzierung scheitern, was gleichzeitig als ein Grund für die Zurückhaltung bei den Investitionsplanungen in der Bundesrepublik Deutschland betrachtet werden kann. Die gesamte Investitionsfinanzierung ist eben sehr eng mit der Erlös- und Ertragsstruktur einer Unternehmung verbunden — ein Tatbestand, über den noch an anderer Stelle zu berichten sein wird.

In unseren obigen Ausführungen kam bereits zum Ausdruck, daß die Grenzen zwischen Unternehmung, Markt und Standort einerseits, und zwischen Standort- und Investitionspolitik andererseits nicht einwandfrei zu ziehen sind, sofern das überhaupt möglich ist. Abschließend sei deshalb bemerkt, daß die bereits oben entwickelten Gedanken über Modernisierung, Rationalisierung usw. durchaus auch in diesen Abschnitt über die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Investitionsentscheidungen zu rechnen sind. Wenn und wo investiert wird, sind gewisse Erkenntnisse und Überlegungen seitens des Investors bezüglich seiner Standortpolitik unumgänglich. Die nun folgenden Ausführungen bauen somit teilweise auf den obigen Erörterungen auf. Doch zuvor soll noch kurz auf den Investitionsbegriff und die Investitionsarten eingegangen werden.

1. Begriffsbestimmungen

a) Der Investitionsbegriff

In der Betriebswirtschaftslehre versteht man unter investieren ganz allgemein die Bindung von Geldmitteln in Produktionsgütern mit

¹⁾ Vgl. Kuhnke, H.: Gedanken zur Rationalisierung in der Stahlindustrie, in: Continentaler Eisenhandel, internationales Informationsorgan der Eisen- und Eisenwarenwirtschaft, Frankfurt a. M., Jahrgang 1965, Nr. 2, S. 30

einer Umlaufzeit, die mehr als ein Jahr beträgt. Dieses Festlegen von flüssigen Mitteln kann im Anlage- und/oder Umlaufvermögen erfolgen; d. h. also, daß der Begriff Produktionsgüter (Produktionsmittel) nicht nur die Anlage von Geld in Maschinen, sondern auch in Roh- und Hilfsstoffen, Waren, Guthaben u. a. umfaßt¹⁾. Es fällt hierunter ferner die Kapitalanlage in ideellen Gütern wie beispielsweise der Verkaufsorganisation, dem Firmenwert (good-will) oder sozialen Maßnahmen (das sogenannte Sozialvermögen, wie z. B. Sportanlagen und Arbeitnehmerheime). Wichtig ist bei allem nur, daß das Geld für eine längere Zeit als ein Jahr angelegt wird. So kann durchaus von einer Investition gesprochen werden, wenn beispielsweise Wein oder Holz lange gelagert wird. Im folgenden soll jedoch nur auf die Investitionen im Produktionsbereich eingegangen werden.

Jede Investition ist also eine Frage der Zukunft, bei der in längeren Zeitabschnitten gedacht wird. Die Vergangenheit hat dabei nur Bedeutung, wenn der Unternehmer aus seinen Erfahrungen auf die Zukunft schließen kann. Man kennt die Resultate der Investition eben nur „ex post“, d. h. nachdem der Umlaufprozeß abgeschlossen wurde. Da aber die Entwicklung der wirtschaftlichen und technischen Daten im inner- und außerbetrieblichen Raum Zufälligkeiten unterliegt, die die Stetigkeit des betrieblichen Geschehens stören können, muß oberstes Postulat die Investitionsplanung sein. Sie hat die Aufgabe, alle eventuellen Zufälligkeiten weitgehend auszuschalten und das geschäftliche Handeln des Betriebes und die wirtschaftliche Entwicklung der Unternehmung im voraus zu durchdenken.

In fast allen Fällen werden der Unternehmensleitung bestimmte Investitionsmöglichkeiten offenstehen. Dabei sind aber neben dem innerbetrieblichen Datum — das ist das vorhandene Kapital — vor allem außerbetriebliche Tatbestände zu beachten, da mit der Investitionsentscheidung nicht nur Auswirkungen auf den Produktionsbereich, sondern auch vor allem auf den Absatzbereich ausgehen. Ferner wird mit ihr ein ganz bestimmter Einnahmen-Ausgabenstrom ausgelöst, der nicht nur die durch die Anschaffung der Aggregate verur-

¹⁾ Vgl. zu diesen Ausführungen Albach, H.: Investition und Liquidität, Wiesbaden 1962, Axmann, N. J.: Flexible Investitions- und Finanzierungs politik, Wiesbaden 1961, Brandt, H.: Investitionspolitik des Industriebetriebes, Wiesbaden 1959, Geertman, J. A.: a. a. O., S 9 ff., Taschenbuch für die Wirtschaft, Köln 1959, S. 271 ff., Volkmann, U.: Die Finanzierung von Rationalisierungsinvestitionen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 17. Jahrgang, Heft 4, S. 237 ff. und Osthoff, H. W.: a. a. O., S. 52 ff.

sachten Ausgaben und die in späteren Perioden durch Verwertung der erzeugten Produkte erzielten Einnahmen umfaßt, sondern auch Kreditaufnahmen und Zins- und Tilgungszahlungen berücksichtigen muß. Die Investitionsentscheidung steht also in engstem Zusammenhang mit dem finanziellen Gefüge.

Damit gelangen wir zur Investitionspolitik eines jeden Unternehmers, unter der sich eine Fülle von Maßnahmen zusammenfassen läßt, die geeignet sind, die Investitionstätigkeit nach Umfang und Richtung zu beeinflussen. Mit der Investitionspolitik muß der Unternehmer stets folgenden Forderungen gerecht werden können:

sein Entschluß zur Investition muß aus einer simultanen Entscheidung über Investitions- und Finanzierungsmöglichkeiten hervorgehen;

die Investition muß dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip Rechnung tragen;

seine Entscheidung muß zu jeder Zeit die Aufrechterhaltung des „finanziellen Gleichgewichts“ gewährleisten;

die Investitionsentscheidung muß auch den anderen Bedingungen, unter denen sich der betriebliche Kombinationsprozeß vollzieht, gerecht werden. Sie muß somit dem „Gesetz der Vollständigkeit der Planung“ und dem „Ausgleichsgesetz der Planung“ Genüge leisten. Das heißt, daß alle Möglichkeiten, welche sich dem Unternehmen im Augenblick und in Zukunft bieten, und alle Daten, an denen sich die Planung auszurichten hat, systematisch erfaßt werden.

b) Die Investitionsarten

Mit jeder Investition stellt sich die Frage, was mit ihr erreicht werden soll. Je nach der Zielsetzung lassen sich finanzwirtschaftliche und produktionswirtschaftliche Investitionen unterscheiden. Bei den finanzwirtschaftlichen Investitionen steht der Gedanke der Liquiditätsreserve im Vordergrund; d. h. man erwirbt beispielsweise Wertpapiere, um diese in Zeiten steigenden Kapitalbedarfs wieder „verflüssigen“ zu können. Diese Investitionsart ist jedoch für unsere weiteren Untersuchungen ohne Bedeutung. Anders ist es dagegen bei den produktionswirtschaftlichen Investitionen: hier liegt das Aufgabengebiet der Investitionspolitik im Produktionsbereich mit all seinen Anlagen und Einrichtungen, die für den Prozeß der Leistungserstellung erforderlich sind.

Bei den produktionswirtschaftlichen Investitionen sind Gründungs- oder Erst-, Rationalisierungs-, Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen

zu unterscheiden. Unter Gründungs- oder Erstinvestitionen versteht man die Festlegung von Geld in Betriebsmitteln bei der Gründung einer Unternehmung. Investitionen mit dem Ziel, die Kosten zu senken oder mit gleichen Kosten die Leistung zu verbessern (z. B. Ersatz von Handarbeit durch Maschinenarbeit), werden als Rationalisierungsinvestitionen bezeichnet. Sie unterscheiden sich damit hinsichtlich der Zielsetzung von den Ersatzinvestitionen, bei denen es sich um den Ersatz einer unbrauchbar gewordenen Anlage durch eine neue mit ungefähr der gleichen Leistung handelt. Es dürfen also keine wesentlichen Änderungen im Fertigungsverfahren, in der Leistung und den Fertigungskosten eintreten. In den meisten Fällen der Ersatzinvestitionen wird jedoch infolge der technischen Weiterentwicklung die unbrauchbar gewordene Anlage durch eine neue Anlage mit höherer Leistung ersetzt. Die Praxis wählt für diesen Tatbestand den Begriff „erweiternde Ersatzinvestition“. Als dritte Art sind die Erweiterungsinvestitionen zu nennen, bei denen zum Zwecke der Produktionsausweitung Anlagen, die in gleicher Art meist schon vorhanden sind, zusätzlich beschafft werden (z. B. Bau einer weiteren Walzfertigstraße in einem Stahlwerk).

Alle genannten Investitionsarten unterscheiden sich somit hinsichtlich der Zielsetzung, die mit der Investition erreicht werden soll. Neben den Investitionen, die ausschließlich oder überwiegend zur Erreichung einer der Zwecke (Rationalisierung, Ersatz bzw. Erweiterung) durchgeführt werden, gibt es vielfach Maßnahmen, bei denen sich die Zielsetzungen überschneiden. So kennt die Praxis zahlreiche Beispiele, in denen neben dem Fall der oben geschilderten „erweiternden Ersatzinvestition“ gleichzeitig Maßnahmen zur Rationalisierung getroffen werden; oder durch eine Maßnahme, die ausschließlich in der Rationalisierungsabsicht bestand, kann sich gleichzeitig eine Leistungssteigerung und damit eine Erweiterung ergeben.

Das Ziel einer jeden Investitionspolitik aber muß es sein, daß der Betrieb, der als Erwerbsunternehmen geführt wird, wirtschaftlich gestaltet ist. Das heißt, alle Maßnahmen müssen darauf ausgerichtet sein, daß die Erträge die Aufwendungen um soviel übersteigen, daß das dem Betrieb zur Verfügung stehende Kapital eine solche Verzinsung erfährt, die den Kapitalgebern attraktiv oder angemessen erscheint — ein Grundsatz, der insbesondere auch für Rationalisierungsmaßnahmen gilt.

2. Zielsetzung und Aufgabenstellung unternehmerischer Investitionsentscheidungen

Bei jedem Erwerbsunternehmen, d. h. bei auf Gewinn gerichteten Betrieben, sollte sich der Betriebszweck nicht auf die Erzielung des Höchstgewinns beschränken, sondern jenes Gewinns, der eine möglichst günstige Relation zum eingesetzten Kapital ergibt. Das Verhältnis von eingesetztem Kapital und Gewinn wird durch die Rentabilität ausgedrückt.

Jeder Einsatz von neuem Kapital, also jede neue Investition, wird somit von den Rentabilitätserwartungen des Unternehmers bestimmt. Man kann daher auch sagen, daß der Betriebszweck für ihn in der Erzielung einer möglichst hohen Rentabilität besteht. Außer dem Hauptelement, dem vorhandenen Kapital, ist dieses Streben letztlich aber von den Faktoren „Umsatz“ und „Kosten“ abhängig — zwei Größen, die nicht beliebig zu verändern sind. Deshalb ergeben sich hieraus die eigentlichen Engpässe des Betriebes.

Auf der Kostenseite wird dies deutlich, wenn die Güternachfrage allgemein größer ist als das Angebot. Diesen Fall bezeichnet man als Verkäufermärkte, wie sie in den ersten Jahren nach der Währungsreform in der Bundesrepublik Deutschland typisch waren. In dieser Marktsituation liegt der Engpaß beim Kapital, das ja als knappes Gut nicht beliebig verfügbar ist. Hieraus erklärt sich gleichzeitig, daß der Faktor Kosten, der den Güter- und/oder Kapitalverzehr umfaßt, ebenfalls nicht beliebig verändert werden kann.

Gehen wir jedoch in der freien Wirtschaft von dem Normalfall aus: die Produktion für den anonymen Markt in der Form des Käufermarktes, bei dem das Warenangebot die Nachfrage übersteigt. Hierbei liegt der Engpaß des Betriebes nicht in erster Linie beim Kapital bzw. den Kosten, sondern beim Umsatz, der von der Nachfrage bestimmt wird. So will es gleichzeitig die Struktur der freien Wirtschaft, in der der Marktpreis die Güterverteilung steuert und der Unternehmer seine Produkte nur insofern vergütet bekommen soll, als hierfür Nachfrage besteht.

Beim Streben nach Gewinn sind jedem Betrieb somit auf der Kostenseite durch das Kapital und auf der Umsatzseite durch die Nachfrage Grenzen gesteckt. Daneben sind zwar noch andere Engpässe denkbar, wie beispielsweise Knappheit an geeigneten Arbeitskräften, an Raum, Rohstoffen usw. Sieht man jedoch von gebundenen Preisen, Löhnen, Mieten und dgl. ab, so lassen sich letztlich alle auf den Engpaß Kapital zurückführen.

Etwas anderes ist es aber, wenn das Geld seine Tauschfunktion nur noch unvollständig ausüben kann, weil es keinen Wertmaßstab mehr für die Knappheit der Güter darstellt, wie es z. B. in Kriegszeiten der Fall sein kann. In solchen Ausnahmesituationen bildet dann nicht mehr das Kapital den Engpaß, sondern der Rohstoff, die Maschinen u. a.¹⁾.

Die obigen Ausführungen verdeutlichen, daß im Normalfall mit jeder Kapitaldisposition Kalkulationen und Überlegungen darüber erforderlich sind, ob sich die beabsichtigte Anschaffung eines mittel- oder langfristig nutzbaren Betriebsmittels als sinnvoll erweist oder nicht. Das heißt, daß sich jede Kapitaldisposition in einer Investitionsplanung niederschlagen muß, die sich ihrerseits wieder auf Grund verschiedener Investitionsrechnungen vollzieht, auf die jedoch gemäß der Zielsetzung dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden kann²⁾.

Diese Maßnahmen sollen die Grundlage für die Entscheidung über die Zweckmäßigkeit einer Investition bilden. Das bedeutet: mit ihnen soll festgestellt werden, ob das Investitionsobjekt in Zukunft wirtschaftlich arbeiten wird oder aber ein Vergleich darüber angestellt werden, welches von mehreren Investitionsobjekten zukünftig das wirtschaftlichere ist — also eine Wirtschaftlichkeitsrechnung. Gegenstand solcher Rechnungen sind die auf Grund der Investition geschätzten zukünftigen Einnahmen und Ausgaben. Es können aber auch die Erlöse und die Kosten sein. Dabei ist besonders zu beachten, daß die wertmäßigen und zeitlichen Differenzen zwischen Ausgaben und Einnahmen einerseits und Kosten und Erlösen andererseits durch die kalkulatorischen Zinsen ausgeglichen werden sollen (die sogenannte Ausgleichsfunktion der kalkulatorischen Zinsen)³⁾. Das heißt, daß in die Kostenrechnung für die Bereitstellung des zu investierenden Kapitals Kosten eingesetzt werden, unabhängig davon, ob für Eigenkapital Zinsen gewährt werden oder in welcher Höhe eine Zinszahlung für Fremdkapital erfolgt.

Da die Rentabilitätserwartung eine Frage der Zukunft ist und die Ergebnisse mit der mehr oder weniger großen Unsicherheit einer Schätzung behaftet sind, zu denen noch Unwägbarkeiten, die die Unternehmerentscheidung beeinflussen, hinzukommen, muß jede In-

1) Vgl. Geertman, J. A.: a. a. O., S. 2 f.

2) Vgl. hierzu Schneider, E.: Wirtschaftlichkeitsrechnung, Bern, Tübingen 1951, Kosiol, E.: Anlagenrechnung, Wiesbaden 1955 und Terborgh, G.: Leitfaden der betrieblichen Investitionspolitik, Wiesbaden 1962

3) Vgl. Gabler, Th.: a. a. O., erster Band, Spalte 1555

vestitionsentscheidung auf Zusammenarbeit zwischen dem technischen Bereich, dem Verkauf und dem kaufmännischen Bereich beruhen. Für die Erstellung der Wirtschaftlichkeitsrechnungen ist jedoch der kaufmännische Bereich zuständig und verantwortlich.

Vor Inangriffnahme einer jeden Wirtschaftlichkeitsrechnung müssen für jede Investition bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. So ist es unerlässlich, daß die verantwortliche technische Planungsstelle den gesamten Investitionsaufwand angibt, um so zu einer vollständigen Investitionsplanung zu gelangen. Insbesondere sind dabei alle notwendigen Folgeinvestitionen zu berücksichtigen und in die Wirtschaftlichkeitsrechnung einzubeziehen. Ferner ist es für die Ermittlung der Kosten erforderlich, daß von der verantwortlichen technischen Planungsstelle ein einwandfreies Mengen- und Zeitengerüst aufgestellt wird, das als Grundlage der Wirtschaftlichkeitsrechnung dienen soll. Nicht zuletzt ist für die Erlöseite entscheidend, daß von der Verkaufsabteilung die zukünftigen Absatzmöglichkeiten möglichst genau hinsichtlich der Absatzmengen und der erzielbaren Nettoerlöse bestimmt werden und beim eventuellen Anfall von Kuppelprodukten die nutzbringende Verwendung auch dieses Teiles geprüft wird.

Diese Planung der zukünftigen Marktlage sollte möglichst detailliert erfolgen und wegen des unterschiedlichen Preisniveaus mindestens die Aussichten im Inlands- und Auslandsgeschäft getrennt erfassen. Gegebenenfalls kann für die Erlöseite auch eine Ober- und Untergrenze eingesetzt werden ¹⁾).

Damit ist die Notwendigkeit einer sorgfältigen Investitionsplanung bzw. Wirtschaftlichkeitsrechnung für Investitionen aufgezeigt worden. Diese Forderung ist in den letzten Jahren in zunehmendem Maße befolgt worden, vor allem von den Klein- und Mittelbetrieben. Was die Groß- und ein Teil der Mittelbetriebe schon lange zuvor angewandt hatten, wurde erst mit dem Zeitpunkt sozusagen zur Auflage für die gesamte deutsche Industrie, als es nämlich galt, die Methoden der Betriebsführung den Gegebenheiten des Gemeinsamen Europäischen Marktes anzupassen. Ein verantwortungsbewußter Unternehmer kann und darf sich nämlich heute nicht mehr damit zufrieden geben, aus der am Jahresende erstellten Bilanz den Erfolg des abgelaufenen Ge-

¹⁾ Vgl. hierzu die nicht veröffentlichten Richtlinien der Mannesmann AG für die Erstellung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen für Investitionen, Düsseldorf 1963 und den nicht veröffentlichten Studienbericht des Rationalisierungs-Kuratoriums der Deutschen Wirtschaft über Finanzierung und Investitionen in den USA, Frankfurt a. M. 1964

schäftsjahres ersehen und auf Grund dessen seine zukünftigen Investitionsentscheidungen treffen zu wollen. Gerade bei der Kompliziertheit des heutigen Wirtschaftssystems sollte sich der Unternehmer nicht mehr auf sein Fingerspitzengefühl allein verlassen. „Er muß vielmehr innerbetrieblich möglichst viel automatisch wirkende und ineinandergreifende Kontrollen einbauen, um Fehldispositionen möglichst auszuschalten“¹⁾.

3. Die Auswirkungen auf die Investitionsentscheidungen

Bei den nun folgenden Ausführungen über die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Investitionspolitik und -entscheidungen in der Bundesrepublik Deutschland soll auf eine Behandlung einzelner Industriezweige verzichtet werden. Die Gründe dafür sind, daß bei der Bereitstellung von Arbeitsmaterial und Unterlagen seitens der Unternehmen einige Zurückhaltung geübt worden ist, die ein solches Vorgehen verhindert. Zum anderen aber könnten dadurch auch sehr leicht die Übersichtlichkeit und die Geschlossenheit dieses Fragenkomplexes gestört werden, denn das Investitionsproblem gilt gleichermaßen für die gesamte deutsche Industrie, vielleicht bei einem Industriezweig etwas stärker als bei dem anderen. Insgesamt ist festzuhalten, daß die Industrieproduktion der Bundesrepublik in den ersten vier Jahren seit dem Bestehen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft etwas über dem Durchschnittswachstum der Gemeinschaft lag. Im Jahre 1962 erreichte sie demgegenüber nur den EWG-Durchschnitt und blieb 1963 sogar drei Punkte darunter. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß die Wachstumsrate der Investitionen der deutschen Unternehmen im Vergleich zu dem Investitionswachstum der EWG-Partner immer mehr gefallen ist und im Jahre 1963 sogar sehr niedrig war. Die Tabelle auf Seite 136 unterstreicht diese Feststellung²⁾.

Bei all den negativen Erkenntnissen, die sich aus dieser Übersicht ergeben, dürfen jedoch nicht die Faktoren übersehen werden, die die deutschen Unternehmen im Vergleich zu ihren Konkurrenten aus dem EWG-Raum belasten bzw. belastet haben. So waren es die enormen Anforderungen des Wiederaufbaus der zerstörten und demontierten Betriebe sowie die Notwendigkeit, für zehn Millionen Vertriebene und Flüchtlinge in verhältnismäßig kurzer Zeit Arbeits-

¹⁾ Leitze, H.: Liquiditätskontrolle als Mittel der Betriebsüberwachung, Hann. Münden 1953, S. 33

²⁾ Quelle hierzu: Jahresbericht der Europäischen Investitionsbank, 1963

Zuwachsraten der Anlageinvestitionen der Gemeinschaft (in Prozenten gegenüber dem Vorjahr)

Land	Wert			Volumen		
	1961	1962	1963	1961	1962	1963
Deutschland	14,3	11,3	4,9	9,4	5,4	1,8
Frankreich	13,8	11,3	11,0	10,5	7,5	5,9
Italien	14,8	14,6	11,8	12,3	8,9	5,5
Niederlande	7,7	6,9	10,5	6,1	4,2	4,3
Belgien	4,7	6,9	10,0	2,8	1,6	4,5
Luxemburg	16,0	—	—	—	—	—
Gemeinschaft	13,0	11,0	9,0	9,5	6,3	4,0

plätze zu schaffen, die die Bildung ausreichenden Eigenkapitals bei den deutschen Unternehmen sehr erschwert und somit die Investitionsentscheidungen in gewisser Sicht beeinflusst haben. Ein weiterer Grund ist die Tatsache, daß die Industrien in den übrigen EWG-Mitgliedstaaten von der öffentlichen Hand teilweise stärker gefördert werden als in der Bundesrepublik. So war es deshalb gerade Frankreich und Italien möglich, sich beispielsweise auf dem Stahlmarkt selbst an die Stelle bisheriger Lieferanten zu setzen. Es bleibt jedoch festzuhalten, daß die Bundesrepublik ihre Investitionspolitik und -entscheidungen, die in allen Fällen zugleich Standortentscheidungen darstellen, intensivieren muß, wenn sie nicht Gefahr laufen will, den Anschluß an die Entwicklung in Europa und darüber hinaus in der Welt zu verlieren. Nicht zuletzt bleibt unter dem Gesichtspunkt der Spannungen auf dem Arbeitsmarkt die Förderung von Investitionen zur weiteren Rationalisierung des Produktionsapparates eine vordringliche Aufgabe.

a) Der Zwang zur Modernisierung und Rationalisierung

Selbstverständlich ist, und das zeigten die obigen Ausführungen über die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Standortentscheidungen aus der Sicht des Produktionsbereiches, schon einiges in dieser Richtung getan worden. Jede Investitionsentscheidung sollte jedoch nicht nur deshalb getroffen werden, weil unter Umständen steigende Preise und damit steigende Gewinnchancen zu erwarten sind. Vielmehr bleibt zu überlegen, daß manchmal die Gewinnchance weniger wichtig ist als die Vergrößerung oder die Sicherung des Marktanteils, denn gerade in einer wachsenden Wirtschaft ist es wichtiger, den Marktanteil zu vergrößern, wenn dadurch tiefer in die Ein-

kommenspyramide eingedrungen und so über den größeren Marktanteil zwar ein niedrigerer Gewinnsatz aber doch im Endeffekt eine höhere Gesamtgewinnsumme herausgeholt werden kann¹⁾). Dabei bleibt jedoch zu berücksichtigen, daß es sich bei der Investitionspolitik nicht nur um den Kampf um Expansion und Marktanteil handeln darf. Wichtiger als diese beiden Faktoren ist die Rentabilität des eingesetzten Kapitals, von der wir an anderer Stelle bereits gesprochen haben.

Noch von einer anderen Seite aus kann das Investitionsproblem betrachtet werden. Diese Betrachtung ist besonders nützlich, denn eine gute Beschäftigungslage, wie sie augenblicklich vorherrscht, ist voller Versuchungen. Die meisten Fehlinvestitionen werden erfahrungsgemäß dann getroffen, wenn die Auftragsbücher voll sind.

Es wäre verlockend zu sagen, daß die deutsche Industrie, „übern Berg“ sei, daß ihr eine heitere Zukunft bevorstehe und die Wachstumsraten des Verbrauchs sie aller Sorgen entheben würden, falls sie technisch auf der Höhe der Zeit bleibe. Niemand weiß es und kann sagen, ob die vorausgesagten Verbrauchszuwachsraten übertroffen oder unterschritten werden. Denn ließe sich der Verbrauch vorausberechnen, wäre die Führung einer Fabrik risikofrei. Fiele das Risiko fort, gäbe es keinen moralischen Anspruch auf Gewinn. Wir hätten dann keine Verteilungswirtschaft, keine Marktwirtschaft mehr. Gerade der Marktwirtschaft ist jedoch das Risiko eigen. Es möglichst zu begrenzen ist die große unternehmerische Kunst. Deshalb können auch die Verbrauchsprognosen zu dieser Begrenzung nur insofern etwas beitragen, als sie gewisse Warnungstafeln vor allzu großer Geschwindigkeit bei den Investitionserweiterungen setzen. „Sie bieten . . . keine Garantie vor Unfällen, innerhalb der von den Prognosen für möglich gehaltenen Geschwindigkeiten. Wichtiger als solche Prognosen ist die Orientierung über die allgemeine Beschaffenheit des Weges, der vor uns liegt“²⁾). Diesen Weg aber geht die Bundesrepublik mit den übrigen Mitgliedern der Montanunion bzw. der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gemeinsam.

Damit haben wir kurz die allgemeinen Anforderungen an die Investitionspolitik eines jeden Unternehmers in einem Gemeinsamen Europäischen Markt aufgezeigt. Wenden wir uns nun der Frage zu, wie sich die europäische Integration speziell auf die Investitionsent-

1) Vgl. Pentzlin, K.: a. a. O., S. 390

2) Continental Eisenhandel; Kommentar: Die Rolle des Valentin, Frankfurt a. M., Heft 10, Oktober 1964, S. 23

scheidungen — sei es die einer Erst-, Ersatz-, Erweiterungs- oder Rationalisierungsinvestition — bisher bereits ausgewirkt hat oder aber in Zukunft sicherlich noch stärker auswirken wird. Zwar ist der europäische Integrationsprozeß noch nicht abgeschlossen, und bis zu dessen Abschluß wird noch eine Anzahl von Problemen gelöst werden müssen, doch werden schon heute als seine Folge umwälzende Neuerungen immer deutlicher erkennbar. Vielleicht werden in zehn oder fünfzehn Jahren Einrichtungen und Anlagen installiert sein, die uns heute vielleicht nicht einmal der Art nach bekannt sind. Die Entwicklung wird es mit sich bringen, daß neue und kostspielige Investitionen erzwungen und vorhandene Anlagen gleichzeitig und unerwartet schnell entwertet werden. Dabei werden die Erlöse unter dem Druck steigender Kosten, weltweiter Konkurrenz und zunehmender Substitutionsmöglichkeiten stehen. Alles zusammen aber gibt das eisige Klima der Not ab, die bekanntlich besonders erfinderisch macht. Jede Investitionsentscheidung muß sich demzufolge auf der Grundlage bestimmter Gesichtspunkte vollziehen. Das gilt in besonderem Maße für Rationalisierungsinvestitionen, da ihnen die größte Bedeutung auf dem integrierten Markt zukommt; denn rationalisieren heißt rechnen mit jedem Pfennig.

Die eine Seite der Medaille bildet somit der Produktionsbereich mit den in ihm vorzunehmenden Investitionsentscheidungen. Gerade in einem Gemeinsamen Europäischen Markt wären die Betrachtungen jedoch unvollständig, wollte man die andere Seite unberücksichtigt lassen, auf der der Markt mit den vielfältigen Wünschen und Forderungen der Kundschaft steht. Letzten Endes sind es nämlich deren Wünsche, die bestimmen, ob investiert werden soll bzw. muß und wieviel und was produziert und auf den vielen Teilmärkten, die es für die mannigfaltigen Erzeugnisse einer Unternehmung gibt, abgesetzt werden kann. Damit können ferner Beschaffungsüberlegungen verbunden sein. Das Investitionsproblem im eigentlichen Produktionsbereich ist somit wiederum sehr eng mit dem Beschaffungs- und Absatzmarkt einer Unternehmung verbunden.

Der integrierte europäische Markt wird sich auch künftig aus einer gewissen Sicht von einem nationalen Markt nicht unterscheiden, da die generelle Leistungsfähigkeit des einzelnen Unternehmens stets im Verhältnis zu seinen Konkurrenten zu sehen und von dem einer ständigen Rationalisierung unterworfenen technisch-kaufmännischen Niveau abhängig ist. Die Differenzierung der Unternehmen untereinander setzt jedoch erst — und das gilt insbesondere in einem Gemeinsamen Europäischen Markt — bei den Wettbewerbsbedingungen

ein, wenn es um die Versorgung der einzelnen Kunden geht. Unter diesem Gesichtspunkt müssen nun auch die Investitionsentscheidungen getroffen werden; d. h. in einem integrierten Europa, das schon bis heute eine Gleichartigkeit der Produktionsbedingungen und eine abnehmende Bedeutung der Standortvorteile herbeigeführt hat, muß mit der Investitionsentscheidung stets ein Kundendienst „nach Maß“ gewährleistet sein, um sich so an dem einmal eingenommenen Standort auch in Zukunft behaupten zu können. Diese Forderung gilt vornehmlich für die Rationalisierungsinvestitionen und all den damit zusammenhängenden Tatbeständen, denn gerade sie sind durch die europäische Integration ausgelöst worden.

In der Tat kann und muß der Lieferant bei den gegebenen Marktverhältnissen der beste Rationalisator des Kunden sein. Nun ist im wirtschaftlichen Prozeß jedoch jedes Unternehmen Lieferant und Kunde zugleich. Deshalb bedeutet Rationalisierung für das Unternehmen die Notwendigkeit, sich von den Lieferanten willig rationalisieren zu lassen und seinerseits als Lieferant willig den eigenen Kunden zu rationalisieren. Damit ist jedoch nicht der Vorgang der Rationalisierung selbst gemeint, sondern die geistige Initialzündung zur Rationalisierung auf Grund von Kräften, die nicht dem eigenen Unternehmen angehören. Selbstverständlich setzt das bei jedem ein Wissen und Denken über den gesamten Unternehmensbereich voraus, und das ausgerechnet in einer Zeit, die ohne hochgezüchtete Spezialisten in allen Bereichen des eigenen Unternehmens gar nicht auskommt. Das erleichtert die neu gestellte Aufgabe nicht. Aber gerade im Zeitalter zunehmender Wettbewerbsverhältnisse auf europäischer Ebene ist eine Umstellung der Denkweise unbedingt erforderlich. So können es Erzgruben, Kohlenzechen, Öllieferanten, Maschinenfabriken, um nur einige Beispiele zu nennen, dem zahlenden und abnehmenden Eisen- und Stahlunternehmen nicht mehr überlassen, wie es die gekaufte Ware am zweckmäßigsten erhält und verwendet. Sie würden ihre Kunden sicherlich schnell verlieren. Vielmehr müssen sie sich die Sorgen ihrer Kunden, also beispielsweise der Eisen- und Stahlindustrie, zu eigen machen. Bei den von ihnen getroffenen Investitionsentscheidungen muß berücksichtigt werden, wie man mit geringerem Einsatz je Erzeugungseinheit auskommen kann, sei es, daß man besonders aufbereitetes Material liefert, sei es, daß man die Transport- und Umschlagsmöglichkeiten verbessert (Großschiffe, Pipelines) u. ä. Besonders aus dieser Sicht heraus wird die europäische wirtschaftliche Integration die Investitionen in der deutschen Wirtschaft noch sehr stark beeinflussen. Der Trend wird nicht anders sein als in den USA, wo

beispielsweise 1957 in den Hochöfen noch 40 % der Erze so verbraucht wurden, wie sie aus der Erzgrube kamen. Demgegenüber waren es 1964 nur noch 13 %. „Je williger, verständnisvoller und sachverständiger der Lieferant an solchen Entwicklungen bei seinen Kunden mitarbeitet, desto sicherer wird seine eigene wirtschaftliche Existenz. Denn diese hängt jedoch einzig und allein von nachhaltig wirtschaftlich gesunden Kunden ab“¹⁾).

Das obige Beispiel des Eisen- und Stahlunternehmens läßt sich jedoch noch weiterbilden. Wir hatten festgestellt, welche Überlegungen die Zulieferbetriebe bei eventuellen Rationalisierungsinvestitionen im Hinblick auf ihren Kunden, dem Eisen- und Stahlunternehmen, anstellen müssen. Umgekehrt ist nun aber auch dieses Unternehmen von guten und sicheren Kunden, das sind die am Stahlverbrauch gut verdienenden Stahlverarbeiter, abhängig. Und jeder verdient bekanntlich dann am besten, wenn er genau das bekommt, was er qualitativ gebraucht, nicht weniger, aber auch nicht mehr, d. h. wenn er „nach Maß“ bedient wird.

Dieses Beispiel, das stellvertretend für sämtliche Industriezweige gelten möge, zeigt sehr deutlich, daß man Produktion, Verpackung, Transport und Verbrauch von Gütern nicht mehr getrennt sehen darf. Bisher waren für das Rationalisierungsdenken Zeitstudien im eigenen Unternehmen typisch. Die zukünftigen Rationalisierungsbemühungen werden jedoch durch Funktionsstudien über den ganzen Wirtschaftsablauf hinweg mit dem Ziel äußerster Konzentration auf die eigentlichen Unternehmensaufgaben gekennzeichnet sein müssen. Keine Unternehmung und kein einzelner Betriebsteil können und dürfen jedenfalls bei ihren Investitionsentscheidungen ihr Augenmerk nicht mehr nur auf den eigenen unmittelbaren Arbeitsvorgang richten und im übrigen nach dem Grundsatz handeln: „Vor mir und nach mir die Sintflut“; sollen doch die Lieferanten und Kunden selber zusehen, wie sie mit ihren Sorgen fertig werden. Vielmehr ist jeder Industriezweig gut beraten, wenn er mittels der eigenen Investitionsentscheidungen gerade seinen Kunden in Anpassung an den technischen Fortschritt der Produktion und die gewandelten Verbrauchergewohnheiten der Händlerkunden rationalisieren hilft. Das wird natürlich bei verschiedenen Wirtschaftszweigen nicht ohne — vielleicht sogar schmerzliche — Strukturänderungen abgehen. Da die moderne Industrie im Rahmen der europäischen Integration schon rein technisch auf Massenfertigung, auf große Serien angelegt ist, stehen alle Beteiligten vor

¹⁾ Kuhnke, H.: a. a. O., S. 30

derselben schwierigen Aufgabe: ihre Investitionsentscheidungen müssen so getroffen werden, daß ein rationelles Arbeiten in großer Serie unter den gegebenen Umständen möglich ist und dabei gleichzeitig doch die Kunden so individuell wie nur eben möglich beliefert werden können, damit diese ihrerseits rationell arbeiten können. Solche Überlegungen liegen beispielsweise in der Eisen- und Stahlindustrie den Vereinbarungen zwischen mehreren Stahlunternehmen über Spezialisierung der Walzstraßen mit dem gemeinsamen Verkauf zu Grunde (z. B. Salzgitter AG und Ilseder Hütte für Walzdraht und Stabstahl). Solche Vereinbarungen bedürfen natürlich laut Vertrag der Genehmigung, in diesem Beispiel der Genehmigung der Hohen Behörde in Luxemburg.

Rationalisieren heißt nicht zuletzt aber auch konzentrieren, d. h. sich nicht zu zersplittern, sondern auf das Wesentliche zu beschränken. Bei allem sollte jedoch immer daran gedacht werden, daß man nicht fremde Märkte je nach deren Bedarf versorgen und auf das Wachstum dieser Märkte vertrauen sollte, sondern sich seinen eigenen Markt — notfalls aggressiv, also über die Technologie — und — *horribile dictu* — sogar über den Preis — schafft und dann verteidigt. Daraus ergibt sich insoweit über die Rationalisierung stets eine Aufgabe der Unternehmensführung, die nicht in vollem Umfang delegierbar ist. Die Folgen hieraus kann jedoch nur derjenige bedenken, der bereit ist, gleichsam auch mit dem Kopf des jeweilig anderen zu denken, in den Schuhen des jeweilig anderen zu stehen und in der Sprache des jeweilig anderen zu sprechen, d. h. jeder Unternehmer sollte nicht mehr wie bisher nur zu seiner eigenen Welt, sondern auch zu der Welt des anderen sprechen ¹⁾.

b) Der Zwang zur Produktionsumstellung

Neben all diesen Gesichtspunkten, die bei der Vornahme von Investitionen im Rahmen der europäischen Integration stets beachtet werden müssen, wenn man sich seinen Absatzmarkt sichern will, gibt es Fälle, in denen sich ganze Industriegebiete in der Bundesrepublik umgestellt und ihre Investitionsentscheidungen gewissermaßen in eine andere Richtung verlagert haben. Ein Beispiel hierzu liefert das Siegerland. Wir hatten bereits an anderer Stelle über das wirtschaftliche Zurückbleiben dieses Industriegebietes berichtet und dabei als Ursachen die Nachteile der Strukturierung und der ungünstigen Verkehrslage angeführt. Solche Rückgangerscheinungen als Folge der

¹⁾ Vgl. Kuhnke, H.: a. a. O., S. 30 f.

Gründung des Gemeinsamen Marktes trifft man aber auch in anderen Gebieten des integrierten Raumes, wo sich oft sogar noch bedeutendere Industriezentren als das Siegerland auf neue Wirtschaftszweige umstellen müssen. In solchen Fällen handelt es sich im wesentlichen um die Anpassung ehemals dynamischer, heute jedoch im Rückgang befindlicher Gebiete. Es ist bemerkenswert, daß der Rückgang in Zonen auftritt, deren Produktion sich um gewisse herkömmliche Wirtschaftszweige kristallisiert hat. Diese Entwicklung kann verschiedene Gründe haben. Im allgemeinen ist sie die Folge von Änderungen der Produktionsbedingungen oder der Nachfrage, d. h. Erschöpfung der natürlichen Hilfsquellen bei der Grundstoffindustrie, Konkurrenz durch Ersatzstoffe, Änderung der Transportkosten und dadurch der Handelsströme usw. Besonders betroffen sind Gebiete mit veralteter Industriestruktur und mit Monoindustrie¹⁾. So hat sich auch infolge der weltwirtschaftlichen Entwicklung die Situation des Siegerlandes sehr verschärft; denn die Verbilligung der hochwertigen Auslandserze und die Aufhebung der Ausnahmetarife durch die Hohe Behörde der Montanunion in Luxemburg hatten die Einstellung des Eisenerzbergbaues zur Folge. Es wurde aufgezeigt, wie der verschärfte Wettbewerb im Bereich der Montanunion und des Gemeinsamen Europäischen Marktes dieses ungünstig strukturierte Gebiet besonders hart treffen und dessen Standortbedingungen gegenüber verkehrsgünstiger gelegenen Revieren verschlechtern mußte.

So ist die heutige Wirtschaftsstruktur des Siegerlandes nur aus der historischen Entwicklung zu verstehen. Ihre charakteristischen Merkmale erhielt die Wirtschaft durch den Eisenerzbergbau, die Eisengewinnung und die aus ihr hervorgegangene Industrie der Eisenverarbeitung. Man kann dieses Land mit gutem Recht die Wiege der deutschen Eisenindustrie nennen, denn nach zuverlässigen Aufzeichnungen gab es in der Mitte des 15. Jahrhunderts 40 Eisenwerke, davon 13 reine Blashütten und 12 Hammerhütten. Die Voraussetzungen für die Entwicklung dieser Industrie haben das reichliche Vorkommen von Erzen, Wald und Wasser geliefert. Mit der früher ihm so eigentümlichen Haubergswirtschaft hat sich das Siegerland zu einem Industriegebiet Deutschlands entwickelt, das schon eine große Bedeutung gewonnen hatte, als beispielsweise das heutige Ruhrgebiet noch Bauernland war²⁾. Darüber hinaus war es aber auch Heimat der bedeutend-

¹⁾ Vgl. Marjolin, R.: a. a. Ö., S. 23

²⁾ Vgl. Cramer, H.: Tradition und Fortschritt im Siegerländer Hüttenwesen, in: Continental Eisenhandel, Jahrgang 1965, Februar 1965, Nr. 2, S. 44

sten europäischen Eisen- und Stahlerzeugungsstätten, die ihren Standort nach den wichtigsten Rohstoffen Erz und Holzkohle ausgerichtet hatte. Eine Wende trat nach der Entstehung von Hochöfen und nach der Entwicklung des Thomas-Konverters mit der Umstellung der Roheisengewinnung auf Steinkohlenbasis ein. Damit aber verlagerte sich der Standort nach den Gebieten, die entweder Steinkohle oder Eisenerz in ausreichender Menge und Qualität unmittelbar zur Verfügung hatten.

Die eingetretene Strukturveränderung im Siegerland wurde jedoch zunächst in einer Zeit rasch fortschreitender Industrialisierung durch die stürmisch zunehmende Nachfrage nach Stahl und Stahlerzeugnissen überlagert. Das änderte sich jedoch gegen Ende der zwanziger Jahre, besonders aber im Verlauf der Weltwirtschaftskrise, als sich der Wettbewerb auf dem Stahlmarkt zuspitzte. Der hohe Frachtkostenanteil, bedingt durch den ungünstigen Standort, erwies sich mehr und mehr als entscheidender Nachteil gegenüber den großen Massenstahlwerken an der Ruhr. Einige Hütten erlagen dem Konkurrenzkampf und die einstmals blühende, nach den Rohstoffen Erz und Holzkohle ausgerichtete Eisen schaffende Industrie des Siegerlandes schien zum Absterben verurteilt. Von einigen anderen wiederum wurde, gestützt auf einen Stamm bewährter, zum Teil seit Jahrzehnten in der Stahlindustrie erfahrener Mitarbeiter, die Umstellung auf die Erzeugung von Qualitäts- und Edelstahl eingeleitet.

Die Erfolge im industriellen Bereich des Siegerlandes können aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß weiterhin große Anstrengungen erforderlich sind, um das Geschaffene zu erhalten und eventuell sogar weiter auszubauen. Denn trotz Mechanisierung der Gruben und mehrerer Zusammenlegungen von selbständigen Einzelbetrieben zu Verbundbetrieben konnte infolge schlechter Absatzlage und des starken Wettbewerbs durch ausländische Erze der jahrhundertalte heimische Erzbergbau nicht aufrechterhalten werden. So wurde am 31. März 1965 die letzte Grube im rheinland-pfälzischen Teil des Siegerlandes geschlossen. Trotz allem bleibt das Siegerland jedoch ein Eisenland, und seine Wirtschaftsstruktur wird schwerpunktmäßig auf das Eisen ausgerichtet bleiben.

Das Siegerland, das heute dennoch als das kleine Ruhrgebiet bezeichnet wird, ist das Beispiel eines alten Industriegebietes, das im Laufe der Zeit zwar manchen bedeutenden Produktionszweig im Zuge der technischen Entwicklung hat aufgeben oder in seinem Umfang einschränken müssen, dessen Unternehmer und Arbeiter es jedoch mittels

geschickter Investitionsentscheidungen und dank ihrer Anpassungsfähigkeit und Zielstrebigkeit immer wieder verstanden haben, den Anschluß an die technische Entwicklung zu finden und aus den alten, absterbenden Industriezweigen neue und aussichtsreiche Produktionszweige zu entwickeln (z. B. Übergang vom Erzbergbau zum Maschinenbau und zur Produktion von Qualitätsfeinblechen).

Dieser Umstellungsprozeß hat nun mit der Bildung des Gemeinsamen Europäischen Marktes neuen Auftrieb erhalten, d. h. die europäische Integration hat den Investitionsentscheidungen der Unternehmer des Siegerländer Raumes erneute Impulse gegeben. Zwar ist es auch heute noch so, daß gegenüber der Eisenindustrie alle übrigen Industriezweige an Bedeutung verlieren, jedoch zeichnet es sich bereits ab, daß infolge des zurückgehenden Bergbaus in einigen Bergwerksorten die Bekleidungsindustrie auflebt. Ferner wird wegen der ausgedehnten Waldflächen die Holzverarbeitung größere Bedeutung als bisher erlangen und die bisher vorhandenen kleineren und mittleren Möbelfabriken, Furnierwerke und Holzgerätefabriken aufblühen lassen. Nicht zuletzt aber hat sich die europäische Integration auf die Investitionsentscheidungen der Siegerländer Wirtschaft dergestalt ausgewirkt, daß man zum umfangreichen Bau von insbesondere Schreib- und Rechenmaschinen, Stahlgerüsten, Aufzügen, Fördertürmen, Drehscheiben, Güterwagen, Kessel- und Spezialwaggonen übergegangen ist ¹⁾.

Diese anhand des Siegerlandes dargelegte Abhandlung über die Notwendigkeit einer Produktionsumstellung gilt gleichermaßen aber auch für all die anderen derartig betroffenen Gebiete, wie beispielsweise die Grenzgebiete der Bundesrepublik Deutschland. Dabei ist allgemein zu beachten, daß es vor der Schaffung neuer Tätigkeiten gilt, die bereits bestehenden Unternehmen zur Modernisierung, Rationalisierung und Umstellung anzuhalten, um so ihre Rentabilität oder ihre Produktivität zu steigern. Man darf indessen nicht übersehen, daß gerade diese Probleme vielleicht die größten Schwierigkeiten bereiten. Stets muß man jedoch unter zeitweiligen Opfern Wandlungen auf sich nehmen, die unter Umständen den ganzen gewohnten Lebensstil umwälzend verändern. Die eingefahrenen Wege wird man

¹⁾ Vgl. Schwarz, H. O.: Bessere Standortbedingungen im Siegerland, in: *Continentaler Eisenhandel*, Jahrgang 1965, Februar 1965, Nr. 2, S. 42 f.

gleichsam verlassen und gegen die Routine und die eventuellen Irrtümer der Vergangenheit zu Felde ziehen müssen, um sich neuen Verfahren und Erkenntnissen zuzuwenden¹⁾).

Doch trotz aller Anpassungsfähigkeit hinsichtlich der Investitionspolitik kommt es hauptsächlich auf das Wohlwollen der Landesregierung an, wenn im Rahmen der europäischen Integration der Abstand des Siegerlandes und der ihm gleichgestellten Gebiete infolge der ungünstigen Lage und Bedingungen zu anderen Wirtschaftsräumen nicht noch größer werden soll. Das gilt vor allem für die Schaffung neuer und die Modernisierung vorhandener Verkehrsverbindungen. Ferner müssen die kostensparenden Autobahnen zum Ruhrgebiet, zum Rheinland und in den süddeutschen Raum möglichst bald einen wirksamen Ausgleich für die Wettbewerbsnachteile bringen. Es gilt also zunächst, ein psychologisches Klima zu schaffen, in dem die Probleme unter ihren wahren Aspekten angepackt werden können. Deshalb kann die staatliche Beihilfe nur dann zum Erfolg führen, wenn die Voraussetzungen für eine Abkehr von veralteten Vorstellungen gegeben sind. Zwar muß alles getan werden, um den Unternehmen zu helfen, die im gegenwärtigen Zeitpunkt mit dem Fortschritt nicht Schritt zu halten vermögen, doch darf man dabei nicht unberücksichtigt lassen, „daß es, zumindest in mancherlei Hinsicht, vielleicht einfacher ist, völlig neue Industriezentren aufzubauen als im Niedergang begriffenen Unternehmen wieder aufzuhelfen, wenn diese nicht in der Lage sind, sich auf neue Wege einzustellen“²⁾).

Deshalb ist dort, wo Industrien zum Erliegen kommen oder kurz davor stehen, die Schaffung neuer Erwerbsmöglichkeiten eine Notwendigkeit. Eine Ausnahme hierzu bildet lediglich der Fall, daß kein größeres Interesse daran besteht, die erwerbsfähige Bevölkerung an Ort und Stelle festzuhalten. In den meisten Fällen wird es aber unerlässlich sein, neue Arbeitsmöglichkeiten zu schaffen, da das endgültige Verschwinden industrieller Betriebe zweifelsohne der Auftakt für den allmählichen Niedergang eines ganzen Gebietes bedeuten würde.

c) Die Probleme bei der Produktionsverlagerung

Wenn also die Umstellung der an Ort und Stelle verbliebenen Anlagen gelingt, so kann sie einen Anreiz für die Ansiedlung neuer

¹⁾ Vgl. Camy, P.: Probleme und Perspektiven eines Grenzgebiets im Zentrum der Gemeinschaft, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band I, a. a. O., S. 246

²⁾ Derselbe, ebenda S. 247

Industriebetriebe bieten, da auf diese Weise die Investitionskosten oft in beträchtlichem Maße gesenkt werden können. Hiermit gelangen wir gleichzeitig zur Problematik des Produktionsfaktors „Arbeit“ und all der Randerscheinungen, die sich für eine in Ausdehnung befindliche Unternehmung dadurch ergibt, daß sie sich in ihrem Wachstum eingeengt sieht und deshalb nach Ausweichmöglichkeiten sucht. Dabei wird es nicht selten der Fall sein, daß weder an Ort und Stelle noch in der näheren Umgebung ausreichende Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Somit erhebt sich die Frage der Zentralisierung oder der Dezentralisierung des Betriebes, für die im Prinzip drei Lösungen möglich sind :

Die Unternehmung kann sich zunächst darum bemühen, die Arbeitskräfte aus Orten, die einen Arbeitskräfteüberschuß aufweisen, heranzuziehen und am Sitz des Hauptwerkes anzusiedeln. Hiermit sind jedoch bestimmte Schwierigkeiten verbunden, denn nicht selten ist der Arbeiter mit seiner Familie im Prinzip ortsgebunden, weil er sich moralisch, historisch und kulturell mit seinem ursprünglichen Wohnort verwachsen fühlt. Ein Wechsel seines Wohnsitzes würde also eine Überwindung vieler Anpassungsschwierigkeiten erforderlich machen. Ferner würde durch die Wanderungsbewegung der Bevölkerung der Problemgebiete Vorschub geleistet, während die Problematik der bereits dicht bevölkerten Industriegebiete noch vergrößert würde. Nicht zuletzt bildet in diesem Falle die Notwendigkeit des neu zu erstellenden Wohnraumes eine weitere und nicht unbedeutende Schwierigkeit.

Die zweite Möglichkeit liegt in der Form des permanenten Pendelverkehrs über ziemlich große Entfernungen zu den Gebieten, in denen eine Arbeitsreserve vorhanden ist. In diesem Falle erheben sich zunächst soziale Bedenken, denn es läßt sich wohl kaum vertreten, daß ein Familienvater während der ganzen Woche aus dem Hause ist oder morgens sehr früh das Haus verläßt, um erst spät am Abend wieder zurückzukehren. Größer sind die Einwände jedoch aus wirtschaftlicher Sicht, denn der Transport von Arbeitern über große Entfernungen erfordert nämlich enorme Transportkosten und bringt Unregelmäßigkeiten und Zeitverlust mit sich. Deshalb dürfte diese Methode für Betriebe, die in Schichten arbeiten müssen, praktisch undurchführbar sein.

Die dritte Art der Ausdehnung eines Unternehmens besteht in der geographischen Dezentralisierung des Betriebes, d. h. man verlagert einen geeigneten oder den gesamten Teil der Produktion an

einen Ort, wo unter anderem im Hinblick auf Arbeitskräfte noch Expansionsmöglichkeiten gegeben sind. Eine weitere Ursache zur Verlagerung der Produktion kann ferner der Mangel an geeignetem Fabrikationsgelände bilden. So kann es vorkommen, daß auf dem Gelände des Stammunternehmens der Bau einer neuen Fabrik unmöglich ist oder aber nur in einer solchen Form und in einem solchen Umfang erfolgen kann, der eine leistungsfähige Produktion kaum ermöglicht. Deshalb versucht man das Problem so zu lösen, daß man anderswo eine neue Fabrik baut, die den Anforderungen entspricht, die die Produktion des für die Verlagerung in Frage kommenden Artikels stellt.

Die Möglichkeit der geographischen Dezentralisierung steht nun aber in engstem Zusammenhang mit der Art des Betriebes. Vielen Unternehmungen sind nämlich bei der Wahl des Niederlassungsortes größte Beschränkungen auferlegt. So ist besonders bei der Schwerindustrie (Hüttenbetriebe, große Schiffswerften usw.) eine Verlagerung der Produktion wenn nicht unmöglich, so aber doch äußerst schwierig. Wie unsere obigen Ausführungen zeigten, geht man beim Bau von Hüttenwerken im Rahmen der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl von Beschaffungsüberlegungen aus und läßt den Standort zu den Weltmeeren tendieren, beispielsweise in der Bundesrepublik zur deutschen Nordseeküste. Wollte sich jedoch ein bereits bestehendes Hüttenwerk — beispielsweise im Ruhrgebiet — nur nach reinen Produktionsgesichtspunkten dezentralisieren, so müßte es dabei neben dem allgemeinen Mangel an Arbeitskräften noch die folgenden hemmenden Faktoren berücksichtigen :

Für eine Verlagerung dürften in erster Linie die ziemlich großen und erforderlichen Investitionen abschreckend wirken. Denn die Erschließung des neuen Industriegeländes erfordert zwangsläufig mehr Kapital als die eventuelle Ausdehnung eines bestehenden Betriebes, auch wenn der Staat häufig in nicht unwesentlichem Umfang finanzielle Unterstützung für das Zustandekommen neuer Gründungen gewährt, sofern dies aus strukturellen Erwägungen wünschenswert ist.

Ein weiterer hemmender Faktor dürfte darin liegen, daß man vor den organisatorischen Problemen zurückschreckt, die sich aus der Notwendigkeit der Schaffung und Aufrechterhaltung guter Kontakte zwischen dem verlagerten Betrieb und dem Stammunternehmen ergeben. Ferner wird man die Frage beantworten müssen, ob in dem neuen Gebiet genügend Fach- und Aufsichtspersonal verfügbar ist und ob sich die Ausbildung dieses Personals erfolgreich durchführen läßt.

Schließlich muß die bereits oben erwähnte mögliche Ortgebundenheit des Personals für Spezialaufgaben, das meistens aus dem Stammbetrieb kommen muß, berücksichtigt werden, und man sollte sich vor der echten Gefahr der fast unvermeidlichen Doppelarbeit bei den Verwaltungsfunktionen nach Möglichkeit hüten.

Die Dezentralisierung des Betriebes kann regionalpolitisch und betriebswirtschaftlich von großem Vorteil sein. Durch die Dezentralisierung liefert nämlich das Unternehmen einen wesentlichen Beitrag zur Bekämpfung der vorhandenen, strukturell bedingten Arbeitslosigkeit in dem von der Regierung zum Entwicklungsgebiet erklärten Raum. Betriebswirtschaftlich kann die Dezentralisierung deshalb von Vorteil sein, weil sie die Möglichkeiten für eine schnellere und zweckmäßigere Verwirklichung der angestrebten Expansion, für eine lockere und übersichtlichere Organisation mit kürzeren Befehlsverbindungen, für eine engere Verbindung zwischen Fabrik und Personal usw. bietet.

Die geographische Dezentralisierung des Betriebes, d. h. die Produktionsverlagerung in andere Gebiete, kann somit der Unternehmung Vorteile wie auch Nachteile bringen. Sehr problematisch wird es jedoch, wenn die Vorteile für den verlagerten Betrieb, der in den Jahren wirtschaftlicher Hochkonjunktur beispielsweise unter dem Druck von Spannungen auf dem Arbeitsmarkt gegründet wurde, wieder verschwinden, falls es eventuell zu einer Wirtschaftsflaute kommt. Deshalb muß die Dezentralisierungspolitik einer Unternehmung, die grundsätzlich eine Politik auf lange Sicht sein muß, auf der bereits oben genannten Planung beruhen. Diese langfristige Planung muß besonders ausgerichtet sein im Hinblick auf:

- die Entwicklung des potentiellen Marktes;
- die Zielsetzung hinsichtlich des eigenen Marktanteils;
- das sich daraus ergebende Verkaufs- und Produktionsprogramm und
- die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und andere Faktoren, die für die Niederlassung bedeutungsvoll sind.

Nur wenn feststeht, daß die erforderlichen Investitionsmittel zur Verfügung stehen oder aber leicht beschafft werden können, daß die auf lange Sicht geplante Expansion nicht mehr in der Stammniederlassung durchzuführen ist, oder daß die Stammniederlassung zu groß, zu unübersichtlich und zu schwerfällig wird und den oben angeführten Erfordernissen der Planung Genüge geleistet werden kann, wird man

zur Verlagerung übergehen. Dieser Schritt wird dann nicht allein mit sozialen, sondern ebenso sehr mit betriebswirtschaftlichen Erwägungen zu begründen sein ¹⁾).

Die bisherigen Ausführungen zeigten, daß die Vorsorge für die Zukunft nie vergessen werden darf und insbesondere eine fortlaufende Modernisierung und Rationalisierung der Anlagen im Hinblick auf die Sicherung des Absatzmarktes unerläßlich ist, um auf die Dauer im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Darüber hinaus können die Investitionsentscheidungen auch in eine andere Richtung verlagert werden, wie es am Beispiel der Siegerländer Wirtschaft dargelegt wurde. Auch kann an eine Betriebsverlagerung gedacht werden, und es ist durchaus denkbar, daß sich für den einen oder anderen Betriebszweig noch etwas anders gelagerte Probleme ergeben können. Bei allem ist jedoch stets zu beachten, daß in einem wirtschaftlich integrierten Europa alle Investitionsentscheidungen so getroffen werden müssen, die eine Produktion ermöglichen, die zu jeder Zeit eine Bedienung des Kunden „nach Maß“ gewährleistet.

d) Das Investitionsproblem als Finanzierungsproblem

Die europäische wirtschaftliche Integration hat somit gewissermaßen einen Investitionszwang herbeigeführt; denn infolge schwindender Standortvorteile vermag nur die modernste technische Ausrüstung die Existenz des einzelnen Unternehmens zu sichern. Wie an anderer Stelle bereits dargelegt wurde, ist dieser Investitionszwang, mit dem gleichzeitig die Lage des Betriebes an dem einmal eingenommenen Standort erhalten oder sogar verbessert werden kann, im allgemeinen jedoch von manchem deutschen Unternehmer erheblich unterschätzt, wenn nicht überhaupt verkannt worden. Diese Aussage darf natürlich nicht verallgemeinert werden, und die Erkenntnis, daß man gerade in Zeiten eines schwachen Marktes — wie beispielsweise im Gründungsstadium der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft — investieren sollte, läßt sich nun offenbar leichter aussprechen als in die Wirklichkeit umsetzen. Oft scheitern wirtschaftlich vernünftige Investitionsprojekte einfach an der Finanzierung, und hier dürfte auch für viele Fälle einer der Gründe für die bisherige Zurückhaltung bei den Investitionsplanungen der deutschen Wirtschaft zu suchen sein. Die Investitionsfinanzierung ist stets sehr eng mit den Erlösen und

¹⁾ Vgl. Tromp, T. P.: Einige Aspekte des Wachstums eines Industrieunternehmens im Rahmen der regionalen Entwicklung, in: Konferenz über Fragen der regionalen Wirtschaft, Band I, a. a. O., S. 292 ff.

Ergebnissen gekoppelt, und der Finanzierungsspielraum, den die deutschen Werke heute noch haben, ist außerordentlich klein geworden. Dieser Punkt gibt wirklich Grund zur Besorgnis.

Ein wichtiger und in seiner Auswirkung auf die deutsche Investitionspolitik — insbesondere hinsichtlich der Standortpolitik — gleichzeitig recht umstrittener Faktor ist die steuerliche Belastung im Gemeinsamen Europäischen Markt. Die verschiedenen „Steuerkosten“ innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft führen zu Verschiebungen in den Wettbewerbsbedingungen für die Unternehmen, die sich sonst in vergleichbarer Lage befinden. Sie verfälschen den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt insofern, als sich daraus Verlagerungen im Wirtschaftsverkehr und schließlich Verzerrungen in der Struktur von Produktion und Handel innerhalb der Wirtschaftsgemeinschaft entwickeln können. Bei einem Vergleich der steuerlichen Abschreibungsregelungen zeigt sich, ohne auf weitere für die Beurteilung der Abschreibungshöhe nicht unerhebliche Faktoren einzugehen ¹⁾, daß zwischen den einzelnen EWG-Ländern erhebliche Unterschiede bestehen, die die Möglichkeiten zur Selbstfinanzierung — und damit die Investitionspolitik — beeinflussen. Dabei ist besonders auffallend, daß die Abschreibungssätze in Deutschland — zumindest nominell — unter denen der übrigen EWG-Länder liegen, was die nachstehende Tabelle unterstreichen möge ²⁾:

L a n d	Durchschnittl. steuerliche Lebensdauer Jahre	Prozentsatz des Kapitalwertes, der steuerlich abzugsfähig ist		
		im 1. Jahr	nach 2 Jahren	nach 3 Jahren
Belgien	8	25	50	75
Deutschland	10	20	36	48,8
Frankreich	10	25	43,75	51,8
Holland	10	26,66	46,66	51
Italien	10	25	50	70

- 1) Es müßten hier noch z. B. die Betriebsindividualität bei der Bemessung der voraussichtlichen Lebensdauer und das Verhältnis von direkter und indirekter Besteuerung in den jeweiligen Ländern berücksichtigt werden.
- 2) Quelle hierzu: Abschreibungsregelungen im In- und Ausland, Heft 10 der Beiträge des Deutschen Industrieinstituts, Köln 1963

Die Gegenüberstellung der in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in den ersten drei Jahren möglichen Abschreibungen baut auf der jeweiligen Grundrate für die Mehrzahl der abschreibungsfähigen Investitionsgüter auf. Sie basiert auf der regulären Abschreibung der betreffenden Länder und berücksichtigt die beschleunigte Abschreibung (sie verändert zwar das Volumen der regulären Abschreibung nicht, kommt jedoch einem „Steuerkredit“ gleich) und den Investitionsabzug (bei ihm wird der steuerpflichtige Gewinn um einen bestimmten Prozentsatz der Neuinvestitionen reduziert, was eine Steuerersparnis bedeutet). Die Steuerschuld wird in Italien (40 % in 4 Jahren) und Holland (33 1/3 % in 4 Jahren) durch beschleunigte Abschreibungsmöglichkeiten in den ersten Nutzungsjahren vermindert. Demgegenüber werden in Belgien (30 %) und Holland (10 %) Investitionsabzüge gewährt und Abschreibungen über den Anschaffungswert hinaus ermöglicht¹⁾.

Ähnlich ließen sich auch aus dieser Sicht heraus die Gewinnbesteuerungsverhältnisse in den Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft darstellen. Auf eine eingehende Behandlung soll jedoch verzichtet werden, da sie den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde. Alle diese Faktoren tragen jedoch dazu bei, den Finanzierungsspielraum und demzufolge das Problem der Investitionsfinanzierung und das der Investitionsplanung der deutschen Werke klar zu sehen. Nicht zuletzt ist noch zu beachten, daß auch die Kapitalbeschaffungskosten einem internationalen Vergleich unterzogen werden müßten. Nach einer Aufstellung in der Tageszeitung „Die Welt“ vom 23. September 1963, Seite 11, liegt auch diesbezüglich die Bundesrepublik sehr ungünstig. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß ein solcher Zahlenvergleich wenig aussagefähig ist wegen der von Land zu Land unterschiedlichen Ausstattungen. Für einen internationalen Kapitalkostenvergleich ist nicht nur das Zinsgefüge, sondern es sind auch die — einmaligen — Emissionskosten und die bis zur Tilgung wiederkehrenden Aufwendungen von Bedeutung.

Im Zusammenhang mit der Investitionsfinanzierung und der Erlös- und Ergebnisbetrachtung wird der Bundesrepublik Deutschland schon seit Jahren hier und da nachgesagt, sie betreibe eine falsche Preispolitik. Dieser Frage soll im folgenden gleichsam stellvertretend für alle übrigen Industriezweige am Beispiel der deutschen Stahlindustrie nachgegangen werden. In erster Linie ist es dieser Industrie-

¹⁾ Quelle hierzu: a. a. O., S. 3 ff.

zweig, dem in der Bundesrepublik Deutschland die größte Bedeutung zukommt und dem hauptsächlich der obige Vorwurf gemacht wird.

Von der deutschen Unternehmerschaft wird offen bekannt, daß sie seit einiger Zeit eine vernünftige Preispolitik überhaupt nicht mehr betreiben könne, weil die Voraussetzungen dafür einfach nicht mehr gegeben seien. Bis zum Jahre 1957 waren die deutschen Stahlpreise auf der Basis der veröffentlichten Listenpreise die niedrigsten in der Montanunion. Der deutsche Verbraucher stand sich also am besten, wenn er deutschen Stahl kaufte. Durch den Bezug von Stahl aus Frankreich oder den übrigen Montanunionländern hatte er keinen Preisvorteil. Das hat sich grundlegend geändert, denn schon bald sahen sich die Werke der Eisen schaffenden Industrie Absatzschwierigkeiten und demzufolge außerordentlichen Erlössituationen gegenübergestellt. Die Gründe dafür waren einmal monetärer Art, nämlich die zweimalige Abwertung des französischen Franken und die Aufwertung der D-Mark; zum anderen resultierten die Schwierigkeiten aus dem unzureichenden Steuerausgleich beim grenzüberschreitenden Warenverkehr auf Grund der unterschiedlichen Umsatzsteuersysteme in Deutschland und Frankreich. Dies führte dazu, daß unter anderem französische Walzstahlerzeugnisse auf vielen für deutsche Unternehmen wichtigen Märkten wesentlich preisgünstiger angeboten werden konnten. Sie wurden somit gezwungen, ihre Preise den französischen Walzstahlangeboten anzupassen. Doch damit war noch nicht genug. Es kam hinzu, daß zeitweilig auch belgische und luxemburgische Stahlproduzenten versuchten, ihren Marktanteil im Raum der Montanunion mit Preisen auszubauen, die noch unter den französischen Angeboten lagen. Diese besondere Wettbewerbssituation erschwerte es vor allem der saarländischen Eisen schaffenden Industrie, den wichtigen und ehemals traditionellen süddeutschen Markt zurückzugewinnen¹⁾. Ferner darf nicht unberücksichtigt bleiben, daß gerade in Frankreich die Bildung der Stahlpreise starker staatlicher Einflußnahme unterliegt.

Solche Preisunterschiede, wie sie sich aus autonomen währungspolitischen Maßnahmen, aus der staatlichen Beeinflussung der Stahlpreise und den Regeln des Montan-Vertrages (Verbot differenzierter Preise nach Ländern) ergeben, sind mit privatwirtschaftlichen Mitteln einfach nicht mehr zu überbrücken. Um so mehr hat die Bundesrepublik Deutschland die zähen Bemühungen Frankreichs begrüßt, ihre

¹⁾ Vgl. Schluppkotten, K.: Die wirtschaftliche Situation der saarländischen Stahlindustrie, in: *Continentaler Eisenhandel*, April 1964, Heft 4, S. 53

Inlandpreise zu erhöhen. Die deutsche Industrie erhoffte sich für den deutschen Markt eine gewisse Beruhigung, als Frankreich im August 1962 mit Zustimmung der Regierung die Stahlpreise um knapp 5 % erhöhte. Doch außer der bereits genannten Entwicklung — das Verhalten der belgischen und luxemburgischen Konkurrenten — machte ein weiterer Tatbestand diese Hoffnung zunichte. Die Situation auf dem deutschen Stahlmarkt verschärfte sich nämlich weiter durch die steigenden Einfuhren aus Drittländern der Gemeinschaft, die das Preisniveau zunehmend in Verfall brachten. Das veranlaßte die Hohe Behörde zu Beginn des Jahres 1963 zu einem Eingriff, ohne daß dem Preisverfall bisher Einhalt geboten werden konnte. Bei nüchterner Betrachtung all dieser Faktoren wird man zugeben müssen, daß bei dieser Entwicklung, die jede Einflußmöglichkeit genommen hat, die Unternehmer der deutschen Stahlindustrie keine aktive Preispolitik betreiben konnten, sondern sich auf die Defensive beschränken mußten.

Nun drängt sich die Frage nach den wirklichen Ursachen auf. Diese sind in den Auswirkungen der Einfuhren auf die Erlössituation zu suchen, die noch weit einschneidender sind als die mängenmäßigen. Denn während alle anderen großen Stahlländer, durch Zoll- und/oder Steuergrenzen geschützt, einen Inlandsmarkt mit stabilem Preisniveau haben, ist der deutsche Stahlmarkt zum Exportziel für alle Länder geworden. So stammte beispielsweise im Jahre 1958 noch etwa jede zehnte Tonne Stahl, die in der Bundesrepublik verbraucht wurde, aus Einfuhren; und Ende 1962 war es bereits jede fünfte Tonne. Diese Tendenz hat sich noch weiter fortgesetzt. Im Jahre 1963 stammte bei Feinblech jede dritte Tonne aus Einfuhren.

Wenn heute einige große und leistungsfähige Werke Mühe haben, ihre Abschreibungen voll zu verdienen, so beleuchtet dies das Ausmaß der Erlöseinbußen und Ergebnisverschlechterungen und macht die schleppende Entwicklung bei den Investitionsplanungen deutlich, die von der Finanzierung abhängig sind, die ihrerseits wiederum sehr eng mit den Erlösen gekoppelt ist. Diese Entwicklung ist nun um so bedenklicher, weil sie in einer Zeit eingetreten ist, da die Kapazität der deutschen Industrie noch relativ gut ausgelastet war.

Die Gründe hierfür liegen ausschließlich auf wirtschaftspolitischem oder politischem Gebiet. Es kommt dabei nicht auf die Hilfe oder Unterstützung des Staates an, sondern es geht um den Schutz gegen Diskriminierungen und Beseitigung aller Wettbewerbsverfälschungen. Dabei ist an erster Stelle als mehr oder minder innerdeutsches Problem die am 1. Juni 1963 endlich erfolgte Anpassung der Umsatzausgleich-

steuer¹⁾ an die Belastung der im Inland erzeugten und verkauften Stahlerzeugnisse zu nennen, die allerdings um Jahre zu spät kam. Bei der Erhöhung auf 8 % handelt es sich um eine steuertechnische Maßnahme, durch die die bisher bestehende Subvention der Einfuhren zwar vermindert, aber immer noch nicht voll beseitigt wird. Deshalb hätte die tatsächliche Binnenbelastung des deutschen Stahls eine noch stärkere Erhöhung dieses Satzes gerechtfertigt. Natürlich muß die Ausfuhrückvergütung, die ja nur das Spiegelbild der Umsatzausgleichsteuer ist, ebenfalls entsprechend korrigiert werden. Doch dieses Problem, das sich innerhalb des Gemeinsamen Europäischen Marktes stellt, betrifft die Frage der Harmonisierung der Steuern, auf die im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden kann.

Zum anderen muß sich die deutsche Stahlindustrie heute damit auseinandersetzen, daß entgegen den Vorschriften des Montanvertrages die Regierungen einiger Länder aktiv in die Preispolitik eingreifen und damit unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen schaffen. Schließlich sind die bei dem Handel mit Drittländern zunehmenden handelspolitischen Erschwerungen des Exports zu erwähnen, während die Importe aus diesen Ländern sehr stark angestiegen sind. Diese Entwicklung war nur möglich, weil die Bundesrepublik — und das gilt auch für Frankreich und die Benelux-Länder — in ihren Außenzöllen für Stahlerzeugnisse gegenüber den großen Stahlerzeugern außerhalb der Gemeinschaft klar benachteiligt ist²⁾. Abschließend sei jedoch bemerkt, daß die Entwicklung, wie sie am Beispiel der Stahlindustrie im Rahmen der Montanunion aufgezeigt wurde, in einem solchen Ausmaß nicht für alle Industriezweige typisch ist. Das gilt insbesondere für den Gemeinsamen Markt in der Form der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, obwohl auch hier die Problematik der Wettbewerbsverfälschungen durch unterschiedliche Steuergesetze u. a. sehr akut ist.

Zusammenfassend läßt sich somit feststellen, daß sich die europäische wirtschaftliche Integration hauptsächlich in dreifacher Sicht auf die Investitionsentscheidungen und damit die Investitionspolitik der deutschen Industrie niedergeschlagen hat. Erstens muß durch fortlaufende Modernisierung und Rationalisierung der Anlagen zur

1) Die Umsatzausgleichsteuer wird für jede einzelne Einfuhr von Gütern erhoben. Der Steuersatz betrug bis zu diesem Zeitpunkt 3 bis 6 % des Wertes je nach der Art der eingeführten Gegenstände. Vgl. hierzu die Ausgleichsteuerordnung vom 8. 10. 1952 mit späteren Änderungen.

2) Vgl. Mitgliederversammlung der Eisen- und Stahlindustrie, a.a.O., S. 32 ff.

Sicherung des Absatzmarktes beigetragen werden, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Zum anderen aber kann sie zur Umstellung der Produktion führen, d. h. man löst sich vom bisherigen Produktionsprogramm und nimmt im Gemeinsamen Markt die besseren Absatzmöglichkeiten mit einem anderen bzw. ähnlichen Erzeugungsprogramm wahr. Drittens jedoch sind den Unternehmern durch die verschärfte Konkurrenz und noch vorhandenen Wettbewerbsverzerrungen bei der Vornahme ihrer Investitionsentscheidungen — und das gilt vornehmlich für die deutsche Eisen- und Stahlindustrie — Grenzen wegen der fehlenden Finanzierungsmöglichkeit gesteckt worden, da die Finanzierung von Investitionen stets sehr eng mit den Erlösen gekoppelt ist, auf die sich aber gerade die europäische Integration sehr negativ ausgewirkt hat. Deshalb ist für die deutsche Industrie und ihre Investitionen die Zielsetzung der von der EWG-Kommission beabsichtigten Regionalpolitik von Bedeutung. Einzelne von der Kommission eingesetzte Arbeitsgruppen sollen Berichte vorlegen, die die Grundlage für die Koordinierung der Arbeiten der Regierungen auf Gemeinschaftsebene bilden sollen, um eine ausgewogene Entwicklung in den einzelnen Gebieten herbeizuführen. Dabei ist man sich darüber im klaren, daß eine solche Koordinierung insbesondere für die an den inneren Grenzen der Gemeinschaft gelegenen Gebiete vordringlich und — vielleicht — auch möglich ist.

VI. Weitere ungelöste Probleme bei der Verwirklichung des Gemeinsamen Europäischen Marktes

Ohne die bisherige Arbeit der Organe der europäischen Institutionen kritisieren zu wollen, muß bis zum heutigen Zeitpunkt für die deutsche Industrie in der europäischen Integration festgestellt werden, daß das Ziel — nämlich die Schaffung eines wirklich Gemeinsamen Marktes mit gleichen Startbedingungen für alle — noch keineswegs erreicht ist. Für den einzelnen Unternehmer stellt der Gemeinsame Markt in erster Linie ein Wettbewerbsproblem dar; und gerade durch den Zollabbau sind Wettbewerbsstörungen überhaupt erst zutage getreten. Es kommt deshalb darauf an, diese möglichst bald zu beseitigen. Dabei bedarf es eines baldigen Abbaus der Steuergrenzen im Gemeinsamen Markt, der Verwirklichung einer gemeinsamen Handelspolitik sowie der Beseitigung aller wettbewerbsverzerrenden Staatsinterventionen, um die unerläßliche Voraussetzung für die angestrebte Schaffung eines größeren europäischen Binnenmarktes mit gleichen Startbedingungen herzustellen und einen fairen Wettbewerb zu ermöglichen.

Diese Forderung ist für die Industrie unverzichtbar. Dabei muß jedoch ausdrücklich betont werden, daß gleiche Startbedingungen nicht mit einheitlichen Kosten gleichzusetzen sind. Die wirtschaftlichen und sozialen Daten dürfen und müssen sogar nicht gleich sein, denn gerade das Ringen um Kostenvorteile, um bessere und billigere Produktionsmethoden und um günstigere Standortbedingungen gehört nun einmal zum Wesen des Wettbewerbs in einer Marktwirtschaft. Andererseits aber müssen die staatlichen Interventionen, die mittelbar oder unmittelbar die Kosten beeinflussen, so gestaltet sein, daß sie den Wettbewerb der Unternehmen im Gemeinsamen Markt nicht beeinflussen und verzerren. Aus diesem Grunde ist ein wirklich freier Warenverkehr mit binnenmarktähnlichem Charakter durch den Abbau der Zölle und mengenmäßigen Beschränkungen allein nicht zu verwirklichen. Vielmehr ist über die Zollunion hinaus eine Wirtschaftsunion anzustreben.

Doch ungeachtet aller Vorbehalte hat sich die europäische Integration auf die Industrien aller Mitgliedstaaten mehr oder weniger positiv ausgewirkt. Dieses positive Urteil gilt auch für die deutsche Industrie. Dennoch gibt es Stimmen im Unternehmertum, die den Gemeinsamen Markt sehr negativ beurteilen; diese sind allerdings

nicht ganz berechtigt. Es stimmt allerdings, daß die deutsche Industrie durch die durch den Abbau der Zölle und mengenmäßigen Beschränkungen zutage getretenen Wettbewerbsverzerrungen hart getroffen worden ist. Aber gerade mit der Bildung der Zollunion haben Investitionen, Produktion und Absatz starke Impulse erhalten, was für das einzelne Unternehmen eine immer stärkere Herausforderung insofern bedeutet hat, sich rechtzeitig auf einen Binnenmarkt mit über 170 Millionen Verbrauchern einzustellen. Die Verschärfung des Wettbewerbs hat auch die deutsche Industrie vor die Notwendigkeit vielfältiger Anpassungsmaßnahmen gestellt. Zwar legt die deutsche Industrie ihren Planungen in immer stärkerem Umfang die Daten des Gemeinsamen Marktes zugrunde, doch läßt sich dieser Tatbestand noch nicht verläßlich erfassen und darstellen, was vornehmlich für die Investitionspolitik gilt. Hierbei mag auch eine gewisse Zurückhaltung der Unternehmen mitspielen, Maßnahmen der internen Geschäftspolitik der Öffentlichkeit zu unterbreiten. Es ist jedoch zu erwarten, daß sich künftig die europäische Integration noch stärker als bisher auf die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit, die Fertigungsprogramme und die Absatzorganisation auswirken wird. Insbesondere die Formen zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit sollte die staatliche Wirtschaftspolitik bei der Neuordnung des Wettbewerbsrechts berücksichtigen.

Die zur Zeit noch bestehenden Störungen des wirtschaftlichen Gleichgewichts in einzelnen Mitgliedstaaten innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft unterstreichen die Notwendigkeit einer immer engeren Koordinierung der Konjunktur-, Finanz- und Währungspolitik. Dieser Zwang wird um so dringlicher, je mehr die konjunkturpolitischen Eingriffsmöglichkeiten der nationalen Regierungen mit dem Fortfall der Zölle und Kontingentierungen bei voller Konvertibilität der Währungen immer mehr an Gewicht und Umfang verlieren. Zu einem Gemeinsamen Markt gehören ferner monetäre Disziplin und stabile Wechselkurse und eine einheitliche Agrar-, Energie- und Verkehrspolitik der einzelnen Mitgliedstaaten.

Schließlich ist eine Wirtschaftsunion auf die Dauer nicht vorstellbar ohne die Vereinheitlichung der heute bestehenden europäischen Institutionen in den Formen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, der Montanunion und der Europäischen Atomgemeinschaft, denn in einem Gemeinsamen Markt darf es kein verschiedenes Recht für einzelne Industriezweige oder einzelne Energieträger geben.

Da die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ein Raum ist, dessen wirtschaftliches Wachstum in hohem Maße auf der Verarbeitung und

Veredelung von Rohstoffen beruht, die hauptsächlich aus Drittländern eingeführt werden müssen, und sie demzufolge auf einen umfangreichen Export angewiesen ist, ist sie zu einer weltoffenen Handelspolitik verpflichtet. Deshalb kann es die Bundesrepublik nicht gut heißen, daß dem inneren Ausbau der Gemeinschaft der Vorrang vor der Regelung ihrer Außenbeziehungen zukommt. Vielmehr ist die deutsche Industrie bestrebt und der Auffassung, zwischen beiden Bereichen ein vernünftiges Gleichgewicht herzustellen; denn die Bundesrepublik ist weitaus stärker als ihre EWG-Partner auf die Absatzmärkte in der Europäischen Freihandelszone (EFTA) angewiesen. Sie hat deshalb ein großes Interesse daran, ihre Handelsbeziehungen mit den EFTA-Ländern nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern weiter zu intensivieren. Die Entwicklung hat zwar bisher noch nicht zu einem Rückgang des deutschen Exports in den EFTA-Raum geführt, jedoch ist es offensichtlich, daß eine weitere Vertiefung des handelspolitischen Grabens zwischen den beiden europäischen Integrationsräumen nicht ohne nachteilige Folgen für den gegenseitigen Handelsverkehr bleiben kann. Aus diesem Grunde tritt die deutsche Industrie nach wie vor mit Nachdruck für eine baldige Erweiterung der Gemeinschaft um die übrigen freien Staaten Westeuropas ein. Alle Bemühungen, die allerdings mit dem Abbruch der Beitrittsverhandlungen Großbritanniens zu Beginn des Jahres 1963 einen großen Rückschlag erlitten haben, sollten dabei nicht gescheut werden; denn es spricht vor allem die Überlegung dafür, daß ein solcher Schritt die Gewähr für gleiche Wettbewerbsbedingungen bieten würde. Den Staaten, die auf Grund ihres Neutralitätsstatus nicht in der Lage sind, die Pflichten des EWG-Vertrages in vollem Umfang zu übernehmen, sollte eine Assoziierung nicht verwehrt bleiben. Dabei müßten allerdings die besonderen Standort- und Wettbewerbsprobleme einzelner Industriezweige berücksichtigt werden. Doch hat sich — wie bereits angeführt — seit dem harten Abbruch der Verhandlungen mit Großbritannien das handelspolitische Klima in Europa so verschlechtert, daß sich dies auch auf die außereuropäischen Staaten in zunehmendem Maße auswirkt¹⁾.

Es kann deshalb nicht oft und eindringlich genug vor den Gefahren zweier rivalisierender Handelsblöcke in Westeuropa gewarnt werden. Der Grund ist nicht nur darin zu sehen, daß sich eine Verschlechterung des handelspolitischen Klimas auch auf den außereuropäischen Bereich auswirkt. Vielmehr ist bei einer immer stärkeren Beeinträchtigung des gegenseitigen Handelsverkehrs zu befürchten, daß sich manche

1) Vgl. Pentzlin, H.: a. a. O., S. 9

Unternehmen zu Investitionen veranlaßt sehen können, die sich bei einer späteren Zusammenführung der beiden Blöcke als Fehlinvestitionen erweisen könnten. Ein Mittel, die fortschreitende Zolldifferenzierung wirksam zu mildern, sind die im Mai 1964 eröffneten Zollverhandlungen des „General Agreement on Tariffs and Trade“ (GATT). Gerade unter integrationspolitischen Gesichtspunkten kommt der „Kennedy-Runde“, in der über weltweite lineare Zolllsenkungen verhandelt wird, grundlegende Bedeutung zu.

VII. Schlußbetrachtungen

Seit dem Inkrafttreten der europäischen Verträge sind nun über dreizehn bzw. acht Jahre vergangen. Was den Vertrag der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft betrifft, so ist damit mehr als die Hälfte der normalen Übergangszeit abgelaufen, die er für die schrittweise Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes vorgesehen hat. Dreizehn bzw. acht Jahre sind jedoch im Zeitmaß der Geschichte fürwahr eine sehr kurze Epoche. Dennoch wird niemand bestreiten wollen, daß die europäische Integration in diesem Zeitraum bemerkenswerte Fortschritte gemacht hat. Darüber können und dürfen auch nicht die hin und wieder eingetretenen wirtschaftlichen Rückschläge und die nach wie vor bestehenden Meinungsverschiedenheiten, vor allem über den politischen Gehalt der europäischen Gemeinschaften, hinwegtäuschen. Denn niemand konnte erwarten, daß die Zusammenführung von sechs hochentwickelten Volkswirtschaften so schnell vor sich gehen würde. Dabei hat es gerade in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft viele und harte Diskussionen um die Beseitigungen der Schwierigkeiten gegeben, die sogar mitunter den Bestand der Gemeinschaft in Frage gestellt haben (z. B. bei der Festsetzung eines einheitlichen Agrarpreises). Ähnlich gelagerte Schwierigkeiten und Meinungsverschiedenheiten werden sich sicherlich auch in Zukunft noch einstellen, jedoch berechtigt die bisherige Entwicklung dennoch zu Optimismus. Und wenn einige Stimmen im deutschen Unternehmertum laut werden, die — allerdings nicht ganz ohne Berechtigung — sagen, daß gerade beim Zustandekommen des Vertragswerkes von Rom andere Länder, vor allem Frankreich, ihre wirtschaftlichen Interessen viel stärker vertreten und durchgesetzt hätten als die Bundesrepublik Deutschland, so mögen sie über den Satz des seinerzeit noch als Bundeswirtschaftsminister fungierenden Professors Ludwig Erhard nachdenken, der bei der Eröffnung einer Handwerksmesse in München sagte: „Hoffentlich finden wir einmal die Zeit, über das nachzudenken, über das, woher wir kommen und wohin wir gehen“¹⁾.

¹⁾ Pentzlin, K.: a. a. O., S. 381