Berliner Tageblatt

XIV. Jahrg. Nr. 19 — 7. Mai 1925

Wochen-Ausgabe
für Ausland und Uebersee

Erscheint Donnerstag: Bezugspreis für das Ausland: 1 Jahr: Aegypten 25 sh, Argentinien 15 Peso p., Belgien 90 Frs., Bolivien 5 $ U.S.A., Brasilien 30 Milreis, Bulgarien 600 Lewa, Chile 56 Peso p., China 25 sh., Columbien 5 $ U.S.A., Dänemark 25 Kr., Ecuador 5 $ U. S. A., Estland 1000 estn. M., Finnland 250 finn. M., Frankreich 90 Frs., Griechenland 320 Drachmen, Großbritannien u. Kol. 25 sh, Holland 15 fl., Italien 75 Lire, Japan 12 Yen, Jugoslawien 320 Dinar, Lettland 1200 lett. Rub., Litauen 4 Lit, Luxemburg 90 Frs., Mexiko u. Kuba 5 $ U.S.A., Niederländisch-Indien 18 fl., Norwegen 25 Kr., Oesterreich 40 Schilling, Paraguay 15 arg. Peso p., Peru 1 Lp., Polen 5 $, Portugal 120 Esc., Rumänien 600 Lei, Schweden 20 Kr., Schweiz 30 Fr., Spanien 30 Pesetas, Tschechoslowakei 150 Kr., Türkei 25 sh, Uruguay 6 Peso oro, Venezuela 5 $ U. S. A., Vereinigte Staaten (U. S. A.) 5 $, Zentralamerika 5 $ U. S. A. Anzeigen für die zweigespaltene Nonpareillezeile (Rudolf Mosses Normalzeilenmesser 4) 0,60 Gm. freibleibend. Rubrik Deutsche Waren 0,75 Gm. für die 25 mm breite Zeile. Alleinige Anzeigen-Annahme: Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Berlin SW 19, Breslau, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg, Halle a. S., Köln a. Rh., Leipzig, Magdeburg, Mannheim, München, Nürnberg, Stuttgart, Prag, Wien, Budapest, Warschau, Bukarest, Amsterdam, Basel, Zürich. Druck u. Verlag von Rudolf Mosse, Berlin. Telegr.-Adr.: „Berlibla" Berlin. — Rudolf Mosse-Code.

Deutschland—Holland.

Einige Bemerkungen über die deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen.

Von

Henri Blanche Koelensmid (Berlin).

Eine gemeinsame Landesgrenze von etwa 500 km Länge, die Nordsee, die beider Länder Küsten umspült, ein jahrhundertealter Handelsverkehr, hier ein Land mit einer hochentwickelten Industrie, das mit seinen eigenen landwirtschaftlichen Erzeugnissen seine wachsende Bevölkerung jedoch nicht ernähren kann, dort ein kleiner Staat, dessen Produkte der Landwirtschaft und Viehzucht weltberühmt sind, der Hauptstrom des einen Landes, der mit seinen Deltaarmen den fruchtbarsten, reichsten und bevölkertsten Teil des anderen umfasst, eine geographische Lage, die bedingt, dass die schnellste Bahn- und Dampferverbindung und die rascheste Luftverkehrslinie zwischen der Reichshauptstadt und der grössten Handelsstadt des grossen Landes und dem Weltverkehrsmittelpunkt London über das Gebiet des kleinen Landes führen! Wenn je, so sind hier sämtliche Vorbedingungen vorhanden, um das kleine Land auf das grosse Hinterland angewiesen sein zu lassen und es umgekehrt für den Grossstaat wertvoll oder gar unentbehrlich zu machen.

Vor dem Kriege war dies denn auch der Fall, aber der Krieg selbst und die Nachkriegszeit haben die wirtschaftlichen Beziehungen beider Länder verzerrt, zerrissen oder von Grund aus umgewandelt. Erst kam die Zeit, in der Deutschland nichts verkaufen konnte, weil alles auf Kriegsproduktion eingestellt war und der eigene Bedarf auch an den meisten Fabrikaten, oder umgestellt werden konnte, in Holland nicht gedeckt Ausfuhrerzeugnissen kaum mehr es aber zu jedem Preis als Käufer im neutralen Auslande auftrat, so dass bald Ausfuhrverbote in diesen Ländern erlassen werden mussten und ein schwunghafter, aber die Handelsmoral vernichtender Schmuggel an den Grenzen sich breitmachte. Dann kamen die Jahre der Inflation, in denen Deutschland als Käufer fast gar nicht mehr in Betracht kommen konnte, die Ausländer dagegen wie Heuschreckenschwärme sich auf Deutschland stürzten und es ratzekahl kauften für wenige Franken oder Kronen oder Gulden. Und als das zerrüttete deutsche Wirtschaftsleben begann, sich wieder zu erholen, war es konkurrenzunfähig, weil alle deutschen Preise weit über dem Weltmarktniveau lagen.

In all diesen Jahren hat sich in Holland allmählich eine wirtschaftliche Neuorientierung vollzogen, eine Orientierung nach Westen. Dazu kam, dass das Land sich in bezug auf einen lebenswichtigen Artikel, der früher zum grossen Teil aus Deutschland bezogen wurde, mehr und mehr unabhängig machte und jedenfalls die Sicherheit hat, dass es sich in absehbarer Zeit von Deutschland und der übrigen Welt unabhängig machen kann: die Kohle. Die Förderung, welche vor dem Kriege nicht 2 Millionen Tonnen betrug, wurde in den Kriegsjahren gewaltig gesteigert und stieg auf nahezu 4 Millionen Tonnen, und nachdem man einmal den Vorteil einer unabhängigen Kohlenposition eingesehen hatte, wurden weitgreifende Pläne gemacht. Die Produktion der Gruben in der Provinz Limburg wurde weiter gesteigert, so dass ihre Förderung im Jahre 1924 auf 5 882 000 Tonnen stieg, während nach Inangriffnahme der Kohlenfelder im Peelgebiet Holland sogar Ausfuhrland für Kohle werden konnte. Ausserdem wurde ein jetzt bereits tätiges Hochofenwerk in Velzen an der Nordseeküste errichtet. Allerdings ist augenblicklich die Konkurrenz der deutschen, englischen und besonders der belgischen (der entwerteten Frank) Gruben so stark, dass der holländische Bergbau eine Krisis durchmacht und grosse Mengen der Produktion unverkauft bleiben.

In diesem Zusammenhang muss auch noch hingewiesen werden auf zwei Umstände, die für die Beurteilung des Wirtschaftslebens in den Niederlanden und für den internationalen Wirtschaftsverkehr von nicht zu unterschätzender Bedeutung sind. Als im Anfang des Krieges die wirtschaftliche Lage drohend zu werden schien, wurde das Komitee „Het Nederlandsch Fabrikaat" errichtet, welches während seines nunmehr zehnjährigen Bestehens eine rege Propaganda für die Bevorzugung von Eigenerzeugnissen durch die holländische Bevölkerung entfaltet hat. Dieses Bestreben ist rein nationaler Art und hat mit den damaligen deutschfeindlichen Strömungen in Holland nichts zu schaffen, richtet seine Tätigkeit dann auch keineswegs allein gegen den Verbrauch deutscher Waren, die in Holland selbst erzeugt werden, sondern ist in dieser Hinsicht vollkommen neutral. Der Erfolg des Komitees ist recht bedeutend gewesen.

Die grosse Arbeitslosigkeit im ganzen Lande und die allgemeine wirtschaftliche Malaise haben dazu geführt, dass eine Neigung besteht, bei öffentlichen Arbeiten ebenfalls die nationale Industrie zu bevorzugen, sogar wenn ihre Preise über denen der ausländischen Konkurrenz liegen. In vielen Fällen sind aus öffentlichen Mitteln Zuschüsse bewilligt worden, um Waren von holländischen Firmen ausführen lassen und somit der Arbeitslosigkeit steuern zu können, trotzdem aus dem Auslande, auch aus Deutschland, wesentlich niedrigere Angebote vorlagen. In allerletzter Zeit ist hier eine Wandlung eingetreten. So wurde der Ueberbau einer Eisenbahnbrücke bei Rotterdam einer deutschen Firma zugewiesen, weil die Differenz zwischen deren Angebot und dem der einschlägigen holländischen Firmen zu gross war; ebenso hat die Provinzialbehörde von Friesland einem Beschluss des Gemeinderates von Workum ihre Billigung vorenthalten, der für den Bau eines Behälters der Gasanstalt die teurere holländische Industrie der billigeren deutschen vorziehen wollte.

Die deutsche Industrie ist wieder konkurrenzfähig geworden und nur dadurch ist die Basis für die Wiederkehr gesunder wirtschaftlicher Beziehungen zwischen beiden Ländern geschaffen worden; denn jetzt erst wird es möglich sein, den meisten divergierenden Tendenzen entgegenzutreten. Nicht allen! So wird vorläufig der Deutsche, der nach Holland liefern will, sich mit der Erhöhung der Zollnorm von 5 auf 8 v. H. abzufinden haben.

Aber die Institutionen, die es sich besonders zur Aufgabe gestellt haben, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu pflegen, werden in ihrer Arbeit nicht länger von anormalen Verhältnissen gehemmt werden — wenn die Sache geschickt angefasst wird.

Für Holland denke ich dabei an den Verein „Nederland in den Vreemde", dessen Ziel ist, Holland im Auslande bekanntzumachen, um Absatz für seine Erzeugnisse zu finden. Aus begreiflichen Gründen hat dieser Verein in den letzten Jahren Deutschland kaum mehr in seinen Wirkungskreis einbezogen. Jeder, der es gut meint mit den deutsch-holländischen Wirtschaftsbeziehungen, würde es begrüssen, wenn das jetzt anders werden würde. Es wird zwar nicht mehr sehr viele Deutsche geben, die sich einen Holländer vorstellen als einen Mann in grobem Wams mit weiten Hosen, auf Holzschuhen, die Tondickem pfeife im Mund, in der einen Hand einen Käse, in der anderen einen Hering und mit einem Jeneverkrug, der aus der Hosentasche hervorlugt, oder die Holländerin als pralles Mädchen in vielen weiten Röcken, mit Spitzenhäubchen und goldenen Korkenziehern an den Ohren, in den Händen ein Tablett mit einer Tasse Kaffee oder Kakao. Holland und die Holländer kennt man in Deutschland noch lange nicht, und es bedarf noch vielseitiger Aufklärung, bis alle falschen Vorstellungen beseitigt sind. Sogar in Kreisen von Sachverständigen!

Auf der anderen Seite wirkt in Holland noch immer der wohl bis vor kurzem berechtigte Eindruck nach, dass manche deutsche Erzeugnisse in puncto Qualität nicht mehr auf gleicher Höhe, und was die Preise betrifft, längst nicht mehr auf derselben Tiefe ständen wie früher. Der holländische Verkäufer hat es zum Teil bisher nicht für nötig befunden, sich in Deutschland Absatz zu suchen, der holländische Einkäufer hat zum Teil den deutschen Quellen den Rücken gewandt. Das erstere mag an der typisch holländischen Eigenschaft liegen, sich nicht in den Vordergrund zu drängen, das letztere ist mit die Folge der anfangs politischen und später auch wirtschaftlichen Westorientierung in den Jahren nach 1914. Im Welthandel haben die Holländer mitunter den nicht allzu beneidenswerten Ruf „to ask too much and give too little", in den letzten Jahren hat jedoch auch die deutsche Wirtschaft in Holland einen ähnlichen Ruf sich erwirkt. Auf beiden Seiten der Grenze gibt es noch eine ganze Reihe von mehr oder weniger zweideutigen Existenzen, die in den letzten Jahren aus dem Nichts emporgekommen sind und den grossen Krach überstanden haben. Diese beeinträchtigen noch die Wiederkehr eines vollständigen gegenseitigen Vertrauens. Aber in beiden Ländern wird es Aufgabe der ehrlichen Kaufmannsverbände sein, solchen Schädlingen einen rücksichtslosen Kampf anzusagen, und es braucht nicht bezweifelt zu werden, dass dieser Kampf bereits kräftig geführt wird und mit der Vernichtung oder Unterwerfung dieser Elemente enden muss.

Es unterliegt nun wohl keinem Zweifel, dass auf die Dauer die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den verschiedenen Ländern sich ganz von selbst den geeignetsten Bahnen zuwenden werden. Jedoch sind auch hier Imponderabilien zu überwinden, und dies zu beschleunigen, liegt in der Hand derjenigen selbst, die daran ein Interesse haben, bzw. des einsichtigen Teiles derselben. Ich will hier keineswegs einer einseitigen Orientierung Hollands nach Osten das Wort reden, möchte ebensowenig irgendwelche Propaganda gegen Wirtschaftsverbindungen nach dem Westen machen; ich habe nur die Ueberzeugung, dass die Tendenz der ökonomischen Verbindungen meines Vaterlandes etwas einseitig nach Uebersee sich neigt und dass Deutschland immer war und in der Zukunft auch wieder sein wird: das natürliche Hinterland für die Niederlande. Deshalb meine ich, dass je eher je lieber das alte Gleichgewicht wiederhergestellt werden sollte.

Auch für Holland selbst! Denn während in Holland über „Malaise" und Arbeitslosigkeit geklagt wird, bestehen noch mancherlei Absatzmöglichkeiten für holländische Erzeugnisse in Deutschland. Man hat es gar nicht nötig, nach ausgefallenen Artikeln zu suchen; man braucht nur das urholländischste Produkt herauszugreifen. Wieviel „Holländer Käse" wird nicht in Deutschland verkauft, der Holland nie gesehen hat, sondern der in Dänemark hergestellt wurde! Sieht man nicht überall dänische Butter, dänische Sahne, während in vielen Gegenden Deutschlands Holland hierfür kein Ausfuhrland zu sein scheint! Und dabei klagen Hollands Erzeuger von Milchprodukten über schlechte Zeiten!

Es ist, wie schon oben gestreift wurde, eine Wandlung bereits eingetreten. Deshalb ist es um so mehr nötig, die beiderseitigen Interessenten sich nähern zu lassen. Eine ausgezeichnete Gelegenheit dazu bieten die internationalen Messen. Und gerade da ist ein sinkendes oder noch nicht geweckes Interesse der holländischen Aussteller und Einkäufer wahrzunehmen. Die hohen Preise von vor kurzem üben noch ihren Einfluss aus. Für die letzten Leipziger Messen bestand in Holland recht wenig Interesse. Wenn auch die Zahl der Besucher aus den Niederlanden nicht so sehr gering war, die Kauflust war fast ganz geschwunden. Wieviel holländische Firmen in Leipzig ausgestellt hatten — oder wohl besser: wie wenige — ist mir nicht bekannt. Wohl aber hat es mich immer gewundert, dass andere kleine Staaten, wie die Schweiz, immer viel mehr als Holland darauf bedacht gewesen sind, ihre Erzeugnisse auch unter die Augen des deutschen Einkäuferpublikums zu bringen. — Nun liegt Leipzig fern und Reise und Frachten sind teuer. Aber seit einem Jahr haben wir auch eine Messe in Köln. Diese Kölner Messe hat nichts unterlassen, um in Holland bekannt zu werden. Und trotzdem hatten sich auf der dritten Messe ganze vier holländische Aussteller eingefunden! Es ist vielleicht ein Mangel an Initiative bei den holländischen Kaufleuten, dass sie nicht Gebrauch von der Möglichkeit gemacht haben, auf einer Westmesse wie der Kölner Vergleiche anzustellen und für sich selbst in Deutschland zu werben. Denn gerade die Kölner Messe, am Ausgangstor des rheinisch-westfälischen Industriegebietes, eignet sich besonders als Mittelpunkt für den westeuropäischen Wirtschaftsverkehr. Für die holländische Industrie und die holländischen Kaufleute wäre es bedauerlich, wenn sie die Gelegenheit verpassten, hier rechtzeitig festen Fuss zu fassen. Besonders, weil im südlichen Nachbarlande Belgien das Interesse für Köln sehr rege zu werden beginnt. Es ist jüngst ein neues Abkommen zwischen Holland und Belgien geschlossen worden, durch das die Pläne für einen Kanal Antwerpen–Ruhrort der Verwirklichung näher gebracht worden sind. Dieser Kanal würde den Vorsprung, den Rotterdam in bezug auf seine Verbindungen mit Mitteldeutschland noch immer vor Antwerpen hat, wesentlich verringern. Es ist mit grosser Wahrscheinlichkeit anzunehmen, dass die belgische Industrie bereits auf der nächsten Kölner Herbstmesse in weit ausgedehnterem Umfange als bisher vertreten sein wird. Wenn die Holländer weiter tatenlos zuschauen, würden sie nach einiger Zeit vielleicht bemerken, dass sie arg ins Hintertreffen geraten sind.

Nun hat Holland seine eigene, gleichfalls internationale Messe in Utrecht, wie übrigens Belgien seine Brüsseler Messe hat. Angesichts der wirtschaftlichen Depression in den Niederlanden ist eine starke Messemüdigkeit wahrzunehmen, die nicht nur in Ausstellern, sondern auch in Einkäuferkreisen herrscht. In Utrecht sind nun einmal kostbare Bauten geschaffen und Verträge abgeschlossen worden, und ohne grosse Liebe stellt ein Teil der heimischen Industrie dann auch weiter in der alten Bischofstadt aus. Sie ist aber schwer dazu zu bewegen, auch noch andere Messen zu beschicken. Utrecht und auch Brüssel selbst werden jedoch niemals zum Mittelpunkte des westeuropäischen Wirtschaftsverkehrs werden können, und wenn die beiden ausserdeutschen und die Kölner Messe ungefähr zur selben Zeit weiter abgehalten werden, wird der schöne Gedanke eines westeuropäischen Messezentrums vielleicht überhaupt in Frage gestellt.

Diese Erwägungen haben mich dazu geführt, bereits anlässlich der letzten Kölner Frühjahrs-

Holland.

Nach einem Gemälde von F. B. Den Boer-Middelburg.

Werbenummer für Holland und Kolonien.