
KLEINE GESCHICHTE DES ÖSTERREICHISCHEN OSTHANDELS

Rezension von: Helene Legradi,
... und auf den Spuren Marco Polos –
Kleine Geschichte des
österreichischen Osthandels. Löcker-
Verlag, Wien 1986, 117 Seiten,
öS 140,-.

„Es ist unüblich, daß Verhandlungspartner im Geschäftsleben einander erschießen (S. 7).“ Diese Beobachtung wurde – vorerst für eine kleine Gruppe von Menschen – zur Motivation, sich nach Ende des Zweiten Weltkrieges engagiert für die Anknüpfung wirtschaftlicher Kontakte mit dem Osten einzusetzen. Möglichst intensive Wirtschaftsbeziehungen zum gegenseitigen Vorteil sollten als Garantie für ein friedliches Nebeneinander der großen Wirtschaftsblöcke, als Förderung der Entspannung dienen. Und das Resümee nach über dreißig Jahren Tätigkeit der Autorin in diesem Sinne kann stolz gezogen werden: „Es fiel kein Schuß (S. 7)“.

Heute ist der Handel mit den Oststaaten für Österreich nicht nur selbstverständlich, sondern auch lebenswichtig. Speziell in der Zeit der jüngsten konjunkturellen Krise der westlichen Industrieländer zu Beginn der achtziger Jahre waren es – auch in besonderem Maße für kleinere und mittlere Unternehmen – die Beziehungen mit den RGW-Ländern, die den österreichischen Außenhandel vor einer negativen Entwicklung bewahrten.

Doch wie dornig der Weg bis dahin war, wird in dem vorliegenden Band beschrieben. Es handelt sich dabei nicht um nationalökonomische Abhandlungen, um Fachliteratur im engeren Sinn. In unterhaltsamer und li-

terarisch anspruchsvoller Form schildert die Autorin ihre eigenen, oft sehr persönlichen Erfahrungen.

Angefangen hat alles in Moskau 1952. Trotz der noch damals in Österreich verbreiteten Meinung: „Die im Osten können nicht zahlen, haben nur Paradeiser und Powidl, und die Russen haben überhaupt nichts“ (S. 10), besuchte eine kleine Gruppe österreichischer Wirtschaftstreibender und Nationalökonominnen, die über entsprechenden Weitblick verfügten, die „Internationale Wirtschaftskonferenz in Moskau“, bei der 471 Teilnehmer aus 49 Ländern (darunter übrigens auch Joan Robinson aus Großbritannien) „... die Möglichkeiten der Verbesserung der Lebensbedingungen der Menschen durch friedliche Zusammenarbeit verschiedener Länder und verschiedener Gesellschaftssysteme sowie durch die Entwicklung wirtschaftlicher Beziehungen“ erörterten. Auf der Konferenz wurde nicht nur ein Grundsatzdokument verabschiedet, das die Förderung des internationalen Handels und die Beseitigung von Handelshindernissen und diskriminierenden Maßnahmen empfahl, sondern zwischen den Geschäftsleuten wurde bereits eine große Zahl konkreter Projekte vereinbart.

Diese kleine österreichische Gruppe, die – obwohl von den Daheimgebliebenen belächelt – die Konferenz besuchte, darunter die Autorin des Buches sowie Univ.-Prof. Dobretsberger und einige Geschäftsleute, gründete daraufhin das „Österreichische Büro für den Ost-West-Handel“ (kurz: das „Büro“), einen Verein mit dem Ziel, ohne Provisionen für Geschäfte Informationen zu beschaffen, Kontakte zu knüpfen, die klimatischen Bedingungen zu verbessern, und bald zählten zahlreiche private Großfirmen, verstaatlichte Betriebe und Banken zu den Mitgliedern.

Das beachtens- und bewundernswerte an der Arbeit des „Büros“ lag darin, daß die Arbeit Privatinitiative einiger Engagierter blieb, ohne offi-

zielle Unterstützung von Regierungsseite, von dieser in ihrer Arbeit eher behindert als gefördert. Diese ersten Handelskontakte wurden schließlich Jahre vor den ersten offiziellen Handelsabkommen zwischen Regierungs- oder Kammerstellen und auch vor der politischen Anerkennung der meisten Partnerländer geknüpft.

Ingenieur Egon Strager, Inhaber einer Maschinenfabrik, war der erste Österreicher, dem (noch während der Moskauer Konferenz) der Abschluß eines Geschäftes mit der Sowjetunion gelang: Maschinen gegen Getreide. Da sich die österreichischen Regierungsstellen als zuverlässige Verbündete des Westens zu zeigen hatten, blieb die Einfuhrbewilligung für das sowjetische Getreide aus. In reiner Eigeninitiative, in persönlichen Gesprächen, ergab sich folgende Lösung: Die österreichischen Maschinen wurden an die Maschinenimportstelle geliefert, diese zahlte in Rubel die Getreide- und Futtermittellieferung an die Moskauer Getreideexportstelle, das Getreide wurde von dieser nach Westdeutschland geliefert, und Westdeutschland zahlte an Österreich in Pkw, wozu noch eine Importgruppe zu organisieren war.

Im Anschluß an die Moskauer Konferenz wurden vom „Büro“ 300 Offerte von österreichischen Firmen, die mit der Sowjetunion ins Geschäft kommen wollten, gesammelt und der sowjetischen Handelsvertretung in Wien vorgelegt: die ersten Barrieren waren gefallen.

Auch der Chinahandel nach dem Zweiten Weltkrieg ist dem „Büro“ zu verdanken. Nach persönlichen Kontakten auf der Leipziger Messe stellten die Chinesen 1956 auf der Wiener Messe aus, und eine Reise nach China wurde von Mitgliedern der Vereinigung Österreichischer Industrieller, der verstaatlichten Betriebe und des „Büros“ organisiert. Die beteiligten Firmen (darunter Andritz, Böhler, Heid, Mauthner, Alpine Montan, Stickstoffwerke, Reichert, Schöller-

Bleckmann, Schrack, Siemens, SGP, Steyr, Voith, Waagner Biro), die auf der Reise Exportaufträge um 15 Millionen Dollar buchen konnten, legten dem Außenministerium ein Memorandum vor, das die diplomatische Anerkennung der VR China empfahl. Offiziell bemerkte Österreich die Existenz der VR China übrigens erst 1971.

Die Bedeutung der vom „Büro“ auf der Chinareise hergestellten Beziehungen läßt sich an den Ausfuhren Österreichs in die VR China (in Millionen Schilling) ablesen:

1954	34,3
1955	47,5
1956	193,0
1957	203,4
1958	372,8
1959	373,0
1960	335,0
1961	55,0

1964 18,1

Nach einigen Jahren ließ also der Schwung nach. Ohne offizielle Anerkennung, ohne diplomatische Beziehungen, ohne weiterer Förderung der Geschäftskontakte mußte die Entwicklung wieder verflachen.

Charakteristisch für die Einstellung des offiziellen Österreich zu den China-Beziehungen ist eine Anekdote, die die als Dolmetsch anwesende Autorin von einer Audienz Dr. Chi Chao-Tings (Harvard-Doktor, Nationalökonom, Universitätsprofessor, Mitglied der Akademie der Wissenschaften, Vizepräsident des China Council for the Promotion of International Trade...) bei Bundeskanzler Raab berichtet. Chi Chao-Ting war die zentrale Kontaktperson für den österreichischen Chinahandel, er organisierte das Programm der Chinareise, nicht nur geschäftlich, auch mit Stil, mit Kultur, mit bekannter fernöstlicher Höflichkeit und Gastfreundschaft. Als dieser also Kanzler Raab in chinesischer und diplomatischer Form die Grüße des Ministerpräsidenten Tschou En-Lai

zum Ausdruck brachte, lautete Raabs Antwort: „I lass' eahm aa schee griäß'n“ (S. 51).

Diese kleine Geschichte ist typisch für das vorliegende Buch. Immer wieder tauchen neben den harten ökonomischen und politischen Fakten die persönlichen Erinnerungen, gesammelt in über 30 Jahren, auf. Man ist geneigt, dieses Buch wie einen spannenden Roman zu verschlingen. Dabei gerät man allerdings in Versuchung, über die nach wie vor ernststen Probleme zu leicht hinwegzulesen.

Denn auch noch heute gibt es zahlreiche Faktoren, die die freie Entfaltung der Handelsbeziehungen mit dem Osten behindern. Die Technologietransferembargobestimmungen des COCOM (des der NATO zuzuordnenden Koordinierungskomitees für den Ost-West-Handel mit Sitz in Paris) mit den Ausdehnungen amerikanischen Rechts auf ausländischen Boden sind das jüngste Beispiel dafür: „Schaffung interner Kontrollorgane bei österreichischen Firmen zur Überprüfung der Einhaltung der amerikanischen Ausfuhrbestimmungen; dies kann jederzeit durch amerikanische Regierungsstellen sowie durch amerikanisches Botschaftspersonal in Österreich überprüft werden. Die österreichischen Firmen-Managements haben Grundsatzserklärungen betreffend die Einhaltung der amerikanischen Auflagen abzugeben. Sammlungen und Aufbewahrung aller geschäftlich relevanten Firmenunterlagen. Amerikanische Mitwirkung beim österreichischen Zoll.“ (S. 112) Ein kleiner, liebevoll zusammengestellter Rückblick über historische Handelsembargos belegt allerdings

deren regelmäßige Erfolglosigkeit: Angefangen beim Hethiterkönig Tud Haliua IV. im 13. Jahrhundert vor Christi Geburt, der die Assyrer vom Eisenimport abschneiden wollte, über die Napoleonische Kontinentalsperre, die bloß zur radikalen Verbilligung des Rübenzuckers als Ersatz für Rohrzucker führte, bis zum Lieferembargo der USA und ihrer Verbündeten für eine sowjetische Erdgaspipeline. In letzterem Fall stritt der Westen noch über die Details der Embargobestimmungen, als die Sowjetunion die Fertigstellung der Pipeline mit Röhren, Turbinen und Kompressoren aus eigener Produktion meldete.

Die grundsätzliche Lage hat sich also nicht wesentlich verändert: Während offiziell gemotzt wird („Der Osten kann nicht zahlen“) machen viele – und auch kleinere – Firmen beste Geschäfte im Osthandel. Und daß gerade Japan zur Zeit besonders stark auf die Ostmärkte drängt, sollte für westliche Industrieländer Signalwirkung haben. Daß dabei speziell neuere Formen in den Wirtschaftsbeziehungen (Joint-Ventures, Kooperation auf Drittmärkten...) eine steigende Bedeutung erlangen, ist evident.

Es ist erfreulich, über all diese Probleme nicht in knochentrockener Form, sondern unterhaltsam und spannend geschrieben informiert zu werden. Ein glückliches Zusammentreffen von interessantem Inhalt und viel Information durch eine Pionierin, die von Anfang an „dabei war“, und von appetitlicher Darreichungsform, wie dies speziell bei ökonomischer Literatur leider viel zu selten der Fall ist.

Thomas Delapina