

UNTERSUCHUNGEN
ZUR WIRTSCHAFTS-, SOZIAL- UND TECHNIKGESCHICHTE

Band 22

Erfolgsfaktoren des westdeutschen Exports in den 1950er und 1960er Jahren

Linda von Delhaes-Guenther

GESELLSCHAFT FÜR WESTFÄLISCHE WIRTSCHAFTSGESCHICHTE E.V.
DORTMUND 2003

INHALT

Inhalt	5
Verzeichnis der Abbildungen	8
Verzeichnis der Tabellen	10
Zum Geleit	13
Danksagung	15
Kapitel 1: Einleitung	17
1.1 Fragestellung, Art und Perspektive der Untersuchung	17
1.2 Definitionen und Untersuchungshypothesen	22
1.3 Quellenlage	24
Kapitel 2: Forschungsstand	27
2.1 Rechtlich-institutionelle/ neoliberal-ordnungstheoretische Ansätze	29
2.2 Angebots- und nachfrageorientierte Ansätze	47
2.3 Neo-institutionalistische Ansätze	59
2.3.1 Produktionsregime (Production Regime)	61
2.3.2 Industrial Order	64
2.3.3 Industrieregion (Industrial District)	67
2.4 Überlegungen zu einer Theorie des komparativen institutionellen Kostenvorteils	72
2.4.1 Theorie des komparativen Kostenvorteils	72
2.4.2 Soziales System der Produktion als Baustein für eine Theorie des komparativen institutionellen Kostenvorteils	76
2.4.2.1 Zusammenhang der Forschungsansätze zu sozialen Systemen der Produktion	76
2.4.2.2 Verbindung der Forschungsansätze zu sozialen Systemen der Produktion mit der Transaktionskostentheorie	77
2.4.3 Deutsches Produktionsregime	78
2.4.3.1 Entstehungszeitpunkt	78
2.4.3.2 Besonderheiten und Auswirkungen auf die Transaktionskosten	79
2.4.4 Empirische Forschung zur Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Produktionsregimes und deutscher Cluster	80
2.5 Schlussfolgerungen über eine Theorie des komparativen institutionellen Kostenvorteils	85
Kapitel 3: Exportförderungsmaßnahmen und unterbewertete Währung als makroökonomische Erfolgsfaktoren des deutschen Exports?	87
3.1 Exportförderungsmaßnahmen (EFM)	87
3.1.1 Problematisierung	87
3.1.2 Wirkung der deutschen und ausländischen EFM im Vergleich	89
3.1.2.1 Informations-, Ausstellungs- und Kontaktierungsphase	96

3.1.2.1.1	Staatliche Informationsdienste	96
3.1.2.1.2	Staatliche Messepolitik	99
3.1.2.2	Produktionsphase	101
3.1.2.2.1	Rohstoffbeschaffung	101
3.1.2.2.2	Umsatzsteuerliche Maßnahmen	108
3.1.2.3	Geschäftsabwicklungsphase	114
3.1.2.3.1	Kreditpolitik	114
3.1.2.3.2	Kreditversicherung	124
3.1.2.4	Ertragsphase	137
3.1.2.4.1	Ertragssteuerliche Maßnahmen	137
3.1.2.4.2	Devisen-Bonus-Systeme	139
3.1.3	Dynamik der Entwicklung der EFM	145
3.1.3.1	Ursachen für den Ausbau der deutschen EFM	145
3.1.3.2	Abbauprozess der EFM	151
3.1.3.2.1	OEEC-Ebene	153
3.1.3.2.2	GATT-Ebene	156
3.1.3.2.3	EWG-Ebene	158
3.1.4	Fazit	161
3.2	Währungsrelation	164
3.2.1	Problemstellung	164
3.2.2	Unter-/Überbewertungsrelationen der Deutschen Mark im System von Bretten Woods	182
3.2.2.1	Ungewichtete Berechnung	182
3.2.2.2	Gewichtete Berechnung	191
3.2.3	Auswirkungen der Unter-/Überbewertungsrelationen der Deutschen Mark bei den Exporten auf der Makro- und der Mesoebene	194
3.2.3.1	Makroebene	194
3.2.3.2	Mesoebene	197
3.2.4	Schlussfolgerungen für die deutschen Exporterfolge	210
Kapitel 4: Regionale Verbundwirtschaft als mikroökonomischer Erfolgsfaktor des deutschen Exportes?		212
4.1	Phänomen der Bildung regionaler Verbundwirtschaften in der Theorie	214
4.2	Phänomen der Bildung regionaler Verbundwirtschaften in der Empirie	225
4.2.1	Regionale Verbundwirtschaften in der Papierwirtschaft	225
4.2.1.1	Der Maschinenbau im Branchenüberblick	227
4.2.1.2	Überblick über den Maschinenbau für die Papierindustrie	231
4.2.2	Operationalisierung der Theorie der regionalen Verbundwirtschaften für die Untersuchung der Papierwirtschaft	232
4.2.2.1	Clusterschema für die Untersuchung der Papierwirtschaft nach Porter	232
4.2.2.2	Vorstellung des Unternehmensamples	238
4.2.2.3	Gang der Untersuchung	243

4.3	Mikroökonomische Fallstudien in der Papierwirtschaft	244
4.3.1	Empirische Untersuchung der Papierwirtschaft nach dem modifizierten Verbundschemata	244
4.3.2	Empirische Untersuchung der Verbundbildung anhand zweier Fallstudien	248
4.3.2.1	Erste Fallstudie: Fischer & Krecke, Bielefeld (Ostwestfalen)	248
4.3.2.1.1	Unternehmensgeschichte	248
4.3.2.1.2	Produktpalette	251
4.3.2.1.3	Vertikale Verbundbeziehungen	257
4.3.2.2	Zweite Fallstudie: J. M. Voith, Heidenheim (Ostwürttemberg)	269
4.3.2.2.1	Unternehmensgeschichte	269
4.3.2.2.2	Produktpalette	274
4.3.2.2.3	Vertikale Verbundbeziehungen	278
4.3.3	Schlussfolgerungen über vertikale Verbindungen in Verbundwirtschaften	293
4.4	Dritte Fallstudie: der Mannesmann-Konzern als Variante?	301
4.4.1	Vertikale Integration versus vertikale Verbundbeziehungen	301
4.4.1.1	Zur Entwicklung des Konzerns Mannesmann	302
4.4.1.2	Funktionsweise der vertikalen Integration bei Mannesmann	306
4.4.2	Alternative Strategie: Horizontale Kooperation und steigende Skalenerträge	307
4.4.2.1	Zusammenarbeit in der Produktion: Gemeinschaftsunternehmen	310
4.4.2.2	Zusammenarbeit im Vertrieb: Kartellbildung	326
4.4.2.2.1	Rationalisierungs-/Kontingentierungskartell	326
4.4.2.2.2	Rabattkartell	329
4.4.2.2.3	Spezialisierungskartell	331
4.4.3	Schlussfolgerungen über horizontale Kooperation	340
	Kapitel 5: Zusammenfassung und Ausblick	345
	Anhang	360
	Quellenverzeichnis	416
	Literaturverzeichnis	420
	Verzeichnis der Abkürzungen	446