

**NIEDERLANDE-STUDIEN**

**Band [46]**

# **Deutschland und die Niederlande**

**Wirtschaftsbeziehungen  
im 19. und  
20. Jahrhundert**

**Hein A. M. Klemann,  
Friso Wielenga  
(Hrsg.)**



**WAXMANN**

# Niederlande-Studien

herausgegeben von  
Amand Berteloot, Loek Geeraedts,  
Lut Missinne und Friso Wielenga

Band 46



Waxmann 2009  
Münster / New York / München / Berlin

Hein A.M. Klemann  
Friso Wielenga (Hrsg.)

# Deutschland und die Niederlande

Wirtschaftsbeziehungen im  
19. und 20. Jahrhundert



Waxmann 2009  
Münster / New York / München / Berlin

## Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Eine elektronische Version dieses Buches ist dank der Unterstützung von Bibliotheken, die mit Knowledge Unlatched zusammenarbeiten, frei verfügbar. Die Open-Access-Ausgabe wurde im vorliegenden Fall ermöglicht durch den Fachinformationsdienst Benelux / Low Countries Studies der Universitäts- und Landesbibliothek Münster mit Förderung durch die Deutsche Forschungsgemeinschaft.

Mehr Informationen: [www.knowledgeunlatched.org](http://www.knowledgeunlatched.org), [www.fid-benelux.de](http://www.fid-benelux.de)

Gefördert durch



**FID Benelux**  
Low Countries Studies



ISSN 1436-3836

Print-ISBN 978-3-8309-2200-1

E-Book-ISBN 978-3-8309-7200-6

<https://doi.org/10.31244/9783830972006>

Waxmann Verlag, Münster 2009

[www.waxmann.com](http://www.waxmann.com)

[info@waxmann.com](mailto:info@waxmann.com)

Umschlaggestaltung: Pleßmann Kommunikationsdesign, Ascheberg

Umschlagbild: jchanders

Siegel der Generalstaaten der Niederlande aus dem Jahre 1578. Es zeigt einen gekrönten Löwen mit Schwert und Pfeilbündel, das die 17 Provinzen der Niederlande vereint nach der Pazifikation von Gent (1576) symbolisiert.

Aus: Zannekin-nieuwsbrief 1/89, S. 5.

Dieses Werk ist unter der Lizenz CC BY-NC-SA veröffentlicht

Namensnennung – Nicht-kommerziell –

Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de>



# Inhalt

HEIN A.M. KLEMMANN/FRISO WIELENGA <i>Die Niederlande und Deutschland, oder verschwindet die nationale Ökonomie? Eine Einleitung</i> .....	7
HEIN A.M. KLEMMANN <i>Wirtschaftliche Verflechtung im Schatten zweier Kriege 1914–1940</i> .....	19
MARTIJN LAK <i>„Eine Angelegenheit von fundamentaler Bedeutung“ Die Wechselwirkung der ökonomischen und politischen Beziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland, 1945–1949</i> .....	45
KEES VAN PARIDON <i>Geht es noch enger? Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden nach 1945</i> .....	87
FERRY DE GOEY/HUGO VAN DRIEL <i>Rotterdam und das Hinterland (1920 bis 1995)</i> .....	127
JEROEN EUWE <i>Amsterdam als Finanzzentrum für Deutschland, 1914–1931</i> .....	153
BEN WUBS <i>Niederländische Multinationals in Deutschland: Das Beispiel Unilever, 1890–1960</i> .....	173
<i>Verzeichnis der Autoren</i> .....	187



## Die Niederlande und Deutschland, oder verschwindet die nationale Ökonomie? Eine Einleitung

Durch die Beschleunigung des Globalisierungsprozesses, der die Weltwirtschaft im späten zwanzigsten Jahrhundert charakterisierte, nimmt die Notwendigkeit zu, Erkenntnisse über grenzüberschreitende Wirtschaftsregionen zu gewinnen. Eine solche Region ist nicht länger die Ausnahme. Durch das hohe Maß an ökonomischer Offenheit und die geringen Transportkosten nimmt überall die wirtschaftliche Verflechtung zwischen Gebieten beiderseits politischer Grenzen zu. Darüber hinaus ist neben dem Prozess der wirtschaftlichen Globalisierung in Europa, Nordamerika und Asien auch ein beschleunigter Regionalisierungsprozess im Gange. Es gibt Stimmen, die glauben, diese Regionalisierungsprozesse seien Schritte auf dem Weg zu einer weiterreichenden Globalisierung<sup>1</sup>. Andere wiederum meinen, der Prozess der Entstehung einer liberalen Weltwirtschaft könne einmal in intern liberalisierten Makro-Regionen stecken bleiben, die sogar eine aggressive Haltung gegeneinander einnehmen könnten.<sup>2</sup> Nationale Ökonomien – soviel ist allerdings klar – scheinen jüngeren theoretischen Betrachtungen zufolge auf jeden Fall sowohl durch die Regionalisierungsprozesse, getragen von supranationalen und transnationalen Organisationen, als auch durch den vornehmlich von multinationalen Unternehmen getragenen Globalisierungsprozess als selbstständige Größen ausgehöhlt zu werden. Dennoch wird immer noch auf dieser nationalen Ebene Wirtschaftspolitik betrieben, und es wird in der nationalen öffentlichen Meinung vor allem über die Situation der eigenen Wirtschaft und die Rolle der eigenen Regierung debattiert. Darüber hinaus sorgen nationale Institute wie das niederländische *Centraal Bureau voor de Statistiek*, CBS, oder das deutsche Statistische Bundesamt für Statistiken, die darauf abzielen, die Wirtschaft auf nationaler Ebene zu untersuchen und zu analysieren.

Infolge des Protektionismus, der die Weltwirtschaft seit dem Ausbrechen des Ersten Weltkriegs im Jahr 1914 bis weit nach dem Zweiten Weltkrieg im Griff hatte, schienen sich ökonomische Grenzen tatsächlich lange Zeit mit nationalen politischen Grenzen zu decken. Man glaubte sogar, es bewahrheiteten sich Ideen über eine sinkende Tendenz des internationalen Handels, wie sie im späten neunzehnten und frühen zwanzigsten Jahrhundert von deutschen Wirtschaftswissenschaftlern der historischen Schule formuliert wurden.<sup>3</sup> Der heutige Globalisie-

---

1 Siehe beispielsweise A. SAPIR, *Regional Integration in Europe*, in: *The Economic Journal*, 102 (1992), S. 1491–1506, hier S. 1504.

2 Siehe W.J. ETHIER, *The New Regionalism*, in: *The Economic Journal*, 108 (1998), S. 1149–1116, hier S. 1160–1161.

3 W. SOMBART, *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts*, Berlin 1919, S. 368 ff.; H. FLAM, *A Heckscher-Ohlin Analysis of the Law of Declining International Trade*, in: *The Canadian Journal of Economics*, 18, 1985, S. 602–615; A.O. HIRSCHMAN, *National power and the structure*

rungsprozess, der in den meisten Ländern noch weitreichender ist als ähnliche Prozesse im späten neunzehnten und frühen zwanzigsten Jahrhundert, führt allerdings dazu, dass heute selbst in einem großen Land wie Deutschland die Ausfuhr nicht weniger als 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts beträgt, wodurch man kaum noch von einer nationalen Ökonomie sprechen kann.<sup>4</sup> Wenn der Münchener Wirtschaftswissenschaftler Hans-Werner Sinn in seinem viel besprochenen Buch *Die Basar-Ökonomie* die hohen Lohnkosten in Deutschland zur Ursache für die wirtschaftlichen Probleme in seinem Land erklärt, dann reagiert er damit wie ein Wirtschaftswissenschaftler, der eine kleine, sehr offene Ökonomie analysiert.<sup>5</sup> So beginnt Deutschland dann auch, alle Charakteristika einer solchen Ökonomie aufzuweisen. Weitreichende ökonomische Offenheit und damit einhergehend ein hohes Maß an internationaler wirtschaftlicher Verflechtung und Abhängigkeit – Merkmale, die lange als charakteristisch für kleine, hoch entwickelte Ökonomien galten<sup>6</sup> – findet man in zunehmendem Maße auch in immer als groß betrachteten Ökonomien wie der deutschen. Auch für Deutschland haben die internationalen Wirtschaftsbeziehungen – bei denen der Güterhandel nur ein kleiner aber leicht messbarer Bestandteil ist – eine solche Bedeutung erlangt, dass sich sogar für dieses Land die Frage stellt, ob es noch sinnvoll ist, die nationale Ökonomie als eine selbständige Analyse-Einheit zu betrachten. Dass diese Frage gestellt werden muss, ist eine Folge des immer größeren optimalen Produktionsumfangs in verschiedenen Sektoren, vor allem aber eine Folge des Phänomens, dass multinationale Unternehmen einen immer größeren Teil der Weltwirtschaft beherrschen.

Effizientere Kommunikations- und Transporttechniken – vor allem die Containerisierung – ermöglichen es den multinationalen Unternehmen, je nach den Produktionsanforderungen und den Kosten der verschiedenen Produktionsfaktoren in den unterschiedlichen Ländern, für jede Stufe im Produktionsprozess erneut abzuwägen, wo dieser am besten – und das bedeutet in der Ökonomie häufig am günstigsten – stattfinden kann. Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Paul Krugman weist zu Recht darauf hin, dass, so erstaunlich das auch klingen mag, eine Fabrik, in der an einem einzigen Fließband alle Phasen des Produktionsprozesses stattfänden, ein veraltetes Konzept sei: „...it is generally believed [...] that the trend in manufacturing has been to slice up the value chain, to produce a good in a number of stages in a number of locations, adding a little

---

*of foreign trade*, Berkeley 1992, S. 146–151; K.W. DEUTSCH/A. ECKSTEIN, *National Industrialization and the Declining Share of the International Economic Sector, 1890–1959*, in: *World Politics*, 13 (1961), S. 267–299.

4 STATISTISCHES BUNDESAMT DEUTSCHLAND, 2006.

5 H.-W. SINN, *Die Basar-Ökonomie. Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?*, Bonn 2005, S. 49.

6 P.J. KATZENSTEIN, *Small states in worldmarkets: Industrial policy in Europe*, Ithaca/NY 1985; auch: H.A.M. KLEMMANN, *The international economic relations of Small Countries in the 1930s. Belgium and the Netherlands*, in: T. MYLLYNTAUS, *Economic Crisis and restructuring in History. Experiences of Small Countries*, St. Katharinen 1998, S. 145–168.



bit of value at each stage.“<sup>7</sup> Die Folge ist, dass es ganz normal ist, dass ein Produkt, bevor es zur Fertigstellung gelangt, zwischen den verschiedenen Phasen des Produktionsprozesses bereits einige Male eine politische Grenze passiert hat, oftmals sogar, ohne dass dieses Produkt in einer der Phasen das für die Produktion verantwortliche multinationale Unternehmen verlassen hat. Bereits gegen Ende des zwanzigsten Jahrhunderts machte der Handel in oder zwischen multinationalen Unternehmen rund die Hälfte des Welthandels aus. Inzwischen besteht ein Drittel des Welthandels aus politische Grenzen überschreitenden Güterbewegungen zwischen verschiedenen Niederlassungen ein- und desselben multinationalen Unternehmens, während ein weiteres Drittel dieses Handels Transaktionen zwischen verschiedenen multinationalen Unternehmen betrifft.<sup>8</sup>

Globalisierung ist kein neues Phänomen, sondern ein Prozess, der sicherlich bis zum Anfang der Zweiten Industriellen Revolution, also bis in die 1870er Jahre, zurückreicht. Zwischen 1914 und den 1960er Jahren wurde dieser Prozess infolge zweier Weltkriege und ihrer Nachwirkungen stark behindert und unterbrochen. Protektionismus in verschiedenen Formen, die Begünstigung nationaler Unternehmen und die Behinderung des freien Finanzverkehrs waren allgemein verbreitet und fanden bei großen Teilen der Öffentlichkeit Zustimmung. Erst als sich unter dem Einfluss des amerikanischen Wirtschaftsliberalismus nach 1945 die politischen Hindernisse für einen freieren Handel zu verringern begannen und die monetären und finanziellen Probleme, die nach den beiden Weltkriegen die wirtschaftlichen Kontakte belastet hatten, gelöst wurden, konnten der internationale Handel und die internationale wirtschaftliche Verflechtung zwischen 1970 und 1990 wieder ein Niveau wie vor 1914 erreichen. Die immer weiter gehende Aufspaltung des Produktionsprozesses ermöglichte es darüber hinaus, dass, nachdem die internationalen wirtschaftlichen Verflechtungen wieder das Niveau der Zeit vor den großen Kriegen erreicht hatten, der Handel und die Wirtschaftsverflechtungen weiter zunahmen. Dieser letztgenannte Prozess ist die Ursache dafür, dass auch eine große Ökonomie wie die deutsche inzwischen alle traditionellen Merkmale einer kleinen Ökonomie aufzuweisen beginnt und sich nach Meinung mancher Wirtschaftswissenschaftler auch wie eine kleine Wirtschaft verhalten müsste.

Sinn stellt fest, dass in zunehmendem Maße lediglich die Fertigstellung von noch immer deutsch genannten Industrieprodukten auch tatsächlich in Deutschland stattfindet. Die Bestandteile, aus denen diese zusammengesetzt werden, werden immer häufiger fix und fertig aus dem Ausland angeliefert. Allerdings werden sie dort oftmals in einer Fabrik desjenigen deutschen multinationalen Unternehmens hergestellt, das den Produktionsprozess organisiert. Manche Unternehmer bestellen ihre Halbfabrikate bei ausländischen Unternehmen, aber ein

---

7 P. KRUGMAN, *Growing World Trade: Causes and Consequences*, in, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995 (1), S. 327–377, hier S. 333–334.

8 URL: <http://www.nccr-trade.org/ip-11/project-description-ip-11.html>, Stand: 12.6.09.

Outsourcen an ausländische Tochterunternehmen ist weiter verbreitet.<sup>9</sup> Der von vielen als eine Bedrohung für die westliche Wirtschaft gefürchtete Export aus China bestand dann auch im Jahr 2003 zu 55 Prozent aus durch westliche – auch deutsche – Multinationals in China produzierte Güter.<sup>10</sup> Der Vorstandsvorsitzende der niederländischen *Koninklijke Philips Electronics* behauptete kürzlich sogar in einem Interview: „China ist das zweitwichtigste Land für uns.“<sup>11</sup>

Die Gründe dafür, dass in den vergangenen Jahren westliche, vor allem auch deutsche Unternehmen nur einen kleinen Teil der Produktion im eigenen Land ausführen lassen, liegen auf der Hand. Die hohen deutschen Lohnkosten machen es billiger, große Teile des Produktionsprozesses anderswo als in Deutschland stattfinden zu lassen, und angesichts der offenen internationalen Märkte ist eine möglichst billige Produktion notwendig, um konkurrenzfähig zu bleiben. Solange die Transportkosten trotz der Kosten für die Produktion verschiedener Bestandteile an geographisch unterschiedlichen Standorten nicht zu Buche schlagen, wird dieser Prozess nur noch zunehmen. Es ist eine Entwicklung, die in Deutschland außergewöhnlich gut zu beobachten ist, die aber sicher nicht typisch deutsch genannt werden kann. In einer von großen Multinationals beherrschten Weltwirtschaft, die jede Produktionsphase dort stattfinden lassen, wo sie am billigsten ist, findet in jedem Land nur noch eine einzige Stufe des Produktionsprozesses statt. Für jede Produktionsphase ist ja eine andere Kombination der Produktionsfaktoren – unterschiedliche Arten und Qualitäten von Arbeit, Kapital und natürlich Ressourcen – notwendig, und die Kostenverhältnisse zwischen den verschiedenen Produktionsfaktoren sind pro Land unterschiedlich. Dies führt bei zu vernachlässigenden Transportkosten dazu, dass die verschiedenen Stufen jedes Produktionsprozesses in immer wieder einem anderen Land untergebracht werden. Die nationale Ökonomie ist damit zu einem veralteten Konzept geworden.

Im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts – in der Zeit zwischen dem Ersten Weltkrieg und den späten fünfziger Jahren – war die nationale Ökonomie ein brauchbares Konzept. Es wurde damals davon ausgegangen, dass eine politische Grenze auch eine ökonomische Barriere darstellt. In der Zeit zwischen 1914 und 1950 war dies sicherlich zutreffend. Damals machte die ökonomische Theoriebildung große Fortschritte, und man war sich der Notwendigkeit, eine nationale Wirtschaftspolitik zu betreiben, stark bewusst. Dennoch zeigt sich nicht erst in der heutigen Zeit, dass die Vorstellung, politische Grenzen trennten auch Ökonomien voneinander, eine unrichtige Annahme ist. Für die beiden Ökonomien, um die es im vorliegenden Band geht, galt dies auch schon vor dem Ausbruch des

---

9 SINN, *Die Basar-Ökonomie*, S. 91–92; K.E. MEYER, *Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies*, in: *Journal of International Business Studies*, 35 (2004), S. 259–276, hier S. 272.

10 J. ZHANG/J. JACOBS/A. VAN WITTELOOSTUIJN, *Multinational enterprises, foreign direct investment and trade in China A cointegration and Granger-causality approach*, Research report Groningen s.a., S. 6.

11 Interview mit G. KLEISTERLEE, *China is het tweede land voor ons*, in: *Fem Business*, 22. März 2008.

Ersten Weltkriegs. Die Niederlande hatten bereits im Jahr 1913 ein solches Niveau an internationaler Verflechtung erreicht, dass die Güterausfuhr 60 Prozent des BIP und die gesamte Ausfuhr – einschließlich der Dienstleistungen – gut 65 Prozent des BIP betrug. Dieses Ausmaß an Offenheit ist erst vor einigen Jahren annähernd wieder hergestellt worden. Betrachtet man nicht den gesamten Export, sondern den gesamten Import, der 1913 bei 84 Prozent des BIP lag, dann ist die niederländische Wirtschaft sogar heute noch bei weitem nicht so offen wie damals.<sup>12</sup>

Vor 1914, als sich die Staaten nicht oder kaum mit der Wirtschaft befassten, stand fast nichts einem freien Verkehr von Personen und Gütern im Wege und war die Besteuerung nach heutigen Normen gering. In diesen Jahren, in denen man durch den internationalen Goldstandard überdies von einer außerordentlichen monetären Stabilität sprechen konnte, gab es nicht nur kaum eine niederländische Ökonomie, sondern nach Aussage des deutschen Wirtschaftshistorikers Klaus Wolf im Jahr 1913 auch nur ansatzweise eine deutsche Wirtschaft. Auf der Basis tief schürfender statistischer Analysen der inneren und der internationalen Handelsströme des Deutschen Reiches im späten neunzehnten Jahrhundert und der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts heißt es bei ihm:

„... there is quite strong evidence that Germany was not at all well integrated prior to the Great War. We found that in general, trade integration between districts within Germany was not better than between districts at two sides of the border of Imperial Germany prior to 1914. [...] There is evidence of a strong effect of a natural geographical divide between east and west along the two large systems of waterways and natural resource endowments. The data support the existence of such an east-west barrier, but I also found evidence that its effect on trade declined strongly between 1885 and 1933.“<sup>13</sup>

Auf der Grundlage einer statistischen Analyse gelangt Wolf damit zu einem Fazit, das faktisch schon lange bekannt war, nämlich, dass das 1871 gegründete Kaiserreich in mindestens zwei ökonomisch-geographische Gebiete zerfiel.<sup>14</sup> Im Westen war dies das Gebiet des Rheins und seiner Nebenflüsse, mit Anschluss an die Häfen von Rotterdam, Emden und Bremen und mit Verbindung zum Saar- und zum Ruhrgebiet, wo zu jener Zeit gut drei Viertel der deutschen Steinkohle

12 J.-P. SMITS/E. HORINGS/J.L. VAN ZANDEN, *Dutch DNP and its components, 1800–1913* Groningen 2000; CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen, 1800–1999*; CBS, STATLINE, URL: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/start.asp?LA=en&DM=SLEN&lp=Search/Search>; Eigene Berechnungen.

13 N. WOLF, *Was Germany ever united? Evidence from intra- and international trade, 1885–1933*, in: *Centre for Economic Policy Research, Discussion papers no. 6796 on international trade and regional economics and economic history*, London 2008, S. 23.

14 H.-P. ULLMANN, *Das Deutsche Kaiserreich 1871–1918*, Frankfurt a. M. 1995, S. 44 ff.; H.A. WINKLER, *Der lange Weg nach Westen 1806–1933*, Bonn 2002, S. 242–243; C. LORENZ, *Tegen democraten helpen alleen soldaten. Het Tweede Duitse Keizerrijk, 1871–1918*, in: J. C. HESS/F. WIELENGA, *Duitsland en de democratie 1871–1990*, Amsterdam 1992, S. 38–98, hier S. 52–54; H.-U. WEHLER, *Das Deutsche Kaiserreich 1871–1918*, Göttingen 1973, S. 231.

und ein Drittel der deutschen Braunkohle gewonnen wurden. Nach dem Deutsch-Französischen Krieg von 1870–1871 kam hier noch das annektierte Elsass-Lothringen hinzu, wo sich neben Kalisalz auch das wichtigste deutsche – oder jedenfalls unter deutscher Verwaltung befindliche – Eisenerzvorkommen befand. So ist es dann auch kaum verwunderlich, dass sich die deutsche Industrialisierung im späten neunzehnten Jahrhundert gerade in diesem Teil des Landes vollendete. Im Osten, in den alten preußischen Kerngebieten um Elbe und Oder, war die Wirtschaft im Allgemeinen stärker agrarisch ausgerichtet. Zwar fehlte es auch dort nicht an Industrialisierung, aber die wichtige Schwerindustrie beschränkte sich in erster Linie auf Oberschlesien, ein Gebiet an der Grenze zur österreichisch-ungarischen Doppelmonarchie. In diesem Industriezentrum wurden Steinkohlenminen ausgebeutet und Erze für die Produktion von Nichteisenmetallen gefunden. Dennoch stand innerhalb des Deutschen Reiches die Industrie in Oberschlesien im Schatten der Industrie an der Ruhr. Die ostelbischen Gebiete sind vor allem als diejenigen Gebiete bekannt, in denen preußische Junker ihre Land- und Rittergüter hatten und noch eine halbfeudale Verwaltung ausübten.

Durch Deutschland flossen mehrere große, befahrbare Flüsse, die – abgesehen von der Donau – alle von Südosten nach Nordwesten verliefen. Durch die Anlage von Kanälen sind zwar zwischen den Stromgebieten von Elbe und Rhein Wasserwege geschaffen worden, aber für den Verkehr blieben deren Auswirkungen nur gering. Mit dem Bau des wichtigen Mittellandkanals, der eine Verbindung zwischen Ruhr und Elbe schaffen sollte, wurde 1905 begonnen, aber es dauerte bis 1938, bis er vollendet war.<sup>15</sup> Dies hatte zur Folge, dass es im neunzehnten und der ersten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts nur geringe wirtschaftliche Kontakte zwischen den sich rasch industrialisierenden, durch den Rhein dominierten westdeutschen Gebieten und dem noch stark agrarischen ostdeutschen Gebiet an Oder und Elbe gab. Die Transportkosten zwischen diesen Gebieten wirkten sich häufig prohibitiv aus. Im Jahr 1885 betrug der Preis für den Transport von einer Tonne Getreide per Zug von Posen (dem heutigen polnischen Poznan) nach Köln – eine Strecke von rund 700 Kilometern – um die 33 Mark. Der Großhandelspreis für eine Tonne Roggen – ein Produkt, für das bereits ein Weltmarkt existierte – lag in jenen Jahren bei ungefähr 135 Mark, während er für Weizen ca. 171 Mark betrug.<sup>16</sup> Bei einer Anfuhr aus den ostelbischen Gebieten machten daher die Transportkosten im Rheingebiet 20–25 Prozent des Ertrags aus. Billiger war der Transport auf dem Wasserweg, für den der Roggen – denn um ihn ging es meistens – zunächst in den Ostseehafen Stettin transportiert werden musste, was rund 10 Mark kostete, von dort zum Preis von 6 Mark per Schiff nach Rotterdam und dann über den Rhein in die deutschen Industrie-

---

15 A. SCHMITT, *Der Mittellandkanal – der Schritt zur Einheit der deutschen Binnenschifffahrt*, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 149/1939, S. 179–197, hier S. 196.

16 J. CONRAD, *Die Preise des Jahres 1893 in Deutschland und der Einfluß des Zolles auf die Getreidepreis*, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 62/1894, S. 301–321, hier S. 302; *Achteruitgang in de graanprijzen*, in: *De Economist* 41 (September 1892); eigene Berechnungen.

städte, wofür ungefähr 5 Mark berechnet wurden. Mit anderen Worten: Der Transport von einer Tonne Getreide aus dem ostelbischen Gebiet in die westdeutschen Industriestädte kostete 1885 mindestens 21 Mark, rund 16 Prozent des Ertrages von Roggen und 12 Prozent des Ertrages von Weizen. Die Eisenbahn hatte hier keine Verbesserung gebracht. Dadurch war im deutschen Rheingebiet Getreide, das aus den verschiedenen Teilen West- oder Süddeutschlands oder aus dem Ausland herantransportiert worden war, oftmals billiger. Die Lebensmittel für die städtische Bevölkerung der westdeutschen Industriegebiete kamen daher, soweit sie nicht im westlichen Teil Deutschlands selbst produziert wurden, nicht aus den landwirtschaftlichen Regionen Preußens an der anderen Seite des Kaiserreichs, sondern aus Übersee. Angesichts des großen Umfangs des Freihandels, dem auch Bismarcks Zollgesetze aus dem Jahr 1879 kein Ende bereitet hatten, war dies die billigste Lösung. Andererseits kam bis zum Ersten Weltkrieg der größte Teil der in Berlin gebrauchten Steinkohle – sofern sie nicht aus Schlesien oder Sachsen stammte – nicht aus den deutschen Minen an der Ruhr, sondern von den britischen Inseln.<sup>17</sup> Der Transport über Rotterdam und einen norddeutschen Hafen machte die Ruhrkohle in diesen Teilen Deutschlands so teuer, dass sie nicht mit der britischen Steinkohle konkurrieren konnte. Daher wurde die aus dem Ruhrbecken stammende Kohle außer in Westdeutschland selbst in den Niederlanden und in Frankreich abgesetzt.

Wolfs Fazit, die verschiedenen ökonomisch-geographischen Teile, aus denen die deutsche Ökonomie bestand, seien 1913 noch kaum integriert gewesen, und die Wirtschaftskontakte zwischen den deutschen Regionen untereinander seien oftmals kaum intensiver gewesen als die mit den benachbarten Gebieten auf der anderen Seite der Grenze, bedeutet, dass es den Deutschen frei stand, die billigsten Produkte zu beziehen. Politische Grenzen waren dabei von untergeordneter Bedeutung. Da der Transport – abgesehen vom Wasserweg – noch sehr teuer war und der Rhein mehr als jemals zuvor gerade in der Zeit der Industrialisierung zum Kern des deutschen Wasserstraßennetzes wurde – eine Folge der Industriekonzentration an der Ruhr – konzentrierten sich Handel und Transport in diesem Gebiet. Im Jahr 1914 betrug der Anteil des Rheins am deutschen Binnenwassertransport bereits 60 Prozent.<sup>18</sup> Dies führte dazu, dass sich Duisburg-Ruhrort zum zentralen Binnenhafen Europas entwickelte und Rotterdam der wichtigste Hafen Europas werden sollte.

In nationalistischer Literatur aus dem neunzehnten Jahrhundert wird der Rhein oft als deutscher Strom dargestellt. Tatsächlich ist der Fluss ein internationales Gewässer, das in der Schweiz entspringt und – nachdem es 800 Kilometer lang durch Deutschland geströmt ist – noch einige hundert Kilometer in den Niederlanden zurücklegt, bevor es, inzwischen stark verzweigt, ins Meer mündet. Lediglich 60 Prozent des Flusses sind deutsch. Mit der Entwicklung des Rheins zum zentralen deutschen Binnengewässer wurden essentielle Bestandteile des

---

17 WOLF, *Was Germany ever united?*, S. 8.

18 G. CROMPTON, *The tortoise and the economy: inland waterway navigation in international economic history*, in: *The Journal of Transport History* 25/2004, S. 1–22, hier: S. 7.

deutschen Transports von einem Strom abhängig, der als einziger wichtiger deutscher Fluss nicht nur im Ausland entsprang, sondern auch im Ausland mündete. Dies hatte zur Folge, dass Rotterdam zum wichtigsten Hafen für Deutschland wurde. Ein Hafen, in dem bereits seit gut einem Jahrhundert mehr für Deutschland bestimmte oder aus Deutschland stammende Güter ein- oder auskariert wurden, als in jedem in Deutschland selbst gelegenen Hafen. Für das Schüttgut, das das Ruhrgebiet antransportieren musste, um seine Industrie in Bewegung zu halten und das es abtransportieren musste, um seine Produkte loszuwerden, gab es für den Rhein keine wirkliche Alternative, und damit auch kaum eine realistische Alternative für Rotterdam als Hafen. Bereits seit dem späten neunzehnten Jahrhundert sind – mit Ausnahme der Jahre nach den beiden Weltkriegen sowie der Kriegsjahre selbst – rund 80 Prozent des Transports über Rotterdam für Deutschland bestimmt oder stammen von dort. So ist es nicht verwunderlich, dass diese Proportionen im vergangenen Jahrhundert nicht nur die Wirtschaft im Westen Deutschlands, sondern auch die der Niederlande in hohem Maße geprägt haben. Hinzu kommt, dass dadurch, dass Deutschland nach jedem der beiden großen Kriege erhebliche Gebiete im Osten verlor, die relative Bedeutung des westlichen Teils Deutschlands – und damit desjenigen Teils, mit dem die Niederlande über den Fluss verbunden waren und sind, nur noch zunahm.

Die Niederlande und die deutsche Rheinregion waren bereits lange vor 1914 wirtschaftlich dermaßen stark miteinander verwoben, dass es angemessener erscheint, den Niederrhein als eine gemeinsame Wirtschaftsregion zu definieren und zu analysieren. Viel stärker als die nationalen Ökonomien bildete diese Region in jener Zeit eine Einheit, was in dieser Zeit der liberalen Wirtschaftsbeziehungen kaum ein Problem darstellte. Dazu wurde es erst, als 1914 der Krieg auch diese freien Wirtschaftsbeziehungen beendete.

Für die Welt als Ganzes galt die Zwischenkriegszeit als eine Periode nachlassender internationaler Wirtschaftskontakte und eines politisch oder nicht politisch motivierten Protektionismus. Sie war auch eine Periode, in der die monetären und finanziellen Probleme, die sich aus dem Ersten Weltkrieg ergeben hatten, die nationalen Regierungen in eine wirtschaftliche Isolation trieben. Sowohl Deutschland als auch die Niederlande wurden hiermit konfrontiert, und es sollte für beide Ökonomien eine äußerst schwierige Zeit werden. Wenn Wolf feststellt, dass die deutsche Wirtschaft in der Zwischenkriegszeit schließlich doch eine Einheit bildete, geht es nicht nur um die Tatsache, dass beim Frieden von Versailles einige wenig integrierte Teile des Reiches – einige östliche Gebiete in Preußen und Elsass-Lothringen – verloren gegangen waren. Es geht auch darum, dass sich fast alle Ökonomien in Europa und weit darüber hinaus durch künstliche Maßnahmen von ihrer Umgebung isolierten. In Deutschland fällt Wolfs Referenzdatum, das Jahr 1933, nicht nur – wie er zu Recht feststellt – auf einen Zeitpunkt, zu dem die Depression faktisch vorüber ist, sondern auch auf einen Zeitpunkt, in dem sich Deutschland mit Hilfe von Devisenkontrollen von seiner Umgebung isoliert hat.<sup>19</sup> Eine stärkere Form der wirtschaftlichen Isolation ist

---

19 WOLF, *Was Germany ever united?*, S. 24.

kaum denkbar. Deutschland wurde zu einer ökonomischen Einheit, und seine politischen Grenzen entarteten zu uneinnehmbaren Wirtschaftsbarrieren. Dass es den Niederlanden in den dreißiger Jahren nicht gelang, aus der Depression herauszukommen, hing eng mit dieser deutschen Isolation zusammen. Im vorhergehenden Zeitraum war die niederländische Wirtschaft zum großen Teil mit der des deutschen Niederrheingebiets verschmolzen. Nun wurden die ökonomischen Bindungen schwächer. Natürlich blieben Kontakte bestehen, und diese verliefen hauptsächlich über den Rhein und Rotterdam. So sehr Deutschland sich auch isolierte – und das nationalsozialistische Regime erhob diese Isolation zur Tugend – war es doch auch gleichzeitig für seine Bewaffnung und die Waffenproduktion im Ruhrgebiet auf Rotterdam angewiesen. Trotz aller Probleme blieb daher auch in dieser Zeit etwas von der früheren Verflechtung bestehen.

In guten und in schlechten Zeiten – schon seit knapp einhundertfünfzig Jahren sind die Niederlande Bestandteil eines wirtschaftlichen Raumes, den man als Niederrhein-Ökonomie charakterisieren kann. Zu diesem Raum gehören auch große Teile des deutschen Rheinlandes und des Ruhrgebiets. Anfangs hatte Rotterdam lediglich die Aufgabe, die Zufuhr in das deutsche Hinterland – Rohstoffe für die Industrie und Lebensmittel – und den Abtransport von dort produziertem Schüttgut – in erster Linie Steinkohle – zu ermöglichen. Das Entstehen verwandter Betriebszweige führte zu einem hohen Maß an Verflechtung, die zur Folge hatte, dass diese Bindung erhalten blieb, auch als die Steinkohle nach dem Zweiten Weltkrieg ihre Stellung verlor. Auch im Jahr 2009, wo nun die Schwerindustrie im Ruhrgebiet größtenteils der Vergangenheit angehört, sind die engen Wirtschaftsbindungen bestehen geblieben.

Eine Erklärung für diese Kontinuität liefert Krugman in seiner Beschreibung eines vergleichbaren Phänomens im so genannten *manufacturing belt* in den USA (das Gebiet südöstlich der großen Seen, in dem sich die Industrie ab der Mitte des neunzehnten Jahrhunderts bis weit in das zwanzigste Jahrhundert hinein konzentrierte). „If there is one single area of economics in which path dependence is unmistakable, it is in economic geography – the location of production in space. The long shadow cast by history over location is apparent at all scales,...“ Um anschließend zu folgern, dass:... „increasing returns and cumulative processes are pervasive and give an often decisive role to historical accident.“<sup>20</sup> Hat die ökonomische Aktivität in einer bestimmten Region erst einmal ein bestimmtes Maß an Konzentration erreicht, dann wirkt sich diese Konzentration auch auf den Fortgang des ökonomischen Aktivitäten aus. Dieses Phänomen – *increasing returns*<sup>21</sup> – bedeutet, dass zufällige Fakten und Ereignisse aus der Vergangenheit eine lange ökonomische Nachwirkung haben, auch nachdem diese ursprünglichen Fakten ihre Bedeutung verloren haben. Durch die reichen Steinkohlenvorkommen an der Ruhr und die Transportmöglichkeiten über den Rhein und Rotterdam konnte im Ruhrgebiet das wichtigste Industriezentrum Eu-

---

20 P. KRUGMAN, *History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt*, in: *The American Economic Review* 81/1991, S. 80–83.

21 W.B. ARTHUR, *Increasing Returns and the New World of Business*, in: *Harvard Business Review*, July–Aug./1996, S. 1–10, hier S. 2.

ropas entstehen. Dieses Industriezentrum ist inzwischen Geschichte, aber die Region hat sich zu einem Zentrum neuer Aktivitäten gewandelt, in dem noch immer Millionen von Menschen leben, die Güter benötigen und abtransportieren. Unter den geänderten Verhältnissen einer zunehmenden Offenheit der deutschen Wirtschaft und der zunehmenden Bedeutung des internationalen Transports hat die Wirtschaft des Niederrheins ihre Verflechtungen und ihre Bedeutung bewahrt.

Es ist diese historisch gewachsene Verflechtung, die im vorliegenden Band im Mittelpunkt steht. In drei aufeinanderfolgenden Beiträgen skizzieren Hein A.M. Klemann, Martijn Lak und Kees van Paridon die deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen vom späten neunzehnten Jahrhundert bis heute. Klemann beschreibt die Folgen des Auseinanderfallens der Weltwirtschaft in der Zeit der beiden Weltkriege über die politischen Grenzen hinweg. Auf das stürmische Wachstum der Verflechtungen im späten neunzehnten Jahrhundert folgten 1914 ein Rückschlag und ab 1918 Versuche ihrer Wiederherstellung. Nach 1929 und verstärkt nach 1933 gab es einen von Deutschland diktierten nationalökonomischen Isolationismus und während der Jahre 1940–1945 eine über den deutschen Leisten geschlagenen Variante der Niederrhein-Ökonomie: die forcierte Integration der Niederlande in die deutsche Kriegswirtschaft. Daran knüpft Martijn Lak in seinem Beitrag an und widmet sich ausführlich dem wirtschaftlichen Wiederaufbau nach 1945. Es wird deutlich, wie sehr die niederländische Deutschlandpolitik der Nachkriegszeit im Zeichen der Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen stand, einer notwendigen Bedingung für den niederländischen Wiederaufbau. Er zeichnet ein detailliertes Bild davon, wie die als Notwendigkeit empfundene Wiederherstellung der Niederrhein-Ökonomie wiederholt mit Forderungen nach finanzieller und territorialer Entschädigung kollidierte und wie sehr die Niederlande von der Besatzungspolitik der Alliierten abhängig waren. Nachdem die westlichen Alliierten 1949 den Import in die Bundesrepublik Deutschland liberalisiert hatten, kam es zu einer raschen Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen, wenn auch nicht alle Hemmnisse sofort verschwanden. Kees van Paridon analysiert anschließend, wie die Verflechtung sich in den nachfolgenden Jahrzehnten auf dem Gebiet von Handel, Dienstleistungen und Investitionen entwickelte und wie die niederländische und die deutsche Wirtschaft auf die wachsende ökonomische Offenheit und die Globalisierung reagierten. Damit betritt er auch das Feld der Wirtschaftspolitik und der Wirtschaftsordnung beider Länder, um abschließend für eine noch weitergehende Intensivierung der Niederrhein-Ökonomie mit einer stärkeren infrastrukturellen und politisch-ökonomischen Koordination zu plädieren.

Neben diesen historisch-chronologischen Übersichten bietet der vorliegende Band drei thematische Schwerpunkte. Angesichts der grundlegenden Bedeutung Rotterdams für die Niederrhein-Ökonomie ist ein Beitrag über den Rotterdamer Hafen eine Selbstverständlichkeit. Ferry de Goey und Hugo van Driel bieten nicht nur eine historische Übersicht über Rotterdam und sein deutsches Hinterland, sondern stellen sich auch die Frage, inwiefern es Rotterdam gelungen ist, seine Abhängigkeit von diesem Hinterland durch eine eigene Industrialisierung,



durch das Anlocken ausländischer Unternehmen und durch den Umschlag von Gütern, die nicht aus dem deutschen Hinterland kommen, zu verringern. Jeroen Euwe geht in seinem Beitrag auf die Rolle Amsterdams als Finanzzentrum für Deutschland in den Jahren 1914–1931 ein – für die wirtschaftliche Verflechtung dieser Jahre ein zentraler Aspekt. Ben Wubs behandelt schließlich die Geschichte des niederländisch-britischen Multinationals *Unilever* in Deutschland. Diese Geschichte begann um 1890 mit der Eröffnung niederländischer Margarinefabriken in den nahe der deutsch-niederländischen Grenze gelegenen Städten Goch und Kleve und entwickelte sich zu einem Konzern, der im Nahrungs- und Waschmittelsektor in Deutschland immer noch zu den wichtigsten Produzenten gehört. Charakteristisch für *Unilever* war und ist, dass hinter vielen Markenprodukten der Name dieses Konzerns steht, ohne dass dies allgemein bekannt wäre. Wer in Deutschland Produkte von Philips kauft, weiß in der Regel, dass es sich dabei um eine niederländische Firma handelt, wer jedoch Produkte mit dem Label Rama, Langnese, Iglo, Sunlicht, Rexona oder Lux kauft, dem ist meistens nicht bewusst, dass es dabei um *Unilever*-Produkte geht. Auch das ist ein Aspekt der niederländisch-deutschen Wirtschaftsverflechtung.

Bei den Artikeln in diesem Band handelt es sich um die bearbeiteten Fassungen von Beiträgen zu dem Symposium „Deutsch-niederländische Wirtschaftsbeziehungen im 20. Jahrhundert“, das am 12. und 13. Juni 2008 in Münster stattgefunden hat und von den Redakteuren dieses Bandes organisiert wurde. Für die finanzielle Unterstützung bei der Organisation dieses Symposiums danken die Redakteure der Königlich Niederländischen Botschaft in Berlin, dem Förderverein für das Zentrum für Niederlande-Studien und dem *Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek* (NWO). Unser Dank gilt auch der WGZ-Bank in Düsseldorf, die den Druck dieses Bandes ermöglicht hat. Übersetzt wurden die Beiträge von Marianne Mücke, Verena Soldierer, Inga Nuhn, Angelika Fliegner und vor allem von Annegret Klinzmann, der wir darüber hinaus herzlich für die sorgfältige Korrektur danken. Für die fachkundige Aufbereitung des Manuskripts für den Druck schließlich bedanken wir uns bei Angelika Fliegner.

Rotterdam/Münster  
im Juni 2009

Hein A.M. Klemann  
Friso Wielenga



HEIN A.M. KLEMMANN

## Wirtschaftliche Verflechtung im Schatten zweier Kriege 1914-1940

### Einleitung

Im vorliegenden Artikel wird dargestellt, wie sich im 19. Jahrhundert die ökonomischen Verflechtungen der Niederlande und Deutschlands miteinander und mit dem Ausland entwickelten. In Deutschland, wo führende Kreise für den freien Wirtschaftsverkehr nicht viel übrig hatten, wurde diese Verflechtung als Problem empfunden. Viele glaubten, das Land müsse danach trachten, Gebiete, mit denen es enge wirtschaftliche Beziehungen unterhielt, politisch zu beherrschen.<sup>1</sup> Es wird verdeutlicht, dass Deutschland mit keinem Land so enge Wirtschaftsbeziehungen pflegte, wie mit den Niederlanden. Nicht nur der bilaterale Handel nahm rasch zu, vielmehr wurde auch das wichtigste deutsche Industriegebiet hinsichtlich seiner Zufuhr und des Abtransports von Gütern vom Rotterdamer Hafen abhängig. Andererseits waren die Durchfuhr, die Rheinschifffahrt, die Entwicklung im Hafen und in Teilen der niederländischen Industrie und Landwirtschaft Ableitungen der deutschen Wirtschaftsentwicklung. Rotterdam und das Ruhrgebiet entwickelten sich in vielerlei Hinsicht wie ein einziges ökonomisch-geographisches Gebiet, das lediglich durch eine politische Grenze geteilt war. So wurden dann auch oftmals, und ganz gewiss ab 1871, Stimmen laut, die Niederlande sollten sich auf die eine oder andere Weise dem Kaiserreich oder zumindest dem deutschen Zollgebiet anschließen, Ideen, die in den Niederlanden zumeist – aber auch nicht immer von jedermann – mit Nachdruck verworfen wurden.<sup>2</sup> Dennoch respektierte Berlin 1914 die Neutralität, was nicht hieß, dass keine Versuche unternommen wurden, das Land in die deutsche Einflussphäre zu ziehen. Unmittelbar nach Kriegsausbruch legte

---

1 F. FISCHER, *Krieg der Illusionen. Die deutsche Politik von 1911 bis 1914*, Düsseldorf 1969<sup>2</sup>, passim; D.E. KAISER, *Germany and the origins of the First World War*, in: *Journal of Modern History*, 55, Nr. 3 (1983), S. 442-474, hier S. 463; D.C. COPELAND, *Economic Interdependence and war: A Theory of trade expectation*, in: *International Security* (20) 1996, S. 5-41, hier S. 33-34.

2 Siehe die Rezension von C.A. VERRIJN STUART/G.K. ANTONS, *Ein Zollbündnis mit den Niederlanden*, in: *De Economist*, März 1902 (51), S. 381-384; *Handelskroniek*, in: *De Economist* (48) September 1899, S. 760-768. 1893. Aus der anonym erschienenen Schrift des Vorsitzenden des ‚Alldeutschen Verbandes‘, in: E. HASSE, *Großdeutschland und Mitteleuropa um das Jahr 1950. Von einem Alldeutschen*, in: R. OPITZ (Hrsg.), *Europastrategien des deutschen Kapitals 1900-1945*, Köln 1977, S. 107-124; C.A. TAMSE, *De politieke ontwikkelingen in Nederland 1862-1874. Geschiedenis van het moderne Nederland. Politieke, economische en sociale ontwikkelingen*, Houten 1988, S. 147-178, hier S. 177; A. BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar. De Duitse buitenlandse politiek ten aanzien van Nederland in de periode 1890-1914*, Amsterdam 1994, S. 94; Eine positivere Reaktion findet sich in: *Een tolverbond?*, in: *De Groene Amsterdammer*, 1.10.1895.

Reichskanzler Theobald von Bethmann Hollweg in seinen Kriegszielen fest, dass das neutrale Land nach dem Sieg in eine abhängige Position versetzt werden müsse. Gleichzeitig ließ der Unterstaatssekretär des Außenministeriums, Arthur Zimmermann, verlautbaren, Deutschland werde die politische Selbständigkeit der Niederlande respektieren, legte sich jedoch mit Blick auf deren wirtschaftliche Stellung nicht fest.<sup>3</sup> Darüber hinaus benutzte Berlin während des Kriegs die deutschen Kartelle, um die wirtschaftliche Macht Deutschlands – auch jenseits der Grenze – spürbar werden zu lassen. Die Niederlande schienen in einer untergeordneten Position zu landen.

Dadurch, dass Berlin während des Ersten Weltkriegs nicht zögerte, seine wirtschaftliche Macht politisch auszunutzen, wurde die niederländische Abhängigkeit deutlich.<sup>4</sup> Wirtschaft und Staat errichteten daraufhin in Kernsektoren neue Unternehmen und erweiterten in diesen Sektoren bereits existierende Unternehmen, wodurch die Niederlande nach dem Krieg wirtschaftlich weniger stark abhängig von Deutschland zu sein schienen. Dass die wechselseitige Abhängigkeit allerdings immer noch groß war, erwies sich beim deutschen Zusammenbruch im Jahr 1929 und vor allem bei der deutschen Währungskrise im Jahr 1931. Für die Niederlande war dies der Beginn einer Depression, aus der auch die im Jahr 1936 stattfindende Guldenabwertung das Land nur zum Teil erlösen konnte.<sup>5</sup> Energische Versuche der Industrie, durch Verbesserung der Effizienz wettbewerbsfähig zu bleiben, sorgten dafür, dass dieser Sektor ab 1934 wieder wuchs. Dies führte allerdings nicht zu den erwünschten Arbeitsplätzen. Der umfangreiche Verlust der ökonomischen Verflechtungen der Niederlande, besonders der Kontakte zu Deutschland, machten ja eine tatsächliche Genesung unmöglich. Erst die Besetzung der Niederlande im Mai 1940 und die dann einsetzenden deutschen Orders führten zum Ende der Depression.<sup>6</sup>

Ebenso wie nach dem Ersten Weltkrieg konnten die Niederlande auch nach dem Zweiten Weltkrieg die wirtschaftlichen Probleme erst dann von sich abschütteln, als die deutsche Wirtschaft wieder auflebte. Dieses Wiederaufleben ließ bis 1949 auf sich warten. Traditionell wird die in jenem Jahr stattfindende wirtschaftliche Genesung der Marshallhilfe zugeschrieben. Martijn Lak zeigt allerdings in seinem Beitrag zu diesem Band, dass die Erholung des Handels mit Deutschland der Wirtschaft einen stärkeren Impuls gab als die amerikanische Unterstützung. Im 19. Jahrhundert schienen die Niederlande und Deutschland voneinander abhängig

---

3 F. FISCHER, *Griff nach der Weltmacht. Die Kriegszielpolitik des kaiserlichen Deutschland 1914/18*, Düsseldorf 1977<sup>3</sup>, S. 94; *Eene verklaring van den heer Zimmermann*, in: *NRC*, 29.10.1914, Morgenausgabe; *De huid en de beer*, in: *De Groene Amsterdammer*, 1.11.1914.

4 Siehe: H.A.M. KLEMANN, *Ontwikkeling door isolement. De Nederlandse economie 1914–1918*, in: M. KRAAIJESTEIN/P. SCHULTEN (Hrsg.), *Wankel evenwicht. Neutraal Nederland en de Eerste Wereldoorlog*, Soesterberg 2007, S. 271–309, hier S. 288 ff.

5 H.A.M. KLEMANN, *Political development and international trade: The Netherlands 1929–1941*, in: M. MÜLLER/T. MYLLYNTAUS (Hrsg.), *Pathbreakers. Small European Countries Responding to Globalisation and Deglobalisation*, Bern 2008, S. 297–322.

6 H.A.M. KLEMANN, *Nederland 1938–1948, Economie en samenleving in jaren van oorlog en bezetting*, Amsterdam 2002, passim.

geworden zu sein. Im vorliegenden Beitrag steht die Frage im Mittelpunkt, wie diese Abhängigkeit durch die beiden Weltkriege beeinflusst worden ist.

## Die Niederlande und das Deutsche Kaiserreich

Die Proklamation des Kaiserreichs bedeutete für die Niederlande eine große Veränderung ihrer politischen und ökonomischen Umgebung. Das neue Reich war ein Problem. Von jenseits der Grenze hörte man Gerüchte, die den Eindruck weckten, dass eine Expansion auf Kosten des kleinen Nachbarn ernsthaft in Erwägung gezogen wurde.<sup>7</sup> Es bestand daher die Befürchtung, dass „der Jubel über Deutschlands allmächtige Vorherrschaft Anfangsklänge einer Totenglocke waren, die das Ende der Selbstständigkeit der Niederlande als kleiner Nation einläutete.“<sup>8</sup> Zwar beschwichtigte der Frieden von Frankfurt von 1871 diese Furcht einigermaßen, aber jedes Mal, wenn die Spannung in Europa stieg, flackerte die Angst davor wieder auf.<sup>9</sup> Die Niederlande entschieden sich daher für Neutralität und Freihandel. Seit der belgischen Unabhängigkeit von 1830 verhielten sich die Niederlande wie ein kleines Land. Den Haag hielt Abstand zu den Großmächten und versuchte alles zu vermeiden, wodurch auch nur die kleinste diplomatische Meinungsverschiedenheit hätte entstehen können. Das Außenministerium begründete seine Entscheidung für den Freihandel auch nicht in erster Instanz auf ökonomischen Prinzipien, sondern sah diese als Bestandteil seiner zurückhaltenden Haltung, die das Land gegenüber seinen Nachbarländern einnehmen musste.<sup>10</sup> Die Regierung bemühte sich, weder London noch Paris vor den Kopf zu stoßen, aber sie nahm vor allem Rücksicht auf Berlin. Gerüchte, dass das Kaiserreich die Niederlande in sein Zollgebiet oder in einen mitteleuropäischen Zollverbund aufnehmen wolle, riefen Angst vor Einverleibung ins Reich hervor.<sup>11</sup> In den Jahren um 1870 befürchtete der Gesandte in Berlin, W.R. Rochussen, dass Deutschlands wirtschaftliches Wachstum zu einer politischen Expansion auf Kosten der Niederlande führen werde. Berlin zielte zwar nicht darauf ab, aber der Gesandte meinte, dass das Hindernis, das die Niederlande darstellten, auf die Dauer inakzeptabel sein würde.<sup>12</sup> Dreißig Jahre später schrieb sein Amtsnachfolger an die Königin, dass man seit „vielen Jahren hört (...), dass der Besitz unserer Flussmündungen für die natürliche Entwicklung des deutschen

---

7 A. DOEDENS, *Nederland en de Frans-Duitse oorlog. Enige aspecten van de buitenlandse politiek en de binnenlandse verhoudingen van ons land omstreeks het jaar 1870*, Zeist 1973, S. 18; TAMSE, *De politieke ontwikkelingen in Nederland*, S. 177.

8 KLEMANN, *Nederland 1938–1948*, passim.

9 M. KUITENBROUWER, *Nederland en de opkomst van het moderne imperialisme. Koloniën en buitenlandse politiek 1870–1902*, Amsterdam 1985, S. 41.

10 KUITENBROUWER, *Nederland en de opkomst van het moderne imperialisme*, S. 41; H.A.M. KLEMANN, *Gedanken zur europäischen Intergration in den Niederlanden während des Interbellums*, in: J. BOSMANS, *Europagedanke, Europabewegung und Europapolitik in den Niederlanden seit dem Ersten Weltkrieg*, Münster 1996, S. 79–100.

11 A. DOEDENS, *Nederland en de Frans-Duitse oorlog*, S. 5; BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, S. 76.

12 BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, S. 94.

Handels im Laufe der Zeit eine unverzichtbare Bedingung sein werde.“<sup>13</sup> Dies saugte sich der Gesandte sicherlich nicht aus den Fingern. Der Militärkorrespondent der Londoner *Times* legte beispielsweise noch 1906 ausführlich dar, Berlin sei auf die Flussmündungen im Rheindelta und die Häfen von Rotterdam und Antwerpen aus, weshalb sich Großbritannien und Frankreich – gemeinsam mit Belgien und den Niederlanden – bereit zeigen müssten, die Unabhängigkeit dieser kleinen Länder zu verteidigen.<sup>14</sup>

Deutschland erschien als gefährlicher Nachbar, der darüber hinaus wirtschaftlich immer wichtiger wurde. Sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland wurden die internationalen Kontakte intensiver und beide Länder waren immer enger mit einander verflochten. Von 1862 an nahm der Handel sprunghaft zu. Das war das Jahr, in dem der gerade zum preußischen Ministerpräsidenten ernannte Otto von Bismarck dem Zollverein Freihandel gebot in einem vergeblichen Versuch, damit die Liberalen zu besänftigen. Außerdem ging in den Niederlanden das liberale zweite Kabinett Rudolf Thorbecke zum Freihandel über. In den darauf folgenden zehn Jahren wuchs die niederländische Ein- und Ausfuhr durchschnittlich um rund 6,5 %, jeweils von bereits sehr hohen 43 % auf 65 bzw. 63 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Dies sind, bezogen auf jedwede Maßstäbe, extreme Zahlen.<sup>15</sup> In Deutschland ließ der große Sprung des Handels noch auf sich warten, aber die Industrialisierung und das Bevölkerungswachstum sorgten auch dort für intensivere internationale Kontakte.

Während der zweiten industriellen Revolution – der Periode des schnellen Wachstums und des technischen Fortschritts nach 1870 – wuchs die deutsche Wirtschaft und in ihr die Industrie außerordentlich rasch. Zur Verwirklichung dieses Wachstums musste Deutschland, das verhältnismäßig arm an Rohstoffen war und mangels landwirtschaftlicher Nutzungsflächen seine wachsende Bevölkerung nicht ernähren konnte, immer mehr importieren. Da im 19. Jahrhundert Industrialisierung und Urbanisierung immer in der Nähe von Steinkohlevorkommen stattfanden, konzentrierte sich die Industrie in Schlesien und im Ruhrgebiet, zwei Regionen an der Grenze des sich in dieser Zeit bildenden Reichs. Von diesen beiden Regionen sollte sich das Ruhrgebiet, das weniger als hundert Kilometer von der niederländischen Grenze entfernt lag und den Umfang einer niederländischen Provinz besaß, zum wichtigsten Industriezentrum Europas entwickeln. Zu seiner Blütezeit im späten 20. Jahrhundert hatte es nicht weniger als 5,5 Millionen Einwohner, die zu einem bedeutenden Teil in der Stahlindustrie, in Steinkohlenminen, im Maschinenbau und der metallverarbeitenden Industrie, aber auch in der chemischen Industrie tätig waren, einem Sektor, der in Deutschland bereits im 19. Jahrhundert zur Blüte gelangte. Alle diese Sektoren waren in diesem relativ kleinen Gebiet konzentriert. Um die Industrie mit Rohstoffen, besonders mit Erzen, die Minen mit Stützholz und die Bevölkerung mit Nahrung zu versorgen, aber auch, um Steinkohle und Metallprodukte abzutransportieren, wurde der An- und Abtransport von Massengü-

---

13 NATIONAAL ARCHIEF (NA), ARCHIEF BZ, *A-dossiers* 20.05.03 592: *Gezant te Berlijn aan de Koningin*, 19. November 1907, A. 211.

14 *The Low Countries*, by our military correspondent, in *The Times*, 23.01.1906, S. 5.

15 CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen, 1800–1999*, Voorburg 2001, S. 48–49.

tern in einem derartigen Ausmaß notwendig, dass nur der Rhein hierzu die Kapazität bot. Da dieser Fluss jedoch – zum Leidwesen vieler deutscher Nationalisten – ein internationales Gewässer war und ist, das eine Reihe von Ländern durchfließt, bedeutete dies, dass Deutschland für den An- und Abtransport aus dem Ruhrgebiet von den Niederlanden abhängig wurde.<sup>16</sup>

Schon 1851 kam ein Vertrag zwischen den Niederlanden und dem Deutschen Bund zustande, in dem Gleichbehandlung auf dem Rhein vereinbart wurde, ohne die Nationalität von Schiffen und ihren Ladungen zu unterscheiden. Gleichzeitig schaffte Den Haag alle verbliebenen Rechte und Zölle ab.<sup>17</sup> In den zehn Jahren davor, nach der Eröffnung des ‚Eisernen Rheins‘ – der Bahnverbindung Antwerpen-Köln – im Jahre 1843, erwies sich Antwerpen als gefürchteter Konkurrent. Nun verlor der belgische Hafen schnell an Boden. Die Rheinschifffahrt hatte in der Eisenbahn einen dauerhaften Konkurrenten erhalten, aber Rotterdam hatte mit dem Fluss immer noch einen starken Trumpf in der Hand. Sofern die Niederlande sich nicht wie ein Monopolist aufführten und ihren Hafen technisch in Schuss hielten, bot sich mit dieser Verbindung eine derart starke Konkurrenzposition, dass Rotterdam in größerem Maße als jeder andere Hafen von den deutschen Entwicklungen profitieren konnte.<sup>18</sup> Der Bau des *Nieuwe Waterweg* im Jahre 1872, einer künstlichen Seeverbindung ab Rotterdam, die breit und tief genug für moderne Dampfschiffe war, war dabei von grundlegender Bedeutung.

Dass die neue Seeverbindung vor allem dem Transport nach Deutschland zugute kam, zeigt sich in der Tatsache, dass 1880 nur 40 % der in Rotterdam umgeschlagenen Güter für Deutschland bestimmt waren, während im Jahr 1900 bereits 68 % aus Deutschland kamen oder für Deutschland bestimmt waren und 1913 76 %. Gleichzeitig stieg der jährliche Gesamtumschlag um durchschnittlich 8,5 %, von 1,5 auf 23 Millionen Tonnen.<sup>19</sup> Mit anderen Worten, der deutsche Güterumschlag nahm in Rotterdam in diesen Jahren um durchschnittlich fast 11 % pro Jahr zu, während der übrige Umschlag um immer noch sehr zufrieden stimmenden 5,5 % halb so schnell wuchs. Auch die internationale Binnenschifffahrt nahm sprunghaft zu und zwar in der gesamten Zeit zwischen 1870 und 1913 im Schnitt um 6,8 % im Jahr, was eine Versiebzehnfachung bedeutete.<sup>20</sup>

Neben der Entwicklung in Deutschland hing das enorme Wachstum des Transports mit stark fallenden Transportkosten zusammen. Zwischen 1870 und 1913 fiel der Preis für den Transport auf internationalen Binnengewässern um gut 80 %,

---

16 TAMSE, *De politieke ontwikkelingen in Nederland*, S. 177; FISCHER, *Griff nach der Weltmacht*, S. 94; BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, 76; HASSE, 1893. *Aus der anonym erschienenen Schrift des Vorsitzenden des ‚Alldeutsche Verbandes‘*, S. 110.

17 J.L.VAN ZANDEN/A. VAN RIEL, *Nederland 1870–1914 Staat, instituties en economische ontwikkeling*, Amsterdam 2000, S. 231–233; I.J. BRUGMANS, *Paardenkracht en mensenmacht. Sociaal-economische geschiedenis van Nederland 1795–1940*, Den Haag 1976<sup>2</sup>, S. 123.

18 BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, S. 104; P.J. BOUWMAN, *Rotterdam en het Duitse achterland 1831–1851*, Amsterdam 1931, passim.

19 G.E. VAN WALSUM, *Rotterdam Europoort 1945–1970*, Rotterdam 1972, S. 177.

20 J.-P. SMITS/E. HORLINGS/J.L. VAN ZANDEN, *Dutch DNP and its components, 1800–1913*, Groningen 2000; eigene Berechnungen.

während das Preisniveau in der Industrie in diesen Jahren sogar noch um einige Prozent anstieg.<sup>21</sup> Hierdurch wurde es im Verhältnis betrachtet immer billiger, Produkte von anderswoher zu beziehen, und geringe Wettbewerbsvorteile führten bereits zu einem Vorsprung, der international genutzt werden konnte. Anders gesagt, die Transportkosten verloren als Faktor zunehmend an Bedeutung. Neben dem besseren Ausbau der Wasserstraßen wurden diese Kostenersparnisse durch den Ausbau von Kapazitäten ermöglicht, die mit der Einführung der eisernen Rheinkähne und dem zunehmenden Einsatz der Dampfkraft zusammenhingen.

Ausschlaggebend für das Wachstum war natürlich auch die Tatsache, dass Deutschland im Zuge der Industrialisierung immer mehr importieren musste. Nahrungsmittel und Rohstoffe wurden benötigt. Dies war selbstverständlich nur zu finanzieren, indem man auch immer mehr exportierte. Besonders ab 1890 nahm dadurch die internationale Verflechtung der deutschen Wirtschaft immer stärker zu. Dies wurde weiter durch verschiedene Kosteneinsparungen in Handel und Transport gefördert. Um 1890 standen alle Handelszentren der Welt inzwischen über den Telegrafen miteinander in Verbindung. Die neuen Informationsströme, die dies mit sich brachte – ein Austausch von Informationen ohne physischen Kontakt, das Charakteristikum der Telekommunikation – ermöglichten es, Waren direkt von den Produktionsgebieten an ihren Bestimmungsort zu schicken, ohne sie zunächst zu einem zentralen Handelsplatz zu transportieren. Dies führte für den Handel natürlich zu einer starken Kostensenkung. Darüber hinaus verschaffte die Eröffnung des Suezkanals und damit einer kürzeren, für das Segelschiff jedoch ungeeigneten Route nach Asien, dem immer größer werdenden eisernen Dampfschiff einen Vorsprung. Das Segelschiff wurde nun rasch von den Meeren vertrieben. Der immer mehr üblich werdende Einsatz der Schiffsschraube, die Dreifach-Expansionsdampfmaschine, die ersten Schiffsdieselmotoren um 1900 und verbesserte Umschlagmethoden in den Häfen drückten die Transportkosten weiter. Die Eröffnung des Panamakanals, der diese Entwicklungen hätte krönen sollen, fand jedoch erst zwei Wochen nach Ausbruch des Großen Kriegs, am 15. August 1914, statt.

Während das Dampfschiff für einen effizienten Transport über das Meer sorgte, erledigte der Zug dies für den Transport über Land. Überall auf der Welt erhielten rohstoff- und nahrungsmittelproduzierende Gegenden eine Eisenbahnverbindung zu einem Hafen, durch die sie für den Weltmarkt produzieren konnten. Schon in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts hatte so eine große Getreidezufuhr aus dem amerikanischen Mittelwesten und aus dem Gebiet der Schwarzen Erde in der Ukraine die Lebensmittelpreise in Europa stark fallen lassen, was die Agrarkrise, aber auch einen stark verbesserten Wohlstand unter Städtern verursachte.<sup>22</sup> Gleichzeitig wurde die ganze Welt durch Kolonisation und informellere Formen des Imperialismus für den westlichen Handel erschlossen. 1914 kontrollierte Europa nicht

---

21 SMITS/HORLINGS/VAN ZANDEN, *Dutch DNP and its components*, eigene Berechnungen; CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen*, S. 110.

22 M. LEVY-LEBOYER/F. BOURGUIGNON, *L'économie Française au XIXe siècle. Analyse Macro-economique*, Paris 1985, S. 333 ff.



weniger als 84 % der Weltoberfläche.<sup>23</sup> Schließlich garantierte der von der Bank of England gestützte Goldstandard eine Währungsstabilität, wie sie der internationale Handel nie mehr erlebt hat.<sup>24</sup> In Europa fand dieses System Verbreitung, als das neue deutsche Kaiserreich 1873 beschloss, seine neue Währung, die Mark, nicht mehr, wie die meisten europäischen Währungen, an das Silber, sondern ebenso, wie die britische Währung, an das Gold zu koppeln. Daraufhin führten auch andere europäische Länder den Goldstandard ein, darunter die Niederlande im Jahr 1875. Jüngere Untersuchungen haben ergeben, dass der Goldstandard den internationalen Handel zwischen 1890 und 1910 um 20 % erhöhte, während der Handel zwischen zwei Ländern, die beide diesen Standard einführten, dadurch um rund 30 % anstieg.<sup>25</sup>

In den letzten Jahrzehnten des 19. und dem ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts profitierte Deutschland in übermäßigem Maße von der Globalisierung. Der Export wuchs zweimal so schnell wie der des alten Giganten Großbritannien.<sup>26</sup> Nichts deutete deshalb darauf hin, dass die von deutschen Nationalökonomern erwartete tendenzielle Abschwächung des internationalen Handels für das Kaiserreich ein akutes Problem darstellte.<sup>27</sup> Im Gegenteil, die Entwicklung im britischen Handel in diesen Jahren wird in der Historiographie häufig negativ gegen die deutsche abgesetzt.<sup>28</sup> Deutschland wurde durch die Anwendung neuer Technologien Marktführer beispielsweise in der Chemie, der Stahlindustrie, der Elektroindustrie und der Transportmittelindustrie.<sup>29</sup> Nichtsdestoweniger sahen die Politiker den überall zunehmenden Protektionismus – der durch die sinkenden Transportkosten mehr als kompensiert wurde – als Gefahr an. Andere (potentielle) Großmächte wie das britische Königreich, das aufsteigende Russland und die USA herrschten über derart gigantische Gebiete, dass sie sich darin einigeln konnten, wodurch Deutschland in Probleme geraten würde.<sup>30</sup> Die einzige Antwort erschien die, dass Deutschland da-

---

23 P. KENNEDY, *The rise and fall of Great Powers. Economic change and military conflict from 1500–2000*, New York 1989, S. 150.

24 Siehe: P. KRUGMAN, *Growing World Trade: Causes and Consequences*, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, 1 (1995) S. 327–377, hier S. 330.

25 J.E. LÓPEZ-CÓRDOVA/C.M. MEISSNER, *Exchange-Rate Regimes and International Trade: Evidence from the Classical Gold Standard Era*, in: *The American Economic Review*, 93 (2003), S. 344–353.

26 A. MADDISON, *Dynamic forces in Capitalist Development. A long-run comparative view*, Oxford 1991, S. 311 ff.

27 W. SOMBART, *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts*, Berlin 1919<sup>4</sup>, S. 368 ff.; H. FLAM, *A Heckscher-Ohlin Analysis of the Law of Declining International Trade*, in: *The Canadian Journal of Economics*, 18 (1985), S. 602–615.

28 J.C. BROWN, *Imperfect Competition and Anglo-German Trade Rivalry: Markets for Cotton Textiles before 1914*, in: *Journal of Economic History*, 55 (1995), S. 494–527, hier S. 495; P. O'BRIEN/C. KEYDER, *Les voies de passage vers la société industrielle en Grande-Bretagne et France (1780–1914)*, in: *Annales ESC*, 34 (1979), S. 1284–1303, hier S. 1288–1289.

29 BROWN, *Imperfect Competition and Anglo-German Trade Rivalry*, S. 495.

30 Rede VON CAPRIVI Reichstag 20.12.1891, <http://mdz1.bib-bvb.de/cocoon/reichstag/start.html> (April 2007).

für sorgen müsste, dass es die Gebiete, die es wirtschaftlich benötigte - die, wo es seine Nahrungsmittel und Rohstoffe bezog und auch die, wo es seine Produkte absetzte - politisch beherrschen müsse. Dies war eine Idee, die den nationalistischen Gefühlen in der jungen Nation entsprach.<sup>31</sup> Unter anderem deshalb, weil Berlin zu spät gekommen war, um interessante Teile von Afrika und Asien zu erwerben, verweilten die Gedanken bei einer europäischen Blockbildung.<sup>32</sup> Den Haag betrachtete derartige Ideen mit Argwohn. Das politische Ungleichgewicht wurde allerdings durch ein ausgeglicheneres Verhältnis im ökonomischen Bereich kompensiert.

Für das Ruhrgebiet war Rotterdam – die Zufuhr von Rohstoffen und Lebensmitteln über diesen Hafen und der Abtransport von Steinkohle – unverzichtbar, während die niederländische Lebensmittelproduktion – neben der Landwirtschaft und der Margarineindustrie – für die Versorgung deutscher Industriestädte immer mehr an Bedeutung zunahm. Schon von 1870 an bevorratete Deutschland weite Teile von Westeuropa über den Rotterdamer Hafen mit Steinkohle. Seit den 1860er Jahren erlebte die Metallindustrie im Ruhrgebiet einen so großen Aufschwung, dass Preußen zum Netto-Importeur von über Rotterdam eingeführtem Eisenerz wurde. 1873 verarbeitete der Hafen davon gerade einmal 252.000 Tonnen. 1893 waren es 1,2 Millionen und 1913 nicht weniger als 8,6 Millionen Tonnen.<sup>33</sup> Auch für Holz, vor allem Stützholz, wurde Deutschland zum Importeur. Selbstverständlich wurde auch dies über Rotterdam abgewickelt. Schließlich musste das Kaiserreich Getreide importieren, um seine wachsende Bevölkerung zu ernähren. Bismarck schützte die Junker – den Land besitzenden preußischen Adel, dem er selbst entstammte – zwar mit Zöllen, aber die Bevölkerungsexplosion machte Importe notwendig. Die Zölle erhöhten lediglich die Lebensmittelpreise. In Rotterdam stieg deshalb der Transithandel mit Getreide von 308.000 Tonnen im Jahre 1873 auf 1,1 Millionen Tonnen im Jahre 1893.<sup>34</sup> Dadurch, dass Rotterdam Umschlaghafen für Getreide und ölhaltige Saaten wurde, wurde dieses Produkt - ein wichtiger Grundstoff in der niederländischen Schweine-, Rinder-, und Geflügelhaltung, die sich auf den Export nach Deutschland spezialisierte - in den Niederlanden billig. Dies waren Sektoren, die sich zunehmend auf den Export in die neuen Industriestädte in Deutschland verlegten.<sup>35</sup> In der Zeit des Ersten Weltkriegs, als es den Fabrikanten gelang, pflanzliche Öle zu Margarine zu verarbeiten, wurden diese Saaten auch dafür wich-

---

31 Siehe u.a.: H.A. WINKLER, *Der lange Weg nach Westen. I. Deutsche Geschichte 1806–1933*, Bonn 2002; KAISER, *Germany and the origins of the First World War*, S. 442–474.

32 F. FISCHER, *Krieg der Illusionen*, passim; KAISER, *Germany and the origins of the First World War*, S. 463; D.C. COPELAND, *Economic Interdependence and war: A Theory of trade expectation*, in: *International Security*, 20 (1996) 5–41, hier S. 33–34.

33 BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, S. 117; Rotterdam-Antwerpen 1800–2000. Database on cargo flows in the port of Rotterdam, <http://oldwww.fhk.eur.nl/ws/ra/index.html> (Mai 2008).

34 H.VAN DRIEL/J. SCHOT, *Regime-transformatie in de Rotterdamse graanoverslag*, in: *Neha-jaarboek* 64 (2001), S. 286–318, hier S. 294.

35 Siehe: M. KNIBBE, *Agriculture in the Netherlands 1851–1950. Production and institutional change*, Amsterdam 1993, S. 153–155.

tig. Bis zu diesem Zeitpunkt wurden diese Produkte aus tierischen Fetten hergestellt. Durch seine Position hinsichtlich Deutschlands wurde Rotterdam auch für amerikanisches Fleisch und Fett - wovon 1877 die erste Ladung eintraf - der größte europäische Hafen. 1891 war das für van den Bergh der Grund, seine Margarinefabrik in die Stadt an der Maas zu verlegen.<sup>36</sup>

Je mehr sich die Niederlande an die deutsche Entwicklung anpassten, umso größer wurde das deutsche Interesse an seinem kleinen Nachbarn. Die ungleichen politischen Beziehungen rieben sich mit den ökonomischen, die ausgewogener waren, wodurch die Situation für den kleineren Partner nicht sicherer zu werden schien. Die Analyse des Gesandten Rochussen, dass Deutschlands Wirtschaftswachstum zu einer Einverleibung führen würde, erschien deshalb gar nicht so abwegig, aber der niederländische Freihandel garantierte auch ohne politisches Eingreifen einen ungehinderten Transport zwischen dem deutschen Industriegebiet und seinem niederländischen Hafen. Den Haag tat darüber hinaus alles, um Einschränkungen des freien Wirtschaftsverkehrs zu verhindern. So erlaubte es dem deutschen Stahlkonzern Thyssen Ende 1913 sogar, in der Rheinmündung seine eigenen Häfen anzulegen, etwas, worauf London, das befürchtete, das Kaiserreich werde danach einen Marinehafen an der Nordsee anlegen, einigermaßen besorgt reagierte.<sup>37</sup>

In Deutschland entstand kurz nach der Jahrhundertwende eine Diskussion zwischen Marine und Heer über die Position der kleinen Nordseestaaten im Falle eines britisch-deutschen Konflikts. Der Kaiser warnte Königin Wilhelmina 1904, dass die Niederlande ihre Küste besser verteidigen müssten, weil Berlin das Land sonst bei einem solchen Konflikt besetzen müsse.<sup>38</sup> Die deutsche Marine neigte allerdings dazu, die Niederlande und Belgien im Zusammenhang mit ihrer wirtschaftlichen Bedeutung zu schonen. Ein Angriff durch diese Länder nahm demgegenüber in der Strategie General von Schlieffens, und damit aus der Sicht des Heers, noch eine zentrale Stellung ein.<sup>39</sup> Einige Jahre vorher hegte auch die Marine noch den Plan, einen Angriff auf die britischen Inseln mit dem Bruch der Neutralität beider Länder zu beginnen,<sup>40</sup> die Niederlande wurden allerdings ökonomisch immer wichtiger. 1901 fiel es der *Vossischen Zeitung* auf, dass das kleine Nachbarland

---

36 M. SCHROVER, *Gij zult het bokje niet koken in de melk zijner moeder. Joodse ondernemers in de voedings- en genotsmiddelenindustrie*, in: H. BERG (Hrsg.), *Venter, fabrikant, fabrikant. Joodse ondernemers en ondernemingen in Nederland 1796–1940*, Amsterdam 1994, S. 160–190, hier S. 170f.

37 *Particuliere havens*, in: *NRC*, 25.7.1914, Abendausgabe, *German Coup. "Private" Harbour In Holland. Dutch Misgivings*, in: *The Times*, 24.7.1914, *Germany In Holland. The Granting of a Harbour Concession. Minister's Promise Recalled*, in: *The Times*, 25.7.1914.

38 C. FASSEUR, *Wilhelmina. De jonge koningin*, Amsterdam 2003<sup>6</sup>, S. 419 ff.; Auch: J.D.C. BARON VAN HEECKEREN VAN KELL, *Parlement en Politiek*, <http://www.parlement.com/9291000/biof/00263>:(Dezember 2006).

39 P.M. KENNEDY, *The Development of German Naval Operations. Plans against England, 1896–1914*, in: *The English Historical Review* 89 (1974), S. 48–76, hier S. 60f.

40 J. STEINBERG, *A German plan for the invasion of Holland and Belgium, 1897*, in: *Historical Journal*, 6 (1963), S. 107–119, passim.

nicht nur inzwischen Deutschlands viertgrößter Absatzmarkt war, sondern dass das Kaiserreich dort obendrein einen großen Exportüberschuss hatte und dass dieser Export schnell anstieg.<sup>41</sup> Dass die deutschen Streitkräfte die Niederlande 1914 verschonten, hatte denn auch zumindest teilweise wirtschaftliche Gründe. Die Niederlande lieferten - auch ohne dass Berlin sie politisch beherrschte - nicht nur alles, was Deutschland ökonomisch brauchte, sondern in mancherlei Hinsicht nahm Berlin auf das kleine Land auch ökonomisch immer mehr Einfluss.

## Deutsche Kartelle in den Niederlanden und der Erste Weltkrieg

Dass die Niederlande bis zum Ersten Weltkrieg für Rohstoffe vom Ausland abhängig waren, war, wie sich während des Krieges herausstellte, ein Problem. 1917 und 1918, als der U-Bootkrieg und die intensiverte Blockade die Anlieferung von Übersee wirklich abschnitten, wurde das Land dadurch abhängig von deutschen Kartellen. Vor dem Krieg hatten die Kartelle mit einigen Konkurrenten zu tun, wodurch sie ihre Preise und Lieferbedingungen nicht unbegrenzt hinaufschrauben konnten. Ein britischer Autor schrieb bereits 1912 über das wichtige deutsche Kohlenkartell: „Its (the Rheinisch-Westfälische Kohlsyndikat HK) price policy varies in competitive and non-competitive regions. In the former e.g., Holland, Belgium, Baltic and Mediterranean ports, it is mainly determined by the state of foreign competition.“<sup>42</sup> Ab 1914 verschwand die Konkurrenz in raschem Tempo, und der deutsche Staat erhielt darüber hinaus einen immer größeren Zugriff auf die Kartelle.<sup>43</sup>

Schon seit 1890 kam die Steinkohle zum großen Teil aus Deutschland.<sup>44</sup> Die Transportkosten machten britische Steinkohle in weiten Teilen des Landes zu teuer, und der eigene Bergbau erlangte erst nach dem Ersten Weltkrieg Bedeutung. Die Lage der Bergwerke tief unten in Limburg sorgte obendrein dafür, dass die niederländische Kohle bis zur Kanalisierung der Maas in den dreißiger Jahren größtenteils exportiert wurde.<sup>45</sup> Die Niederlande waren auf Import angewiesen. Während des Ersten Weltkriegs machte Berlin sich das zunutze.<sup>46</sup> 1917 wurden die Niederlande durch die verstärkte Blockade und den U-Bootkrieg für die Lieferung einiger Rohstoffe abhängig von dem Interesse, das der deutsche Staat an Lieferungen an die Niederlande hatte. Je stärker die Alliierten die Anlieferung aus Übersee unterbanden, umso härter fasste Berlin Den Haag an. Ab 1917 musste es deshalb zusätzlich zum Preis von 45 Gulden pro Tonne noch ein Darlehen von 55

41 *Die Handelspolitik der Niederlande*, in: *Vossische Zeitung*, 21.9.1901.

42 G.R. CARTER, *The Rhenish-Westphalian Coal Syndicate*, in: *The Economic Journal* 22 (1912), S. 137–145, hier S. 142.

43 R. LIEFMANN, *Kartelle, Konzerne und Trusts*. Achte, umgearbeitete und erweiterte Auflage, Stuttgart 1930, S. 117 ff.

44 BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, S. 116; SMITS/HORLINGS/VAN ZANDEN, *Dutch GDP and its components*, S. 182.

45 BRUGMANS, *Paardenkracht en Mensenmacht*, S. 350 f.

46 L.L. PETERS, *Managing Competition in German Coal, 1893–1913*, in: *The Journal of Economic History*, 49 (1989), S. 419–433, hier S. 420.

Gulden an das Kaiserreich gewähren.<sup>47</sup> Ohne diese Kohle wäre die niederländische Wirtschaft jedoch zum Stillstand gekommen.

Erst spät wurde Deutschland zum Nettoexporteur von Kohle. Zwar stieg die Produktion zwischen 1872 und 1913 von 29 auf 190 Millionen Tonnen, aber auch die Nachfrage stieg explosionsartig. Bis 1914 wurde darum im Osten von Deutschland britische Kohle benutzt. Demgegenüber wurde die Steinkohle aus dem Ruhrgebiet in die Niederlande und nach Frankreich exportiert. Der preiswerte Transport auf dem Rhein machte dies effizienter als den Transport in die östlichen Teile Deutschlands.<sup>48</sup> Schon 1873 gingen 1,5 Millionen Tonnen deutsche Kohle in die Niederlande, entweder im Transitverkehr oder zur eigenen Nutzung. Zwanzig Jahre später waren es 4,5 Millionen Tonnen.<sup>49</sup> Bereits während des Deutsch-Französischen Kriegs von 1870 schien es für die niederländische Textilindustrie, die Eisenbahn und die Lebensmittelindustrie ein akutes Problem zu sein, als die Kohlenzufuhr aus Preußen stagnierte.

1893 war das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat entstanden, ein Verkaufskartell das 1903 de facto staatliche Unterstützung bekam, als es in einer von der Regierung einberufenen Kartellkommission nur Lob erntete.<sup>50</sup> Darüber hinaus schloss es 1912 mit den preußischen Staatsminen ein Abkommen, wonach es in Teilen von Deutschland und auf manchen Exportmärkten beinahe eine Monopolstellung innehatte.<sup>51</sup> Da auch die Bergwerke einiger großer Stahlkonzerne partizipierten, spielte dieses Kartell, zusammen mit dem eng damit verbundenen Koks-kartell auch eine dominierende Rolle im Metallsektor. Die teilnehmenden Metallbetriebe erhielten Kohle und Koks zu Kartellpreisen. Außenstehende gerieten durch diese Konkurrenz in einen beinahe unüberwindbaren Nachteil.<sup>52</sup>

Schon 1896 wurde in der niederländischen Presse geklagt, dass das Kohlesyndikat den Alleinverkauf von per Bahn angelieferter Kohle in die Hände eines Zusammenschlusses einiger Händler in Utrecht, die sogenannte Steenkolen Handelsvereniging (SHV) gelegt hatte. Für die per Schiff angelieferte Kohle erhielt die SHV 1904 ein Monopol, aber bereits 1896 wurden weiter von der Küste entfernt liegende Industriebetriebe, für die die britische Kohle zu teuer waren, tatsächlich mit Monopolpreisen konfrontiert. Um diesen Preisen zu entkommen, versuchten Unternehmer aus Twente, das Syndikat und seinen Utrechter Geschäftsführer unter Druck zu setzen, indem sie auf dem Schienenweg britische Kohle herbeitranspor-

47 C.W. DE VRIES/W.H. VERMEULEN, *Nederland 1914–1918. Deel IV.*, In: W.J. VAN WELDEREN RENGERS, *Schets eener Parlementaire geschiedenis van Nederland*, Den Haag 1955, S. 200.

48 A. MILWARD/S.B. SAUL, *The development of the economies of continental Europe 1850–1914*, London 1977, S. 26 u. 30f.; R. FREMDLING, *De rol van spoorwegen en de Duitse industrialisatie tijdens de negentiende eeuw*, in: *Economisch- en sociaal-historisch jaarboek* 54 (1991), S. 22–49, hier S. 43.

49 BEENING, *Onder de vleugels van de adelaar*, S. 116.

50 O. HUÉ, *Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat und die Bergarbeiter*, in: *Socialistische Monatshefte*, 9 (1903), S. 578–590.

51 *Financieele en economische kroniek*, in: *De Groene Amsterdammer*, 24.03.1912.

52 R.C. ALLEN, *International Competition in Iron and Steel, 1850–1913*, in: *The Journal of Economic History*, 39 (1979), S. 911–937.

tierten. Gleichzeitig hoffte das Syndikat jedoch, seinen Marktanteil in den Niederlanden zu erhöhen, indem es Berlin dazu bewegte, die Eisenbahntarife für den Kohlentransport in die Niederlande zu senken.<sup>53</sup>

Gerade in der Schlüsselindustrie wurde der Einfluss von Kartellen im späten 19. und im frühen 20. Jahrhundert, beispielsweise durch die Bildung des Stahlwerkverbands im Jahr 1904, immer stärker. Dass die Schwerindustrie sich in den Niederlanden mühsam entwickelte, war daher nicht nur eine Folge der geringen eigenen Steinkohlenproduktion, sondern es hing auch mit der Haltung dieser Kartelle zusammen. In Deutschland, wo das Reichsamt des Inneren im Jahr 1905 385 industrielle Kooperationsverbände zählte, gab es alleine in der Stein- und Braunkohlenindustrie zehn Kartelle und in diversen Subsektoren der Eisen- und Stahlindustrie vierundzwanzig.<sup>54</sup> Von den 385 deutschen Kartellen waren 114 international aktiv, davon waren 26 in der Metall-, Erz- oder Steinkohleindustrie tätig. Ab 1900 teilten diese die internationalen Märkte zunehmend auf und bestimmten dort den Preis.<sup>55</sup> In den Niederlanden ist das Interesse dieser Kartelle schwer fest zu stellen, aber dass in jedem Fall der Stahltrust, das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und einige Erdölkartelle aktiv waren und damit die Schlüsselindustrie größtenteils von den deutschen Kartellen kontrolliert wurde, stand außer Frage.<sup>56</sup> Zwar partizipierten auch die niederländischen Fabrikanten an internationalen Kartellen, dies aber zumeist in untergeordneter Position. Darüber hinaus wurde auch der Markt für Produkte, die nicht im Lande erzeugt wurden, durch ausländische Kartelle beherrscht. Es ist charakteristisch, dass das Nederlandsch Cement Syndicaat (Niederländisches Zementsyndikat) jährlich in Köln den niederländischen Markt aufteilte und den Preis für diesen Markt bestimmte, ohne dass ein Niederländer zum Zuge kam.<sup>57</sup>

1910, als die Kohleförderung in Limburg in Gang zu kommen schien, trat das Rheinisch Westfälische Kohlensyndikat (RWKS) in Aktion, um diese Außenseiter vom Markt fernzuhalten. Gegen einen eventuellen Verlust seines Marktanteils an den niederländischen Minen ging das Kartell, vertreten durch die SHV, mit aller Macht auf die Barrikaden.<sup>58</sup> Das RWKS hatte damals einen Marktanteil von 75 %; der Anteil Limburgs betrug noch nicht einmal 5 %. Der Rest der Kohle kam aus Großbritannien oder Belgien, aber in größerer Entfernung von der Küste spielten diese Kohle keine Rolle. Dennoch erhielt die SHV den Auftrag, wie es ihrem Vorsitzender Fentener van Vlissingen entfuhr, zu „...verhindern, dass auch nur ein

---

53 *Product en consument*, in: *De Groene Amsterdammer*, 10.05.1896.

54 H. BONIKOWSKY, *Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland*, Jena 1907, S. 42; LIEFMANN, *Kartelle, Konzerne und Trusts*, S. 30.

55 W. NOTZ, *International private agreements in the form of Cartels, Syndicates, and other Combinations*, in: *Journal of Political Economy*, 28 (1920), S. 658–679, hier S. 659.

56 *Trust en kartels in Nederland*, in: *Het Volk*, 13.12.1911.

57 Siehe: *Cement*, in: *NRCrt*, 19.12.1911, Morgenausgabe.

58 Nicht nur die sozialdemokratische Tageszeitung *het Volk*, sondern auch die liberale *Nieuwe Rotterdamsche Courant* betrachtete die Steinkohlenhandelsvereinigung kaum als ein selbständiges Unternehmen. Nach Meinung der *NRC* arbeite die SHV „unter den Befehlen des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats“, *Nieuwe Rotterdamsche Courant*, 7.4.1910, Morgenausgabe.

Waggon mit Kohle aus Limburg in Holland eingeführt...“ würde.<sup>59</sup> Die SHV ließ die Großhändler daraufhin wissen, dass sie keine Kohle mehr bekommen würden, wenn sie mit niederländischer Steinkohle handeln sollten. Da die niederländischen Bergwerke vorerst nur einige Qualitäten liefern konnten, gab es für die meisten Händler wenig Handlungsspielraum. Sie mussten ihre Bücher für die SHV öffnen und Angebote zukünftig in Absprache mit diesem Unternehmen erstellen. Das Utrechter Unternehmen benahm sich in dieser Hinsicht wie die Kohlenkontore des Kartells auf dem deutschen Markt.<sup>60</sup> Zwar fand eine Pressekampagne dagegen in den Niederlanden viel Widerhall, aber das vermochte den Utrechter Monopolisten nicht zu erweichen.<sup>61</sup> Die Warnung in der *Nieuwe Rotterdamsche Courant*, die Macht des Kartells könne bei Steinkohleengpässen in Deutschland zu Problemen führen, wurde zwar nicht völlig in den Wind geschlagen,<sup>62</sup> aber niemand schien sich darüber im Klaren zu sein, dass dadurch, dass sich der inländische Steinkohlenmarkt – und damit die Energieversorgung – in den Händen eines deutschen Kartells befand, der deutsche Staat die Möglichkeit hatte, die Niederlande politisch unter Druck zu setzen.

Im Jahr 1911, ein Jahr nach der Aktion der SHV, reichte der katholische Finanzminister M.J.C.M. Kolkman ein gemäßigt protektionistisches Tarifgesetz ein, das es nie bis ins Gesetzblatt schaffen sollte. Dennoch ist die Erläuterung zum Gesetzesentwurf interessant. Neben haushaltstechnischen Begründungen wurde das Dumping seitens deutscher und belgischer Syndikate als Argument für eine Protektion angeführt. Dass die Syndikate Dumping betrieben, wurde weder im Parlament noch in der Presse geleugnet, aber die Gesetzesgegner sahen dies als Nebenverdienste, die sich die Niederlande nicht entgehen lassen sollten.<sup>63</sup> Das Kabinett beschloss allerdings, den Kartellen den Marsch zu blasen. Ebenfalls im Jahr 1911 reichte es hierzu eine Gesetzesvorlage ein, durch die einige Minenkonzessionen in die Hände der staatlichen Minen gespielt wurden. Da im französischen Lothringen die Eisenerzminen zu dieser Zeit durch Eisenbahnlinien und Wasserwege mit der Maas verbunden wurden, sollte sich Limburg, wenn die Infrastruktur auch dort verbessert werden würde, zu einem Industriegebiet mit eigener Schwerindustrie entwickeln können.<sup>64</sup> Der liberale Oppositionsführer Dr. D. Bos sah dann auch zu Recht in der Übertragung dieser wichtigen Konzessionen an die staatlichen Minen einen Angriff auf das Rheinisch-Westfälische Kohlesyndikat.<sup>65</sup>

Dass nicht nur das Kohlesyndikat in den Niederlanden den Markt auf sich ausrichtete, erweist sich aus der Entwicklung der Eisen- und Stahlindustrie, eines Sek-

---

59 *Nederlandsche kolen in Nederland verboden I*, in: *NRC*, 7.4.1910, Abendausgabe.

60 CARTER, *The Rhenish-Westphalian Coal Syndicate*, S. 140; H. VAN WIJNEN, *Grootvorst aan de Maas. D.G. van Beuningen 1877–1955*, Amsterdam 2004, S. 116.

61 Siehe: *Advertentie kolenhandelaren: Dwingelandij*, in: *NRCrt*, 22.3.1910, Morgenausgabe, sowie Reaktion in u.a. *De strijd om den steenkolenhandel*, in: *Het Centrum*, 3.3.1910; *Nederlandsche Steenkolen*, in: *Het Volk*, 27.3.1910.

62 *Nederlandsche kolen in Nederland verboden I*, in: *NRC*, 7.4.1910, Abendausgabe.

63 *Tegen de tariefwet*, in: *NRCrt*, 9.11.1912, Abendausgabe.

64 H. VAN GROENENDAEL, *Naasting der Maasconcessies door den Staat II*, in: *Het Centrum*, 19.06.1912.

65 *Kamerkronek. Vergadering van 2 Juli*, in: *Het Volk*, 3.7.1912.

tors, der bereits im ausgehenden 19. Jahrhundert von großen europäischen Kartellen mit deutschen, österreichischen und belgischen Unternehmen als hauptsächliche Beteiligte beherrscht wurde.<sup>66</sup> Unter anderem deshalb dauerte es bis zum Ersten Weltkrieg, bis der niederländische Pionier De Muinck Keizer es wagte, eine erste niederländische Gussstahlfabrik zu errichten. Die Isolierung durch den Krieg verhinderte, dass das Kartell – in dem die deutsche Industrie einen prominenten Platz einnahm – dem Unternehmen die Hölle heiß machte. Ein anderer Pionier im Metallsektor, der 1908 mit der Produktion von Schienen anfing, war vermutlich wegen der Kartellpolitik dem Untergang geweiht. Ein Jahr zuvor hatte das internationale Kartell der Schienenproduzenten, in dem Briten, Deutsche und Belgier einander 37, 29 und 12 Prozent des Schienen-Weltmarkts zuwies – der Rest gehörte den USA –, eine aggressivere Haltung gegenüber Außenstehenden vereinbart.<sup>67</sup> Der Krieg zwang die Unternehmen in den Krieg führenden Länder allerdings, sich auf die Kriegsproduktion zu konzentrieren, wodurch die Industriebetriebe in den Niederlanden eine Chance erhielten, solche Kartelle vom eigenen Markt zu verdrängen.

Als 1915 die Gussstahlproduktion einsetzte, wurde über Hochofenproduktion erst noch theoretisiert. Diese sollte während des Krieges nicht mehr aus den Startlöchern kommen. Es wurde wohl ein Unternehmen gegründet, das bei IJmuiden Hochöfen betreiben sollte. Bei der Eisen-, Stahl- und Steinkohlenindustrie dauerte es bis 1917, bis nicht nur die Wirtschaft, sondern auch Den Haag davon überzeugt waren, dass die Niederlande nicht länger von einer Zufuhr aus dem Ausland abhängig sein durften und sich zum Eingreifen bereit zeigten. Der Bergbau erhielt nun einen starken Impuls, während die Eisen- und Stahlproduktion 1918 durch den Bau der Hochöfen im Prinzip abgerundet wurde. Diese zu einem Großteil durch Privatunternehmer – Metallunternehmer, Bankiers und Reeder – getragene Initiative, in der der Staat als Mitfinanzier auftrat, geriet erst in Fahrt, nachdem der deutsche Staat, der nun die Stahlkartelle kontrollierte, Forderungen an seine Lieferanten zu stellen begann. Deutschland, das einzige Land aus dem die Niederlande Eisen und Stahl beziehen konnten, nachdem die Briten diese Produkte zu Konterbande erklärt hatten, beschloss im Jahr 1916, an den Export in die Niederlande die Forderung zu koppeln, dass dieser durch den Import von für Deutschland wichtigen Produkten kompensiert werden solle. Außerdem drohte Berlin, den niederländischen Markt für Eisen und Stahl zu regulieren, wenn der niederländische Staat dies nicht in Übereinstimmung mit deutschen Anweisungen selbst in die Hand nehme. Obwohl die Niederlande angesichts dieser Drohung nachgaben, sank die Einfuhr von Eisen und Stahl auf weniger als 10 % der Einfuhrmenge von 1913. Die Kartelle, die diese Sektoren beherrschten, wurden nun gefürchtet, auch weil es nicht undenkbar schien, dass diese die niederländische Industrie nach dem Krieg nach ihrer

---

66 G.E. BAKKER, *Internationale Combinatie in de IJzer-Industrie*, in: *De Economist*, 71 (1922), S. 585–619, hier S. 597.

67 J. DE VRIES, *Hoogovens IJmuiden 1918–1968. Ontstaan en groei van een basisindustrie*, IJmuiden 1968, S. 19; BAKKER, *Internationale Combinatie in de IJzer-Industrie*, S. 610 ff; *Oeconomische en Financieele Mededeelingen*, in, *NRC*, 11. Januar 1911, Morgenausgabe.



Pfeife tanzen lassen würden. An die Vorkriegs-Erfahrungen mit Kartellen, dass nämlich die Schlüsselindustrie kaum zur Entfaltung gekommen war, schlossen sich nahtlos die Erfahrungen beispielsweise der Reeder an, die nur Eisen und Stahl für den Bau oder den Unterhalt von Schiffen bekamen, wenn sie versprachen, dass diese bis fünf Jahre nach dem Krieg nicht für Transporte im Auftrag der Alliierten genutzt werden würden.<sup>68</sup> Alte Pläne, eigene Hochöfen zu bauen, fanden hierdurch bei der Regierung und in der Wirtschaft den Widerhall, der nötig war, um den Sprung vom Stammtisch in die Realität zu machen. Plötzlich erwiesen sich scheinbar unüberwindbare Finanzierungsprobleme durch die Mitarbeit der Banken und des Staates als lösbar.<sup>69</sup>

Bei der Eisen-, Stahl- und Steinkohleindustrie dauerte es bis 1917, bis nicht nur die Wirtschaft, sondern auch Den Haag davon überzeugt war, dass die Niederlande nicht länger vollständig von der Einfuhr aus dem Ausland abhängig sein durften, und bereit war einzugreifen. Auch der Bergbau erhielt dadurch einen kräftigen Impuls. 1917 wurde es durch die Kontinentalsperre und die unangemessenen Forderungen, die Deutschland daraufhin an seine Lieferungen band, ratsam, die eigene Produktion zu erhöhen. Die Investitionen in die staatlichen Minen stiegen von rund Hfl 3 auf Hfl 10 Millionen pro Jahr, während die Zahl der Bergarbeiter von weniger als 10.000 auf 23.000 stieg. Das lässt sich dadurch erklären, dass es anfangs noch ausreichende Importe gab, um – bei gleichzeitigem Fortfall des Exports – die Bedürfnisse zu befriedigen. Im Jahr 1917 war es aber durch die Blockade und die unangemessenen Forderungen, die Deutschland daraufhin an seine Lieferanten stellte, an der Zeit, die eigene Produktion zu steigern. Für den Ersten Weltkrieg hatte dies nur noch wenig Bedeutung, aber 1930 konnte die um fast 30 % gestiegene Inlandsnachfrage nach Steinkohle zu 94 % im Inland gedeckt werden.<sup>70</sup> 1913 hatte dieser Deckungssatz nur 19 % betragen.<sup>71</sup> Mit der Koninklijke Nederlandsche Zoutindustrie (Königlich Niederländische Salzindustrie), für die 1917 eine bis dahin verweigerte Lizenz erteilt wurde, wurde zudem eine Schlüsselindustrie zur Produktion von Chemie und Kunstdünger aufgebaut.

Obwohl es in den Niederlanden nach dem Krieg keinen Protektionismus gab, schränkte die neue industrielle Vielfalt die Abhängigkeit vom Ausland, besonders die von Deutschland, und damit den Handel ein. 1918 kam der *Economist* dann auch zu dem Schluss, dass die damals zurückgetretene Regierung Cort van der Linden die Zielsetzungen des Economische Bond zu den ihrigen gemacht habe. Diese vom ehemaligen Minister mr. Treub 1917 gegründete politische Partei hatte die wirtschaftliche ‚Unabhängigmachung vom Ausland‘ vor Augen. Der internationale Wirtschaftsraum, in dem die Niederlande im 19. Jahrhundert einen Platz gefun-

---

68 DE VRIES, *Hoogovens IJmuiden*, S. 67–68.

69 DE VRIES, *Hoogovens IJmuiden*, S. 165.

70 R. VAN KAMP, *De kolenvoorziening van Nederland gedurende de Eerste Wereldoorlog*, Amsterdam 1968, S. 74.

71 C.J.P. ZAALBERG, *The manufacturing industry*, in: H.B. Greven LL.D., *The Netherlands and the World War. Studies in the war history of a neutral. II*, New Haven 1928, S. 103–111, hier S. 106–110.

den hatten, war Treub zufolge irreparabel beschädigt, wodurch sich auch die Struktur der Wirtschaft wandeln musste.<sup>72</sup>

## Die Zwischenkriegszeit

Erst nach dem Zweiten Weltkrieg und dem Kalten Krieg sollte der Welthandel den starken Rückschlag, der durch den Ersten Weltkrieg verursacht worden war, wieder überwunden haben. „Compared to the last years of the nineteenth century, there was no international economy left by 1939 but simply half a dozen or so major economic units, each with a circle of clients, and with a very low degree of mutual interdependence“, so schrieb Skidelsky über die dreißiger Jahre.<sup>73</sup> Für die Niederlande, die schon seit dem 19. Jahrhundert von ihren internationalen Kontakten mit Deutschland, aber auch mit Indien und den Britischen Inseln abhängig waren, war dies ein Problem. Natürlich waren sie nicht einer von den „major economic units“, aber sie konnten auch nicht zu dem „circle of clients“ eines dieser *units* gerechnet werden, weil Deutschland – das einzige Land das hierfür in Betracht kommen konnte – kurz nach 1918 kein interessanter Partner sein konnte und in der zweiten Hälfte der Zwischenkriegszeit die Wirtschaftsbeziehungen drastisch einschränkte. Die Niederlande mussten zwischen ihren Nachbarländern lavieren. Dadurch, dass die Zeit des Freihandels vorüber war, wurden darüber hinaus die Wirtschaftsbeziehungen, die sie in dem halben Jahrhundert zuvor eingegangen waren und die eine rasche Entwicklung ermöglicht hatten, zum Teil abgebrochen.

Als das Land 1914 auf sich selbst zurückgeworfen wurde, regte das das Ersetzen von Importen an. Der Krieg „challenged entrepreneurs to find new trade routes, new products, and new business partners.“<sup>74</sup> Die Notwendigkeit, die Einfuhr von Rohstoffen und Halbfabrikaten sicher zu stellen, führte zu neuer Produktion und vertikaler Integration. Philips baute beispielsweise eine eigene Glasbläserei und eine Verpackungsfabrik. Nachdem hierdurch die Anlieferungsprobleme überwunden waren, ging es mit der Wirtschaftsaktivität schnell aufwärts. Märkte, die vorher von den Krieg führenden Ländern versorgt worden waren, fielen in die Hände des Unternehmens aus Eindhoven, wodurch es nach dem Krieg nicht mehr länger einer der Juniorpartner in seinem Sektor war, was sich angesichts der herausragenden Rolle zeigte,<sup>75</sup> die es beim Zustandekommen eines neuen Kartells spielte.<sup>76</sup>

Auch in der Textilbranche erwies sich die vertikale Integration als Antwort auf eine Reihe von Problemen. Webereien in Twente, die ihre Garne zuvor aus Eng-

72 *Economische Kroniek*, in: *De Economist*, 67 (1918), S. 560–574, hier S. 570; M.W.F. TREUB, *De economische toekomst van Nederland*, Haarlem 1917, S. 52 ff.

73 R.J.A. SKIDELSKY, *Retreat from leadership: The evolution of British economic foreign policy, 1870–1939*, in: B.M. ROWLAND (Hrsg.), *Balance of power or hegemony: The interwar monetary system*, New York 1976, S. 147–192, hier S. 151.

74 K.E. SLUYTERMAN, *Dutch Business during the First World War and its aftermath*, in: *Markets and Embeddedness*, Göteborg 2004, S. 241–264, hier S. 246.

75 M. METZE, *Anton Philips 1874–1951. Ze zullen weten wie ze voor zich hebben*, Amsterdam 2004, S. 102.

76 M. METZE, *Anton Philips 1874–1951*, S. 145.

land bezogen hatten, begannen nun, diese selbst zu spinnen.<sup>77</sup> Auch die kurz vor 1914 entstandene Kunstseideindustrie konnte spektakulär wachsen, weil der Import von Baumwolle stagnierte. Ebenso spektakulär wuchs die Margarineindustrie, in diesem Fall durch eine sprunghafte Absatzzunahme in Deutschland und England. Auch auf diesem Sektor sahen die Marktführer – Jurgens en Van den Bergh – sich genötigt, zu vertikaler Integration überzugehen. Vor 1914 verwendeten sie Palmöl, das von deutschen Unternehmen aus Rohstoffen gepresst wurde, die aus den britischen Kolonien eingeführt wurden. Jurgens errichtete nun in Niederländisch-Ostindien selbst Palmplantagen und übernahm auch das Pressen.<sup>78</sup> Gleichzeitig begann das Unternehmen mit der Seifenproduktion, wozu ein Joint Venture mit der Kaarsenfabriek Gouda geschlossen wurde.<sup>79</sup>

Neben der vertikalen Integration – das Integrieren innerhalb der Unternehmenssparte – entstand Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen derselben Branchen, um die durch den Krieg entstandenen Probleme zu lösen. Familienbetriebe – vor 1914 die dominante Unternehmensform – gingen dabei in integrierte Unternehmen auf.<sup>80</sup> Die so entstandene Größe stärkte ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihre finanziellen Möglichkeiten. Zusammen mit dem Wachstum von Schiffs-, Maschinen- und Bergbau sowie der Metall- und Elektroindustrie folgte daraus, dass während des Krieges das Großunternehmen entwickelt wurde. Unternehmenszweige mit einer hohen Konzentration und einer entsprechenden Größe wurden wichtiger. Manche dieser Firmen konnten sich nach dem Krieg zu in großem Maßstab produzierenden, diversifizierten Unternehmen entwickeln. Einige von ihnen wurde so groß, dass sie nach dem Krieg nicht nur den Schritt auf die internationalen Märkte sondern auch in Richtung auf internationale Übernahmen und die Gründung ausländischer Produktionsabteilungen tun konnten.

Nach den ersten Nachkriegsproblemen schien die Modernisierung Früchte zu tragen. Die Niederlande konnten den weltweiten Einbruch im internationalen Handel zum Teil durch ihre verstärkte Wettbewerbsfähigkeit kompensieren. Von 1918 bis zur Finanzkrise von 1931 war der niederländische Anteil am sinkenden Welthandel 10-30 % höher als vor dem Krieg.<sup>81</sup> Dennoch wurden schon kurz nach 1918 einzelne Sektoren durch Probleme, die mit der Inflation in den umliegenden Ländern und der Entwertung u.a. der Mark zusammenhingen, in die Depression gestürzt. Es wurde über Einfuhr unter dem Selbstkostenpreis geklagt.<sup>82</sup> Mit harten Gulden war in den Inflationsländern aber auch viel zu kaufen. Für die Koninklijke Olie, den Margarinefabrikanten Jurgens en van den Bergh (die spätere Firma Uni-

---

77 SLUYTERMAN, *Dutch Business*, S. 248–249.

78 SLUYTERMAN, *Dutch Business*, S. 249–250; C. WILSON, *The history of Unilever. A study in economic growth and social change, II*, London 1997<sup>3</sup>, S. 156 ff.

79 WILSON, *The history of Unilever I*, London 1997<sup>3</sup>, S. 227; H.J. DE JONG, *De Nederlandse industrie 1913–1965. Een vergelijkende analyse op basis van de productiestatistieken*, Amsterdam 1999, S. 214.

80 SLUYTERMAN, *Dutch Business*, S. 246–248.

81 J.L. VAN ZANDEN, *Een klein land in de twintigste eeuw. Economische geschiedenis van Nederlands 1914–1995*, Utrecht 1997, S. 154.

82 R. VAN DER BIE, *Een doorlopende grote roes. De economische ontwikkeling van Nederland 1913–1921*, Amsterdam 1995; ZAALBERG, *The manufacturing industry*, S. 12–14.

lever), Philips und die AKU (Akzo) sowie einige andere Großunternehmen ergab sich hierdurch eine Periode internationaler, anfänglich häufig deutscher Übernahmen, die bis 1929 dauern sollte.<sup>83</sup> Neben der monetären Entwicklung wurde das Entstehen von multinationalen Konzernen durch den zunehmenden Protektionismus gefördert. Das Abschließen von Märkten zwang dazu, die Produktion in die Verbrauchsländer zu verlegen und regte das Eingehen von Kartellen an. Da die niederländische Wirtschaft einen großen Sprung nach vorne gemacht hatte, konnte sie die ausländische Expansion nicht allein organisieren und finanzieren, aber sie nahm bei solchen Kartellbeschlüssen eine herausragende Stellung ein.<sup>84</sup>

Dennoch war in den Jahren 1918-1923 das deutsche monetäre und finanzielle Chaos für die Niederlande ein Problem. Vor allen Dingen die Finanzwelt war sich dessen bewusst und strebte danach, einen schnellen Wiederaufbau in Deutschland zu bewerkstelligen. Daher entwickelten der Präsident der *Nederlandsche Bank*, aber auch ein Gesellschafter der Rotterdamer Bank Mees und Co Pläne, um Deutschland mit Hilfe internationaler Kredite auf die Beine zu helfen. Nach dem Frieden von Versailles waren die USA, das Land, das als größter Geldgeber hätte fungieren sollen, jedoch nicht mehr zu einer derartigen Zusammenarbeit mit Europa bereit.

Trotzdem stellte Den Haag Deutschland auf Bitten der Wirtschaft 1920 einen Darlehen von Hfl 200 Millionen zur Verfügung. Von diesem Tredefina-Kredit waren 60 Millionen Gulden als Nothilfe für niederländische Nahrungsmittel bestimmt. Die übrigen 140 Millionen Gulden konnten für importierte Rohstoffe verwendet werden. Da Deutschland diesen Teil von Mal zu Mal durch Steinkohlenlieferungen ablösen und ihn dann erneut für den Import von Rohstoffen aufnehmen konnte, gab dies der deutschen Industrie die Möglichkeit, einigermaßen in Gang zu kommen.<sup>85</sup>

In dieser Zeit erhielt auch der Amsterdamer Kapitalmarkt eine neue Rolle. Während des Ersten Weltkrieges war Amsterdam zum ersten Mal seit der niederländischen Abhängigkeit vom Napoleonischen Frankreich (1795-1813) wieder zu einem bedeutenden Finanzzentrum geworden. Da die deutsche Wirtschaft in den großen Finanzzentren, vor allem in London, während des Ersten Weltkrieges aber auch danach vorläufig nicht willkommen war, nahm es oftmals die Kreditkapazität des Amsterdamer Geld- und Kapitalmarkts in Anspruch. Darüber hinaus suchten deutsche Gelder während der Inflation in Deutschland Sicherheit. In dieser Periode gründeten auch viele deutsche Banken in Amsterdam eine Filiale. Dadurch wurde die Hauptstadt in der internationalen Finanzwelt zu einer Schaltstelle zwischen den ehemaligen Zentralen und den Alliierten und sie wurde darüber hinaus für die deutsche Industrie zu einem wichtigen Finanzier. Nach 1923, als die amerikanischen Darlehen Deutschland finanziell über Wasser hielten – die Kredite überstiegen die Reparationszahlungen –, nahmen die Niederlande als Kreditgeber für

---

83 K. SLUYTERMAN, *Kerende kansen. Het Nederlandse bedrijfsleven in de twintigste eeuw*, Amsterdam 2003, S. 119 ff.

84 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 63.

85 J.L. DE JAGER, *De harde leerschool*, in: J. DE VRIES (Hrsg.), *Wereldwijd Bankieren ABN AMRO 1824–1999*, Amsterdam, 1999, S. 241 – S. 298, hier: S. 275.

Deutschland den zweiten Platz ein. Als 1933, nach dem deutschen Finanzdebakel von 1931, eine Inventarisierung der Guthaben vorgenommen wurde, zeigte sich, dass in Deutschland noch 2 Milliarden Gulden, rund ein Drittel des damaligen niederländischen Sozialprodukts, offen waren.<sup>86</sup> Jeroen Euwe setzt sich in seinem Beitrag zu diesem Band mit der Bedeutung Amsterdams als Finanzzentrum für Deutschland in diesem Zeitraum auseinander.

Ab 1924 setzte die niederländische Wirtschaft zu einem bis dahin nie gekannten Wachstumsspurts an.<sup>87</sup> Ein Großteil dieses Spurts erklärt sich durch die Zunahme des Exports nach Deutschland infolge der Normalisierung der ökonomischen Verhältnisse in diesem Land. Genau wie 1949 bekam das niederländische Wachstum einen enormen Impuls, als nach der monetären Gesundung die deutschen internationalen Kontakte wieder neuen Schwung bekamen. 1924 und 1925 hatte Deutschland die Inflation überwunden, eine neue Währung eingeführt, und die Kreditvergabe des Auslandes nahm die Form an, die bis 1929 kennzeichnend bleiben sollte. Daraufhin stieg das deutsche BIP real um 17 bzw. 11 %. Infolgedessen stieg der niederländische Güterexport nach Deutschland 1924 real um unbegreifliche 166 %. Während der östliche Nachbar nach dem Krieg zu einem Handelspartner zweiter Ordnung geschrumpft war, nahm er nun wieder den ersten Rang ein.<sup>88</sup> Die internationalen Beziehungen normalisierten sich. Zwischen 1923 und 1928 stieg die Ausfuhr von Gütern nach Deutschland durchschnittlich um 22 % pro Jahr. Der gesamte Export stieg um 9 % pro Jahr.<sup>89</sup> Zwar lag das Wachstum des Dienstleistungssektors hier zurück, aber dennoch stieg die deutsche Ausfuhr via Rotterdam auf das Siebenfache, während sich die deutsche Einfuhr über diesen Hafen verdreifachte.<sup>90</sup>

## Depression und Krieg

1929 wurde deutlich, dass die wirtschaftlichen Probleme von nach dem Krieg nicht gelöst, sondern nur aufgeschoben worden waren. Die Welt fand sich in einer Depression wieder, die neben den USA vor allem Deutschland traf. Der deutsche Aufschwung beruhte offensichtlich auf ausländischen, vor allem amerikanischen und niederländischen Krediten. Als der Kapitalimport 1929 zeitweise stagnierte, scheiterte dann auch eine Staatsanleihe, die notwendig war, um eine Tranche der Reparationszahlungen zu bezahlen, wodurch das Deutsche Reich seinen Verpflichtungen nur nachkommen konnte, indem es den Steuerdruck erhöhte und die

---

86 B.W. KRANENBURG, *Hoofdtrekken der overheidsbemoeiing met het internationale betalingsverkeer in Nederland sinds 31 juli 1914*, Assen 1937, S. 180 u. S. 191.

87 CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen*, S. 80.

88 MADDISON, *Dynamic forces in Capitalist Development*, S. 212 f.; CBS, *75 jaar statistiek van Nederland*, Den Haag, S. 93 ff.

89 CBS, *75 jaar statistiek van Nederland*; CBS, *Macro-economische ontwikkelingen 1921–1939 en 1969–1985. Een vergelijking op basis van herziene gegevens voor het interbellum*, Den Haag 1987; CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen, 1800–1999*, Voorburg 2001; eigene Berechnungen.

90 *Rotterdam-Antwerpen 1800–2000. Database on cargo flows in the port of Rotterdam*, <http://oldwww.fhk.eur.nl/ws/ra/index.html> (Mai 2008)

Staatsausgaben beschnitt. Durch den Fortfall der ausländischen Kreditgewährung und die Einsparungen, fiel Deutschland zurück in die wirtschaftliche Malaise der frühen zwanziger Jahre. Dadurch traten auch die sozialen Unruhen und der politische Unfriede dieser Jahre wieder zutage. Außerdem hatte ein mit ausländischen Krediten finanzierter Scheinwohlstand in der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre wie eine Decke über den politischen Brandherden gelegen. Sobald diese gelüftet wurde, loderten auch diese Brandherde wieder auf. Dies äußerte sich in Wahlsiegen für Kommunisten und Nationalsozialisten sowie in gewalttätigen Auseinandersetzungen. Für ausländische Investoren war daher jede Wahlrunde Anlass, erneut einen Teil ihrer Investitionen zurückzuziehen, was die wirtschaftliche Malaise weiter verschlimmerte und auch dem politischen Extremismus wieder einen Impuls gab.

Mit der Depression von 1929 kam auch das Ende der für die Niederlande günstigen Bedingungen. Bis 1931 sah es zwar so aus, dass das Land mit ein paar Schrammen davonkommen würde, aber der monetäre Einbruch in den Nachbarländern traf die Wirtschaft an einem verletzlichen Punkt. Die Schuldenkrise zwang Deutschland 1931 Devisenbeschränkungen einzuführen, wodurch die Kontakte mit diesem wichtigsten Nachbarland bis zur Besetzung von 1940 durch monetäre Probleme belastet wurden. Ab 1934 manipulierten die Nationalsozialisten diese Probleme darüber hinaus zum eigenen Vorteil durch bilaterales Clearing und Manipulation der Ausfuhrsubventionen. Obendrein folgte auf die deutsche Juli-Krise von 1931 ein Sommer voller finanzieller Unruhe, die im September in der Aufhebung der Bindung zwischen dem britischen Pfund und dem Gold kumulierte. Auf das daraus resultierende Währungschaos und den Vertrauensverlust wurde überall mit Protektionismus reagiert: „the system of multilateral trade, already seriously affected, broke down with the collapse of the world monetary system“, schlussfolgerte der Völkerbund.<sup>91</sup> 1931 war die Finanzlage Deutschlands dergestalt, dass die deutsche Regierung keine andere Möglichkeit mehr sah, als die Konvertibilität der Reichsmark aufzuheben. Damit verlor die deutsche Währung ihre Gültigkeit im internationalen Zahlungsverkehr. Die internationalen Schulden wurden eingefroren. Jeder Deutsche und jedes deutsche Unternehmen waren verpflichtet, internationale Wertpapiere, Devisen oder Währungsgold gegen einen festen Kurs an die Reichsbank zu verkaufen. Von da an erhielten die deutschen Importeure nur eine beschränkte Menge internationaler Zahlungsmittel zu ihrer Verfügung. Dass die Menge der für Handelszwecke verfügbaren Valuta 1932 auf unter 50 % von dem sank, was 1929 für die Einfuhr gebraucht worden war, erscheint dramatisch, war aber angesichts der ökonomischen Malaise kaum von Bedeutung. Auch ohne monetäre Probleme war der Handel 1931 und 1932 zum größten Teil zum Erliegen gekommen.<sup>92</sup> Probleme entstanden erst, als die Nationalsozialisten 1933 die Wirtschaft immer stärker ankurbelten.

---

91 LEAGUE OF NATIONS, *Commercial policy in the interwar period: International proposals and international policy*, Genf 1942, S. 70.

92 H.A.M. KLEMANN, *Tussen Reich en Empire. De economische betrekkingen van Nederland met zijn belangrijkste handelspartners, Duitsland, Groot-Brittannië en België en de Nederlandse handelspolitiek, 1929–1936*, Amsterdam 1990, S. 74.

1932 hatte die Depression auch international ihren Tiefpunkt erreicht, wonach ein zögerlicher Aufschwung einsetzte, der in Deutschland von den Nationalsozialisten ab 1933 stimuliert wurde. In den Niederlanden hielt die Depression an, was im Wesentlichen dadurch verursacht wurde, dass die Handelspartner des Landes devaluierten oder zur Devisenkontrolle übergingen. Dadurch geriet der Gulden in eine Überbewertung. Zwar bezog sich die wachsende Nachfrage, die das Anknüpfeln der Wirtschaft durch die Nationalsozialisten ab 1933 verursachte, nicht nur auf deutsche, sondern auch auf ausländische Produkte, aber das bedeutete nur, dass die Verwendung der Devisen weiter rationiert werden musste. Schnell zeigte sich, dass eine Absenkung der Einfuhr im gleichen Maße nicht durchzuhalten war. Seit Hjalmar Schachts *neuem Plan* von 1934 wurden Devisen pro Transaktion zur Verfügung gestellt, wenn diese vom Regime als wichtig genug angesehen wurde. Gleichzeitig wurde der politisch gesteuerte Aufschwung in allen Sektoren fühlbar, wodurch die Nachfrage nach importierten Produkten wieder anzog. Verschiedene Länder, auch die Niederlande, wurden hierdurch damit konfrontiert, dass ihr Export nach Deutschland anfänglich zu steigen schien, aber letztendlich nicht bezahlt wurde. Der deutsche Importeur wollte zwar bezahlen, aber er konnte die dafür benötigten Devisen nicht beschaffen. Die Handelspartner Deutschlands ergriffen daraufhin Maßnahmen, um die Bezahlung ihres Exports sicher zu stellen. Auch zwischen den Niederlanden und Deutschland kam nun ein bilaterales Clearing zustande.

Beim Clearing handelt es sich um eine bilaterale Regelung, bei der beim Handel Ware gegen Ware verrechnet wird, ohne dass Zahlungen über die Grenze erfolgen. In beiden betroffenen Ländern wird die Bezahlung durch ein Clearinginstitut, die Verrechnungskasse, geregelt. Dieses Institut nimmt alle Zahlungen, die gegenüber dem Handelspartner geleistet werden müssen, ein und führt aus den so eingenommenen Geldern alle Zahlungen durch, die vom Handelspartner gegenüber dem betreffenden Land geleistet werden müssen. Ein Clearing führt allerdings zu einer enormen Bürokratie, aber es bietet die Möglichkeit, den Handel zu verrechnen, ohne dass dabei harte Valuta eingesetzt werden müssen. Dazu muss der Handel allerdings mehr oder weniger im Gleichgewicht gehalten werden, was nur möglich ist, indem man den größten Handelsfluss einschränkt.

1934 entstand auch ein Clearing zwischen dem Königreich (die Niederlande und ihre Kolonien) und Deutschland. Dieses funktionierte nach verschiedenen Anlaufschwierigkeiten einigermaßen gut, aber das System hielt den Handel auf Sparflamme. Besonders der Export aus Deutschland in die Niederlande verlief mühsam, was durch den hohen Kurs der Reichsmark verursacht wurde. Zu diesem Kurs konnte Deutschland nicht konkurrieren, sicher nicht nach der Abwertung des Britischen Pfundes um 40 %, wodurch das internationale Preisniveau einbrach.<sup>93</sup> Dass Berlin für die Reichsmark am Kurs des Goldstandards festhielt, obwohl dieser von der Devisenkontrolle außer Kraft gesetzt worden war, hemmte den freien Export, aber

---

93 H. PENTZLIN, *Hjalmar Schacht. Leben und Werke einer umstrittenen Persönlichkeit*, Frankfurt am Main 1980, S. 186 f.; T. MASON, *Der Primat der Politik - Politik und Wirtschaft im Nationalsozialismus*, in: W. MICHALKA, *Nationalsozialistische Außenpolitik*, Darmstadt 1977, S. 117–147, hier S. 130 f.

es verschaffte den Machthabern in Berlin den Zugriff auf die Wirtschaftskontakte, den sich die Nationalsozialisten nicht entgehen ließen.

Über das deutsch-niederländische Clearing schmorte der Handel zwischen den beiden Nachbarländern vor sich hin. Die Ausfuhr nach Deutschland war 1936 gut halbiert. Auch mit Blick auf den gesamten niederländischen Handel war das Jahr 1936 mit 30 % unter dem Niveau des Jahres 1929 ein Tiefpunkt. Die Währungsanpassung im Jahr 1936 – die Abwertung im September und die Loslösung vom Goldstandard – war dafür nur zum Teil eine Lösung. Die Kontakte zum Weltmarkt, soweit diese nicht durch Protektionismus behindert wurden, wurden hierdurch zum Teil wiederhergestellt, aber für die Kontakte zum sich isolierenden Deutschland war dies keine Lösung. Die wirtschaftliche Fragmentierung, die 1914 begonnen hatte, der sich aber die Niederlande bis 1929 größtenteils zu entziehen wussten, traf auch dieses Land nun hart. 1929 betrug die Ausfuhr von Gütern immer noch 34 % des Bruttoinlandprodukts; die Einfuhr 46 %. Das war weit entfernt von den 60-80 %, die zwischen 1865 und 1913 die niederländische Wirtschaft so einzigartig gemacht hatten. 1938 waren die Zahlen noch viel dramatischer: Import und Export betrug 21 bzw. 29 % des BIP.<sup>94</sup> Seit der Vorkriegszeit war die Bedeutung des Handels in der Wirtschaft um zwei Drittel gesunken. 1929 waren der britische und der deutsche Markt mit Blick auf den Warenexport ungefähr gleich wichtig; 21 % des Exports gingen auf die Britischen Inseln, 23 % nach Deutschland. Die übrigen 56 % verteilten sich über eine große Zahl anderer Länder.<sup>95</sup> Dennoch war die Wirtschaftsbeziehung zu Deutschland die bei weitem Wichtigste. Für den Rotterdamer Hafen war das deutsche Hinterland essentiell, während Amsterdam als Finanzzentrum für Deutschland fungierte. In den dreißiger Jahren wurde jedoch Großbritannien der wichtigste Markt für niederländische Güter. Der deutsche Markt unterlag mehr als jeder andere einer Erosion. Die Ursache hierfür war, dass die deutsche Einfuhr zwischen 1928 und 1934 um 68 % sank, während der spektakuläre Wiederaufschwung, der auf die deutsche Depression folgte, für die Einfuhr auf 22 % beschränkt blieb. Die Einfuhr blieb real bei weniger als 40 % des Niveaus vor der Depression stehen.<sup>96</sup> Die Niederlande hatten darunter schwer zu leiden. Anfänglich galt dies auch für den Hafen- und Transitverkehr. Die Tatsache, dass die wirtschaftliche Situation in den Niederlanden auch nach der Abwertung des Gulden im September des Jahres 1936 bei Weitem nicht den alten Zustand erreichte, war eben auch zum Teil eine Folge der von den Nationalsozialisten verursachten monetären Probleme, die die wirtschaftlichen Kontakte mit Deutschland in erheblichem Maße behinderten. 1936 gingen nur noch 16 % des Güterexports nach Deutschland, aber gerade da wurde deutlich, wie sehr die Wirtschaftskontakte zwischen beiden Ländern auch ein deutsches Interesse betrafen. Der Transit über Rotterdam zog an.

---

94 CBS, *Macro-economische ontwikkelingen 1921–1939 en 1969–1985*; eigene Berechnungen.

95 CBS, *Maandstatistiek van de in-, uit- en doorvoer*, 1929.

96 STATISTISCHES REICHSAMT, *Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands*, 1929.



Durch die Abwertung des Guldens vom September 1936 wurden die Verbindungen zum Weltmarkt wieder einigermaßen hergestellt, woraufhin sich 1937 der Handel allgemein wieder erholte.<sup>97</sup> Für die Verbindungen mit dem sich isolierenden Deutschland war dies aber keine Lösung. Eine stärkere Wettbewerbsposition für die Niederlande bedeutete, dass es für deutsche Exporteure schwieriger wurde, einen Platz auf dem niederländischen Markt zu erobern. Da der deutsche Export aus dem Ertrag aus dem deutschen Import bezahlt werden musste, bedeutete ein Rückgang dieses Imports eine Bedrohung für den Export. Schon dadurch, dass die deutschen Behörden die Exportsubventionen für den Export in die Niederlande nach der Abwertung des Guldens erhöhten, folgte auf die Loslösung vom Goldstandard auch eine geringe Verbesserung des Handels mit Deutschland. Ende 1937, als in Deutschland die Wirtschaft durch die nun in Gang kommende Kriegswirtschaft immer stärker stimuliert wurde, erlebte der Export in dieses Land allerdings wieder einen Rückschlag. Die große Binnennachfrage verursachte bei deutschen Unternehmern eine gewisse Exportmüdigkeit. Sie konnten ihre Produkte nun auch leicht im eigenen Land loswerden und hatten dann nichts mit dem Verwaltungskram zu tun, der mit dem bürokratisch organisierten Export und dem Clearing zusammenhing.

Das Clearing konnte nicht verhindern, dass die niederländische Wirtschaft die ganzen dreißiger Jahre hindurch darunter zu leiden hatte, dass die deutsche Wirtschaft, anfangs infolge der extremen Depression, später dann durch Devisenprobleme und das Streben nach Autarkie seitens der Nationalsozialisten, sich nach außen hin verschloss. Die Depression in den Niederlanden war zu einem großen Teil eine Folge der Depression in Deutschland. Der Aufschwung war derart auf Deutschland selbst beschränkt, dass die niederländische Wirtschaft davon kaum profitierte. Eine große Ausnahme stellte der Hafen dar. Ab 1938 nahm die Zahl der deutschen Einzahlungen auf das Clearing für den Dienstleistungsverkehr rasch zu. Zwischen 1936 und 1938 verdoppelten sich die so an die Niederlande gezahlten Transitkosten, ebenso wie die Kosten der Rheinschifffahrt, während sich die Zahlungen für Seefrachten sogar vervierfachten.<sup>98</sup> Gegen Ende der Zwischenkriegszeit erreichten die deutschen Importe von Rohstoffen und Halbfabrikaten im Zusammenhang mit der Kriegsvorbereitung einen Höchststand. Die deutsche Bevorratung nahm sogar solche Formen an, dass ein Teil der Rheinflotte als Lagerraum genutzt wurde, wodurch die Nachfrage nach niederländischen Transportkapazitäten stark zunahm. In den Niederlanden war allerdings seit der Öffnung des Julianakanals ein Teil der Rheinflotte im Maasbecken aktiv, wodurch auch dort das Angebot eingeschränkt war. Hierdurch stiegen die Frachtpreise. Dies wurde 1938 noch verstärkt, als zwar die Transporte stromaufwärts weiter zunahmen, die Transporte stromabwärts jedoch sogar zurückgingen. Deutschland bewaffnete sich und führte mehr ein und weniger aus.<sup>99</sup>

---

97 KLEMANN, *Tussen Reich en Empire*, passim.

98 Nationaal Archief, Den Haag, (NA), ARCHIEF HANDEL EN NIJVERHEID, Mappen Hirschfeld 84/9–1939II–1940: Nota van 8.5.1939 door F.L. Rutgers.

99 NA, ARCHIEF GENERALE THESAURIE 621–6: Nota op verzoek van het NCI door Leopold, 27.6.1939.

Als die deutsche Vorratshaltung eine Spitze erreicht hatte, zeigte sich, dass Deutschland und das Ruhrgebiet in einer Hochkonjunktur nicht um den Rhein und Rotterdam herumkamen, wie sehr Berlin auch nach Autarkie strebte. Anders als vor 1914 waren die Hafen-, Transit- und Rheinschiffahrtssdienste, die die Niederlande für Deutschland leisteten, allerdings kein Bestandteil eines relativ ungehinderten Wirtschaftsverkehrs mehr, der nach Angebot und Nachfrage geregelt wurde, ohne dass Berlin sich dort einmischte. Der wichtigste Zugangshafen zum Ruhrgebiet von der See aus und umgekehrt war nur noch erreichbar, nachdem allerlei komplexe und zeitraubende, administrative und finanzielle Probleme gelöst waren. Hatte Berlin 1914 gute wirtschaftliche Gründe, die Niederlande bei einem eventuellen Überfall auf Westeuropa zu verschonen, weil es dort auch ohne politisches Eingreifen alles bekommen konnte, was es erwarten konnte, so hatten sich in den späten dreißiger Jahren die wirtschaftlich-politischen Umstände so verändert, dass es vom deutschen Standpunkt aus gesehen aus ökonomischen Gründen sinnvoll erschien, die Niederlande, und damit die Transportverbindung vom Ruhrgebiet zur See, zur Not mit Gewalt, in ein deutsches ökonomisches und monetäres System einzufügen. Die freie Verfügung über diese Route brauchte das nationalsozialistische Deutschland für das wichtigste deutsche Industriegebiet nicht weniger als das Kaiserreich, aber anders als vor 1914 konnten sie wegen des fast vollständigen Verlustes des freien internationalen Wirtschaftsverkehrs nicht ohne das Verschieben von politischen Grenzen frei darüber verfügen. Aus der Perspektive des aggressiven NS-Regimes erscheint die Besetzung der Niederlande vor diesem Hintergrund fast ein ‚logischer Schritt‘.

Die wirtschaftliche Verbindung zu Deutschland hatte sich in der Zwischenkriegszeit verändert. Die Niederlande brauchten ihr Nachbarland nicht mehr so dringend für die direkte Lieferung bestimmter Produkte, aber 1924 beim Aufschwung der deutschen Wirtschaft und 1929 beim Einbruch zeigte sich dennoch, dass die niederländische Wirtschaft noch sehr empfindlich auf deutsche Entwicklungen reagierte. Das zeigte sich auch in der Tatsache, dass der Wiederaufbau der niederländischen Wirtschaft auch nach der Abwertung alles andere als einfach verlief. Die Tatsache, dass der Export nach Deutschland weiterhin auf kleiner Flamme kochte und dass die Wirtschaft mehr denn je seit der Mitte des 19. Jahrhunderts auf sich selbst zurückgeworfen wurde, war ein unüberwindbares Problem. Erst am 15. Mai 1940, dem Tag der niederländischen Kapitulation, öffnete sich dieser deutsche Markt weit. Die Besetzung gab der Wirtschaft wieder Zugang zu ihrem wichtigsten, aber lange Zeit nur schwer zugänglichen Markt.<sup>100</sup> Angesichts der Tatsache, dass die deutsche Nutzung der Niederlande die Form von umfangreichen, aus niederländischen Mitteln bezahlten deutschen Aufträgen annahm, konnte der industrielle Aufschwung in der zweiten Hälfte von 1940 und in 1941 kaum überraschen. Die Tendenz, die im Mai 1940 sichtbar wurde, war in verschiedenerlei Hinsicht bereits vor diesem Zeitpunkt spürbar. Die Besatzer taten alles, um soviel Industrieprodukte wie möglich aus den Niederlanden herauszuholen, aber sie zeigten nur wenig In-

---

100 H.A.M. KLEMANN, *Inleiding*, in: H.A.M. KLEMANN (Hrsg.) *Mooie jaarcijfers. Enige onderzoeksresultaten betreffende de Nederlandse economische ontwikkeling tijdens de Tweede Wereldoorlog*, Utrecht 1997, S. 9–25, hier S. 9.

teresse an der niederländischen Landwirtschaft.<sup>101</sup> So war es dann auch vor allem die Industrie, die in den ersten Besatzungsjahren vom deutschen Interesse profitieren konnte. Die Nachfrage wurde angeregt, die Wirtschaft zog dadurch an, die Zahl der Arbeitsplätze nahm zu und es wurde kräftig investiert. Durch Distribution und Preiskontrolle wurde die gleichzeitig hervorgerufene inflatorische Tendenz vorläufig unterdrückt. Erst im September 1944, als der verstärkte Westen in die Isolation geriet, brach die Wirtschaft ein. Unterernährte Arbeiter und das Fehlen von Rohstoffen machten die Fortsetzung der Produktion nahezu unmöglich. Auf ihrem Rückzug nahmen die Besatzer überdies Vorratsreste mit, und es gab einige Zerstörungen. Kurz nach der Befreiung schrieb der Korrespondent der *New York Times* auch: „If I had to describe Holland as it is today in a phrase, I would say that it is empty. There is almost nothing left.“<sup>102</sup> Inzwischen ist klar, dass die akute Not riesig war, aber dass die wirtschaftliche Situation strukturell weniger dramatisch war, als es auf den ersten Blick schien. Allerdings saß der Hass auf die ehemaligen Besatzer tief. Dennoch sahen viele schon vor der Befreiung ein, dass sie Deutschland wirtschaftlich doch wieder brauchen würden.

## Schlussfolgerung

Seit dem 19. Jahrhundert hatten die niederländische Infrastruktur, die Landwirtschaft und Teile der Industrie sich an die Bedürfnisse des deutschen Hinterlandes angepasst. Nach dem Ersten Weltkrieg hatten niederländische Finanziere die wichtige Rolle des Wiederaufbaus der deutschen Wirtschaft für die wirtschaftliche Zukunft der Niederlande aber auch für Europa schon eingesehen. Es wurde zwar als Verbesserung angesehen, dass nicht länger einige durch die deutsche Regierung leicht zu kontrollierende Kartelle den niederländischen Markt für grundlegende Produkte wie Steinkohle und Metallwaren kontrollierten, aber dass der Handel wiederhergestellt werden musste, der Transit, die Landwirtschaft und der Schiffsverkehr auf dem Rhein und damit auch die Ruhrindustrie und der Wohlstand der Städte jenseits der Grenze, war auch 1945 für die Niederlande und viele Niederländer klar. 1924 hatte sich gezeigt, dass ein Aufschwung in Deutschland, resultierend aus einer Wiederherstellung des Handels, eine sprunghafte Verbesserung der wirtschaftlichen Situation in den Niederlanden herbeiführen konnte. 1949 konnte man dasselbe beobachten. Noch immer brauchte die niederländische Wirtschaft Deutschland, um seine landwirtschaftlichen Produkte abzusetzen, seinen Hafen und die Rheinschifffahrt in Gang zu halten und dort Steinkohle und allerlei Industrieerzeugnisse zu beziehen. Deutschland brauchte die Niederlande, weil es nicht auf den Rhein und den Hafen an seiner Mündung, Rotterdam, verzichten konnte. Dies war die effizienteste Handelsroute, um Schüttgut von und zur See zu transportieren, nötig um das größte europäische Industriegebiet, das Ruhrgebiet, in Schwung

---

101 NA, ARCHIEF GENERALE THESAURIE 621–624: Onderhandeligen Nederlands-Duits betalingsverkeer 1938, 1e zitting 26.10.1937.

102 Zitiert in: N. ROBERTSON, *Problems of European Reconstruction*, in: *Quarterly Journal of Economics*, 60, 1 (1945), S. 1–55, hier S. 10.

zu halten. In Zeiten einer Hochkonjunktur gab es für diese Route keine Alternative. Von der Entstehung des Ruhrgebiets als Industriezentrum in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts bis zum Niedergang im späten 20. Jahrhundert kann man also, trotz der vielen politischen Verwicklungen, die den Handel vor allem in der Zeit der Weltkriege ernstlich behinderten, von einer bemerkenswerten Kontinuität in den wirtschaftlichen Beziehungen sprechen.

MARTIJN LAK

„Eine Angelegenheit von fundamentaler Bedeutung“<sup>1</sup>  
Die Wechselwirkung der ökonomischen und politischen Beziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland, 1945–1949

Einleitung

„Es ist Ihnen zweifellos bekannt, welche Bedeutung die Regierung der Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen zu Deutschland beimisst. Ob dieser Geschäftsverkehr wieder in Gang kommt oder nicht, ist für die wirtschaftliche Zukunft unseres Landes von vitaler Bedeutung“.<sup>2</sup> So schrieb Wirtschaftsminister G.W.M. Huysmans Anfang 1947 in einem Brief an das *Rijksbureau voor Handel en Nijverheid* (Reichsbüro für Handel und Industrie). Die Feststellung des Ministers war verständlich: Im Mittelpunkt der niederländischen Im- und Export-Probleme der ersten Nachkriegsjahre stand der Zusammenbruch des Handels mit Deutschland. Die Niederlande waren nach der Niederlage des nationalsozialistischen Deutschlands ihres wichtigsten Absatzmarktes und ihrer wichtigsten Lieferanten beraubt. Wo sollten die Niederlande ihre Landwirtschafts- und Gartenbauprodukte absetzen, wenn Deutschland der Armut zum Opfer fiel?<sup>3</sup> Hier lag der Kern des Problems: Die Niederlande hatten sich auf den Export von Produkten aus Landwirtschaft und Gartenbau in wohlhabende Nachbarländer spezialisiert. Das war Deutschland jedoch vorläufig nicht mehr, und Großbritannien wollte solche Produkte aus seinen *Dominions* beziehen.<sup>4</sup> Daneben bezogen die Niederlande aus Deutschland Steinkohle und Maschinen, und ihre Häfen und die

- 
- 1 Der Autor dankt Hein Klemann und Jeroen Euwe für ihren Kommentar zu Vorläuferversionen dieses Artikels.
  - 2 NATIONAAL ARCHIEF (NA) Den Haag, Collectie Dr. H.M. Hirschfeld als Lid van de Raad van Gedelegeerden van de “Trustmaatschappij (...)”, 1947–1949, Eingangsnummer 2.05.48.03, Inventarnummer 2 (NL-HaNa); *Brief Minister van Economische Zaken G.W.M. Huysmans aan het Rijksbureau voor Handel en Nijverheid*, 28. April 1947.
  - 3 H. LADEMACHER, *Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden in den dreißiger und vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts*, in: J. C. HEB/H. SCHISLER (Hrsg.), *Nachbarn zwischen Nähe und Distanz. Deutschland und die Niederlande*, Frankfurt a. M. 1988, S. 61.
  - 4 Siehe hierzu: H.A.M. KLEMMANN, *Tussen Reich en Empire. De economische betrekkingen van Nederland met zijn belangrijkste handelspartners: Duitsland, Groot-Brittannië en België en de Nederlandse handelspolitiek, 1929–1936*, Amsterdam 1990, S. 119–129, 146–153, 228–243; H.A.M. KLEMMANN, *Political Development and International Trade: The Netherlands 1929–1941*, in: M. MÜLLER/T. MYLLYNTAUS, *Pathbreakers: Small European Countries Responding to Globalisation and Deglobalisation*, Berlin/New York 2007, S. 297–321, hier S. 300–304, 310–314.

Rheinschiffahrt sorgten für den Transit von deutschen Industriegebieten über Ruhr und Rhein Richtung Meer und zurück.

Ein großes Hindernis bei der Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland stellte die Politik der alliierten Besatzungsmächte dar. Entgegen dem Potsdamer Beschluss, Deutschland als ökonomische Einheit zu behandeln, entwickelten sich die vier Besatzungszonen zu beinahe autarken Gebieten, mit denen es nahezu unmöglich war, Handelsabkommen zu schließen. In seiner Dissertation aus dem Jahr 1954 äußert Wemelsfelder starke Kritik an der Tatsache, dass die Alliierten in ihren jeweiligen Zonen tun konnten was sie wollten, um ihre eigenen Interessen zu verfolgen. Er behauptet, die Alliierten hätten die Organisationsform der Zonen kaum irrationaler auswählen können.<sup>5</sup> Es spricht vieles für seine Kritik. Deutschen Unternehmern war es in der westlichen Besatzungszone untersagt, selbst mit ausländischen oder außerhalb ihrer Zone liegenden Abnehmern oder Lieferanten Handel zu treiben oder Kontakte zu pflegen. Alle internationalen Handelskontakte liefen über die Besatzungsmächte. Bis 1948 kann daher nicht von einem regulären deutschen Handel gesprochen werden. Der Einkauf von Gütern und Dienstleistungen im Ausland und der Verkauf an das Ausland waren nach Kriegsende drei Jahre lang die Domäne der Besatzungsmächte und damit von staatlichen Behörden anstelle von Händlern.<sup>6</sup>

Viele waren sich nach dem Zweiten Weltkrieg der Tatsache bewusst, dass sich die Niederlande nur dann wieder würden erholen könnten, wenn die Wirtschaftsbeziehungen zum großen Nachbarn so schnell wie möglich wieder normalisiert würden. Der spätere Regierungskommissar für deutsche Angelegenheiten, H.M. Hirschfeld<sup>7</sup>, kam in einem Bericht aus dem Jahr 1946 gleich auf den Punkt: Es sei notwendig, die wirtschaftliche Gesundung Deutschlands anzustreben.<sup>8</sup> Dieses Plädoyer sollte er nur drei Jahre später noch einmal wiederholen: „Ohne einen fruchtbaren wirtschaftlichen Verkehr mit Deutschland ist ein einigermaßen gutes Ausmaß an Wohlstand für die Niederlande nicht denkbar. Zu Recht wird daher eine Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen angestrebt.“<sup>9</sup> Man kann dies so kurz nach dem Ende der deutschen Besatzung für bemerkenswert halten, aber

5 J. WEMELSFELDER, *Het herstel van de Duits-Nederlandse economische betrekkingen na 1945*, Leiden 1954, S. 2.

6 W. ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, Bonn 2004, S. 86.

7 Hirschfeld war in den ersten Nachkriegsjahren nicht unumstritten, weil er als Generalsekretär im Wirtschaftsministerium in den Jahren 1940-1945 mit der deutschen Besatzungsmacht zusammengearbeitet hatte; Vgl. hierzu u.a.: M. FENNEMA/J. RHIJNSBURGER, *Dr. Hans Max Hirschfeld. Man van het grote geld*, Amsterdam 2007.

8 ARCHIEF MINISTERIE VAN BUITENLANDSE ZAKEN (BUZA), 912.13 /buitenlandse betrekkingen (bilateraal) Nederland – Bondsrepubliek Duitsland/grenscorrecties/rapport Hirschfeld over de economische vraagstukken van Duitsland en de vredesonderhandelingen/1946–12–07; 1946–1947. Inventarnummer: code 9/1945–1954/01901; *Rapport Hirschfeld 'De economische vraagstukken van Duitsland en de vredesonderhandelingen*, 7. Dezember 1946.

9 BUZA, 912.230, Mappe 563. Duitsland West. Nederlandse verlangens inzake geallieerde politiek in Duitsland; nota Hirschfeld Deel I; *Nota Hirschfeld betreffende de geallieerde en de Nederlandse politiek ten aanzien van West-Duitsland*, 28. April 1949.

Hirschfeld war gewiss nicht der einzige, der so dachte. Bereits 1943-1944 verkündete der spätere Ministerpräsident Willem Drees aus seinem illegalen Versteck heraus: „Wir sind durch unsere Lage dazu vorbestimmt, ein Bindeglied in der Kette zwischen Deutschland und dem Überseehandel zu sein und sogar auch mit Deutschland einen umfangreichen Im- und Export zu pflegen. So macht es auch das Interesse Europas und insbesondere unseres eigenen Landes erforderlich, dass sich Deutschland erholen kann und wieder in die Kette aufgenommen wird.“<sup>10</sup> Drees verlieh damit einer Sichtweise Ausdruck, die in den verschiedenen niederländischen Nachkriegskabinetten weitgehend geteilt wurde. So erklärte dann auch Königin Juliana in ihrer Thronrede vom 20. September 1949: „Es ist das Gebot, auch Deutschland, wenn auch vorläufig nur Westdeutschland, zunehmend in die westeuropäische Gemeinschaft einzubeziehen, damit gewährleistet sein möge, dass Deutschland die europäische Sicherheit nicht erneut in Gefahr bringen kann. Eine großzügigere Entwicklung des Wirtschaftsverkehrs zwischen den Niederlanden und Deutschland ist im Interesse beider Länder und gleichzeitig einer gesunden europäischen Wirtschaft.“<sup>11</sup>

Neben der Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen strebte Den Haag mit Blick auf Deutschland auch Annexionen und Reparationszahlungen an. Diese Zielsetzungen verliehen der Politik einen ambivalenten Charakter. Das Streben nach Genugtuung stand in Widerspruch zu dem Wunsch nach einer Normalisierung der Wirtschaftsbeziehungen.<sup>12</sup> Darüber hinaus sah sich Den Haag mit einer unklaren internationalen Lage konfrontiert, die das Festlegen einer klaren Deutschlandpolitik weiter erschwerte. Die Frage, wie wichtig die Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland für die Niederlande genau waren, ist in der Historiographie bis heute stiefmütterlich behandelt worden. „Natürlich erwähnt jeder, der über deutsch-niederländische Beziehungen schreibt, dass die wirtschaftlichen Kontakte von großer Bedeutung waren. Unklar bleibt aber zumeist, von wie groß“, so Klemann.<sup>13</sup> Das, was zu diesem Thema geschrieben worden ist, ist darüber hinaus häufig einseitig – entweder politisch oder wirtschaftlich – orientiert. Über die politischen Beziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland in der Zeit zwischen 1945 und 1949 ist viel geschrieben worden. Bogaarts und Wielenga haben auf diesem Gebiet bahnbrechende Arbeit geleistet<sup>14</sup>, aber das

10 H. DAALDER/J.H. GAEMERS (Hrsg.), *W. Drees. Op de kentering. Toekomstbeschouwingen uit bezettingstijd*, Amsterdam 1996, S. 77.

11 J. BLOKKER, ‘Leden van de Staten-Generaal’. *Nederland onder Juliana: de troonredes met commentaar van Jan Blokker*, Bussum 1981, S. 17.

12 D. HELLEMA, ‘Factor Duitsland in de Nederlandse buitenlandse politiek’, in: F. WIELENGA (Hrsg.), *De Duitse buur. Visies uit Nederland, België en Denemarken 1945–1995*, Den Haag 1996, S. 88–99, hier S. 91.

13 H.A.M. KLEMMANN, *Waarom bestaat Nederland eigenlijk nog? Nederland-Duitsland: Economische integratie en politieke consequenties 1870–2006*, Rotterdam 2006, S. 9.

14 M.D. BOGAARTS, *Parlementaire geschiedenis van Nederland na 1945. Deel II: De periode van het kabinet-Beel. 3 juli 1946 – 7 augustus 1948, Band A*, Den Haag 1989; M.D. BOGAARTS, *Ressentimenten en realiteitszin in Nederland 1945–1950*, in: F. WIELENGA (Hrsg.), *De Duitse buur. Visies uit Nederland, België en Denemarken 1945–1995*, Den Haag 1996, S. 6–41; F. WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit*

letzte Buch, das sich mit den Wirtschaftsbeziehungen befasst, ist die Dissertation Wemelsfelders aus den fünfziger Jahren.<sup>15</sup> Da er noch keinen Zugang zu verschiedenen – nun öffentlichen – Archiven hatte, ist dieses Werk, so verdienstvoll es auch ist, von begrenztem Wert. Was danach erschienen ist, ist fragmentarisch und bietet keinen Überblick. In der niederländischen Geschichtsschreibung über die deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen der Nachkriegsjahre gibt es eine Lücke. Ziel dieses Artikels ist es daher, anhand der verstreuten Literatur die Wechselwirkung zwischen den wirtschaftlichen und den politischen Beziehungen zu analysieren und vor allem zu betrachten, welche Rolle die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Nachbarn spielten. Schließlich soll die Frage thematisiert werden, was das Wachstum der niederländischen Wirtschaft ab 1949 verursacht hat.

## Die Lage 1945

Obwohl jüngere Untersuchungen gezeigt haben, dass die Plünderungen und Abtransporte durch die Deutschen während des Krieges halb so schlimm gewesen waren und – mehr noch – dass es in bestimmten Branchen, unter anderem durch deutsche Aufträge, Investitionen in großem Maßstab gegeben hatte<sup>16</sup>, gab es in den befreiten Niederlanden dennoch beträchtliche Probleme. Das Haushaltsdefizit war riesig, und die Staatsverschuldung hatte von vier auf dreizehn Milliarden Gulden zugenommen.<sup>17</sup> Darüber hinaus gab es einen großen Mangel an Fremd-

---

*noodzaak. Nederland en de Bondsrepubliek 1949–1955*, Utrecht 1989; F. WIELENGA, *Van vijand tot bondgenoot. Nederland en Duitsland na 1945*, Amsterdam 1999. Darüber hinaus siehe beispielsweise: F.J.M. DUYNSTEE/J. BOSMANS, *Parlementaire geschiedenis van Nederland na 1945. Deel I: het kabinet-Schermerhorn-Drees. 24 juni 1945–3 juli 1946*, Amsterdam 1977; D. HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel. De geschiedenis van de Nederlandse buitenlandse betrekkingen*, Utrecht 2001; J.C. HEB/H. SCHISLER (Hrsg.), *Nachbarn zwischen Nähe und Distanz. Deutschland und die Niederlande*, Frankfurt am Main 1988; P.F. MAAS (Hrsg.), *Parlementaire geschiedenis van Nederland na 1945. Deel 3: het kabinet-Drees-Van Schaik 1948–1951. Band A: liberalisatie en sociale ordening*, Nijmegen 1991; P.F. MAAS/J.M.M.J. CLERX, *Parlementaire geschiedenis na 1945. Deel 3: het kabinet-Drees-Van Schaik 1948–1951. Band C: Koude Oorlog, dekolonisatie en integratie*, Nimwegen 1996; H. LADEMACHER, *Zwei ungleiche Nachbarn. Wege und Wandlungen der deutsch-niederländischen Beziehungen im 19. und 20. Jahrhundert*, Darmstadt 1990; H.H. SELIER, *Argwaan en profijt. Nederland en West-Duitsland 1945–1981*, Amsterdam 1983.

15 WEMELSFELDER, *Het herstel van de Duits-Nederlandse economische betrekkingen*.

16 H.A.M. KLEMANN, *Nederland 1938–1948. Economie en samenleving in jaren van oorlog en bezetting*, Amsterdam 2002; H.A.M. Klemann, *Point zero. The economic problems of Western Europe in 1945. Paper presented to the ESF-Conference Post-war economic reconstruction, Utrecht 3–4 September 2004*, S. 1–7, hier S. 3.

17 P.W. KLEIN, *Wegen naar economisch herstel 1945–1950*, in: *Bijdragen en Mededelingen Betreffende de Geschiedenis der Nederlanden* 96 (1981), S. 260–276, hier S. 269.



währungen. Letzteres war eines der drängendsten Probleme<sup>18</sup>, unter anderem, weil die Rohstoff- und Nahrungsvorräte verbraucht waren und zur Linderung der ersten Not, für Investitionen und für den Wiederaufbau viele Milliarden notwendig waren.<sup>19</sup> Die Wiederherstellung der Wirtschaft und der Infrastruktur war daher die erste und wichtigste Aufgabe des am 24. Juni 1945 eingesetzten Kabinetts Schermerhorn-Drees.<sup>20</sup> Hier sollte Deutschland, das seit dem späten neunzehnten Jahrhundert der wichtigste Handelspartner der Niederlande war, eine wesentliche Rolle spielen. Hirschfeld schätzte nach dem Krieg, dass Deutschland zwischen 1930 und 1938 durchschnittlich 25 Prozent des niederländischen Imports lieferte<sup>21</sup>, und das war im Vergleich zu den zwanziger Jahren des vorigen Jahrhunderts schon niedrig. Umgekehrt galt zum Teil das gleiche: Vor dem Krieg ging gut dreißig Prozent des Exports nach Deutschland<sup>22</sup>, besonders agrarische Produkte.<sup>23</sup> Vor allem lieferten die Niederlande Dienstleistungen an Deutschland, und sie spielten über Rotterdam und den Rhein eine vitale Rolle beim Transit zu den wichtigsten deutschen Industriegebieten. Umgekehrt war das deutsche Hinterland – vor allem das Ruhrgebiet – für Rotterdam essenziell wichtig. Der Transport über Rotterdam, von dem der Transport von und nach Deutschland achtzig Prozent ausmachte, betraf vor dem Krieg in erster Linie die Zufuhr von Erzen und Getreide. Stromaufwärts wurde vor allem Steinkohle transportiert.<sup>24</sup>

Auch wenn die Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zum großen Nachbarn lebensnotwendig sein mochte, konnte man dies kaum laut sagen. Die ersten Nachkriegskabinette sahen sich einer heftig antideutsch-geprägten öffentlichen Meinung gegenüber. Wie wollte es die Regierung verkaufen können, so kurz nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs wieder Beziehungen zu Deutschland anzuknüpfen, dem Land, das die Niederlande ausgezehrt hatte, das die Bevölkerung ausgehungert und eine wichtige Minderheit sogar dahingemordet hatte? Etwas erleichtert wurde das Streben nach einer Wiederherstellung des Handels aber doch: Eine Umfrage vom Februar des Jahres 1947 ergab, dass 77 Prozent der Niederländer der Meinung waren, dass man mit Deutschland wieder

---

18 J.L. VAN ZANDEN, *Een klein land in de 20e eeuw. Economische geschiedenis van Nederland 1914–1995*, Utrecht 1997, S. 170.

19 DUYNSTEE/BOSMANS, *Het kabinet Schermerhorn-Drees*, S. 15.

20 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 170.

21 BUZA, 912.230. Mappe 563. Duitsland West. Nederlandse verlangens inzake geallieerde politiek in Duitsland; Nota Hirschfeld Deel I; *Nota Hirschfeld betreffende de geallieerde en de Nederlandse politiek t.a.v. West-Duitsland*, 28. April 1949.

22 G.W. GROENEVELD, *De economische en financiële betrekkingen tussen Nederland en Duitsland*, in: *Maandschrift Economie. Tijdschrift voor algemeen economische, bedrijfseconomische en sociale vraagstukken* 12 (1947–48), S. 449–469, hier S. 450.

23 LADEMACHER, *Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden in den dreißiger und vierziger Jahren des 20. Jahrhunderts*, S. 53. Übrigens sank der niederländische Export von Agrarprodukten nach Deutschland infolge der Autarkie-Politik des Dritten Reiches von 31,2 Prozent im Jahr 1934 über 24,2 im Jahr 1935 auf nur 19,4 Prozent 1936. Siehe hierzu Klemann, *Tussen Reich en Empire*, S. 193.

24 KLEMMANN, *Tussen Reich en Empire*, S. 265.

Handel treiben müsse,<sup>25</sup> aber davon konnte im Frühjahr 1945 noch keine Rede sein. In den Niederlanden mochte die Lage ja schlecht sein, aber in Deutschland war sie um ein Vielfaches schlimmer. Deutschland existierte nach der bedingungslosen Kapitulation vom 8. Mai nicht mehr als souveräner Staat. Es war in vier in sich geschlossene Besatzungszonen aufgeteilt. Diese wurden von großen inneren Problemen und tiefer Armut geplagt, und die Besatzungsautoritäten führten in ihren Zonen nahezu eine Politik der Autarkie. Handel zwischen den verschiedenen Besatzungszonen war mühsam, wenn nicht gar unmöglich. Für den Export ins Ausland forderten die alliierten Besatzer eine Bezahlung in Dollars, über die die Niederlande nicht oder kaum verfügten.<sup>26</sup> Dem deutschen Historiker Kleßmann zufolge war das größte Hindernis für einen raschen Wiederaufbau die Zerstörung des Transport- und Verkehrssystems.<sup>27</sup> Von Prollius konstatiert, dass „neben der Zerschneidung des geschlossenen deutschen Wirtschaftsraumes der Engpass an Gütertransportkapazitäten und Infrastruktur als stärkste Bremse des Wirtschaftsaufschwungs“ gelten könne.<sup>28</sup>

Dennoch war der Schaden, den die deutsche Industrie erlitten hatte, trotz der schweren Bombardements durch die Alliierten nur halb so schlimm. Abelshauser stellt fest: „In Wirklichkeit war im Mai 1945 die Substanz des industriellen Anlagevermögens keineswegs entscheidend getroffen. Bezogen auf das Vorkriegsjahr 1936, war das Brutto-Anlagevermögen der Industrie sogar noch um rund 20 Prozent angewachsen.“<sup>29</sup> Während des Krieges war ein großer Teil der Industrie aus städtischen in weniger bedrohte Gebiete verlagert worden, wodurch sie von der Vernichtung verschont blieb. Darüber hinaus war die deutsche Industrie technisch sehr modern. Kurzum: „Eine ‚Stunde Null‘ hat es nach dem Untergang des ‚Dritten Reiches‘ nicht gegeben.“<sup>30</sup> Die Zerstörung der Infrastruktur und die Aufteilung in vier isolierte Zonen sorgte jedoch dafür, dass das wenige, was die deutsche Landwirtschaft produzierte, die Bevölkerung nur mühsam erreichte. Die Folgen der geringen Produktion an Nahrungsmitteln wurden noch durch die Tatsache verschlimmert, dass Deutschland nach dem Krieg auf ein kleineres Gebiet zurückgedrängt wurde. Durch Gebietsabtretungen – vor allem an Polen – verlor es nicht nur rund 25 Prozent seiner Fläche, sondern gerade diese Gebiete waren für die Versorgung Deutschlands mit Lebensmitteln von großer Bedeu-

---

25 J.C.H. BLOM, *Crisis, bezetting en herstel. Tien studies over Nederland 1930–1950*, Den Haag 1989, S. 210. Sogar die Niederländer, die sich am Negativsten über die Deutschen äußerten, sprachen sich mehrheitlich (66 Prozent) für eine Verstärkung der deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen aus. Siehe hierzu WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 225

26 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 127.

27 C. KLEßMANN, *Die doppelte Staatsgründung. Deutsche Geschichte 1945–1955*, Bonn 1991, S. 45.

28 M. VON PROLLIUS, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte nach 1945*, Göttingen 2006, S. 21.

29 ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte*, S. 69 u. 71. Siehe auch von Prollius, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte nach 1945*, S. 22.

30 H.A. Winkler, *Der lange Weg nach Westen II. Deutsche Geschichte 1933–1990*, Bonn 2004, S. 121.

tung gewesen.<sup>31</sup> Sie hatten achtzig Prozent der Lebensmittelversorgung sichergestellt. In den Jahren 1946-1947 wurde „die Möglichkeit der Selbstversorgung nur noch auf 35 Prozent geschätzt.“<sup>32</sup> Hinzu kam, dass die landwirtschaftlichen Flächen in den westlichen Besatzungszonen mit Minen übersät waren. Dennoch musste in diesem kleineren, seiner wichtigsten landwirtschaftlichen Flächen beraubten Deutschland die gleiche Zahl von Menschen ernährt werden, wie vor dem Krieg. In den letzten Kriegsmonaten waren sieben Millionen Deutsche aus Angst vor der heranrückenden Roten Armee aus dem Osten geflohen. Nach der Kapitulation kamen hier noch drei Millionen Deutsche aus Polen, der Tschechoslowakei und anderen Teilen Osteuropas hinzu.<sup>33</sup> In der britischen und der amerikanischen Besatzungszone war hierdurch die Bevölkerungszahl im April 1947 im Vergleich zu 1939 sogar um 18 beziehungsweise 23 Prozent gestiegen.<sup>34</sup> Darüber hinaus befanden sich alleine schon in der erstgenannten Zone drei Millionen Kriegsgefangene.<sup>35</sup> Vom wichtigsten Handelspartner der Niederlande war wenig übrig geblieben.

## Niederländische Forderungen an Deutschland

In den ersten Nachkriegsjahren war die niederländische Deutschlandpolitik dualistisch angelegt. Diese Ambivalenz klang in dem Memorandum durch, das die Regierung Anfang 1947 an die Großen Vier – Russland, Frankreich, Großbritannien und Amerika – schickte. Der erste Punkt darin lautete: „Das Hauptziel, das die Niederlande mit Blick auf die deutsche Frage anstreben, ist die Schaffung ausreichender Garantien zur Gewähr von Frieden und Sicherheit einerseits und die Schaffung der Voraussetzungen für den Wiederaufbau der nationalen Ökonomie und der Wiederherstellung des Wohlstandes Deutschlands, soweit dieser für den allgemeinen europäischen Wohlstand notwendig ist, andererseits.“<sup>36</sup> Diese Zwiespältigkeit sollte in der Haager Politik der ersten Nachkriegsjahre ein auffälliges Faktum sein. Die Exilregierung in London hatte ausführlich über die

31 W. WERNER, *Akten zur Vorgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945–1949. Band 2: Januar–Juni 1947*, München 1979, S. 16.

32 J. FAULENBACH/W. BENZ, *Deutschland 1945–1949. Besatzungszeit und Staatengründung*, Bonn 2002, S. 13.

33 R. HART/S. HART, *The Second World War (6). Northwest Europe 1944–1945*, Oxford 2002, S. 88. Siehe darüber hinaus auch: S. AUST/S. BURGENDORFF (Hrsg.), *Die Flucht. Über die Vertreibung der Deutschen aus dem Osten*, Bonn 2003. Kleßmann spricht von gut 4,5 Millionen. KLEBMAN, *Die doppelte Staatsgründung*, S. 40.

34 In der russischen Zone betrug die Zunahme 16 Prozent. In der französischen Zone gab es kaum einen Bevölkerungszuwachs. Zahlen in: W. BENZ, *Geschichte des Dritten Reiches*, München 2000, S. 277.

35 R.W. CARDEN, *Before Bizonia: Britain's Economic Dilemma in Germany, 1945–1946*, in: *Journal of Contemporary History* 14 (1979), S. 535–555, hier S. 539.

36 BUZA, Code 9: 1945–1954, Mapped 556 (912.230) Duitsland West. Conferentie van de Plv. Ministers van Buitenlandse Zaken (deputies) der Grote Vier te Londen inzake Duitsland + Nederlands standpunt. Deel I 1946–1947; *Memorandum of the Netherlands Government on Allied Policy with regard to Germany*, 14. Januar 1947.

Frage nachgedacht, wie sich die Niederlande in dieser Angelegenheit positionieren sollten. Die Anführer der politischen Parteien der Vorkriegszeit hatten auf Aufforderung der Exilregierung einen Bericht zu dieser Frage verfasst.<sup>37</sup> Dessen Ton war – unter anderem durch die Erinnerung an Versailles – auffällig gemäßigt. Die 1919 gemachten Fehler mussten verhindert werden. In den Augen der Verfasser waren diese Fehler eine der Ursachen für die nationalsozialistische Aggression. Natürlich musste die nationalsozialistische Regierung vernichtet, mussten Kriegsverbrecher vor Gericht gestellt und Schadensersatz bezahlt werden, aber von exzessiven Reparationszahlungen und Annexionen sollte keinesfalls die Rede sein. Im Gegenteil, Deutschland sollte in die Lage versetzt werden, am europäischen Wiederaufbau der Nachkriegszeit teilzuhaben. Das sei für die niederländische Wirtschaft von größter Bedeutung. Auch die illegale Tageszeitung *Het Parool* war bereits 1943 der Meinung: „Jegliches politische und wirtschaftliche Kleinhalten Deutschlands, geschweige denn eine Aufteilung, ist von Übel; die Aufnahme Deutschlands in eine europäische Wirtschaftsordnung ist entschieden notwendig.“<sup>38</sup> Kurz vor der Befreiung wurde dieser Standpunkt noch einmal wiederholt. Es sei aus ökonomischer Perspektive „in hohem Maße unerwünscht, wenn auf dem europäischen Kontinent eine Art wirtschaftliches Vakuum entstünde, durch das jeder Handelsverkehr in diese Richtung abgeschnitten würde.“<sup>39</sup> Abgesehen von der Sicherheitsfrage war die Stellung Deutschlands als Wirtschaftspartner die wichtigste Überlegung in der niederländischen Politik.<sup>40</sup> Es wurde an eine vorsichtige Behandlung des großen Nachbarn gedacht, und diese zeichnete sich Kersten zufolge durch eine kontrollierte Eingliederung des deutschen Wirtschaftspotenzials in einen größeren europäischen oder weltweiten Verbund aus. „Das ausdrückliche Motiv für diesen Ansatz war, dass so die Möglichkeit einer erneuten deutschen Aggression am Besten ausgeschlossen werden konnte, während implizit auch der Zusammenhang zwischen der deutschen Wirtschaft und der der Nachbarländer erkannt wurde.“<sup>41</sup> Selbstverständlich durfte Deutschland nicht wieder zu einer Bedrohung werden, aber eine Demontage der Schwerindustrie, wie sie einige Alliierte wollten, würde auch die wirtschaftliche Gesundung der Niederlande hemmen. Es gab zwischen den wirtschaftlichen und den Sicherheitsinteressen eine Diskrepanz. Kurzum, es war die Rede von einer „deutschen Lücke“.<sup>42</sup> Das war im Übrigen kein aus-

---

37 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 125–127.

38 *Het Parool*, 28. Mai 1943.

39 *Ibid.*, 24. April 1945.

40 S.I.P. VAN CAMPEN, *The Quest for security. Some aspects of Netherlands foreign policy 1945–1950*, Den Haag 1958, S. 27.

41 A.E. KERSTEN, *Nederlandse opvattingen over Europese economische samenwerking na de Tweede Wereldoorlog, 1940–1945*, in: *Jaarboek Ministerie van Buitenlandse Zaken 1986–1987*, Den Haag 1987, S. 154–166, hier S. 165.

42 H.A. SCHAPER, *Het Nederlandse veiligheidsbeleid 1945–1950*, in: *Bijdragen en Mededelingen betreffende de Geschiedenis der Nederlanden* (BMGN) 96 (1981), S. 277–299, hier S. 289.

schließlich niederländisches Phänomen. Auch andere Nachbarländer Deutschlands, vor allem die skandinavischen, kämpften mit diesem Problem.<sup>43</sup>

Wie viele Niederländer war auch Außenminister E.N. van Kleffens in London anfangs ein Befürworter einer gemäßigten Politik gegenüber Deutschland. Er hielt kaum etwas von radikalen Maßnahmen wie der Vernichtung der deutschen Industrie. Deutschland sollte nicht erniedrigt werden, wie nach dem Ersten Weltkrieg, „sondern es sollte in die Lage versetzt werden, seinen Platz in Europa wieder einzunehmen.“<sup>44</sup> Nicht die strenge Bestrafung Deutschlands, sondern Kontrolle durch Integration stand im Mittelpunkt. Van Kleffens äußerte beispielsweise die Idee, die deutsche Kohle-, Stahl- und Stickstoffindustrie unter internationale Kontrolle zu stellen. Radikale Ideen wie die von Morgenthau lösten bei der niederländischen Regierung in London dann auch kaum Begeisterung aus. Eine Agrarisierung Deutschlands entsprach ganz und gar nicht ihren Interessen: Dadurch würde bloß die niederländische Landwirtschaft bedroht werden.<sup>45</sup> Im Laufe des Jahres 1944 wurde van Kleffens' Haltung jedoch härter.<sup>46</sup> Die zunehmend schlechter werdenden Bedingungen in den besetzten Niederlanden und die großräumigen Überschwemmungen hinterließen ihre Spuren bei ihm.<sup>47</sup> Im März 1944 erreichten ihn Berichte, dass die Wehrmacht große Teile von Nord- und Südholland, Utrecht, Nordbrabant und Seeland unter Wasser gesetzt hatten. Van Kleffens schrieb in einem Brief an Jonkheer Loudon, den Gesandten in Washington, dass „wir der Welt mit lauter Stimme werden verkünden müssen, welches beispiellose Unglück durch einen schonungslosen Feind über unser Land gebracht wird. Die Arbeit von Jahrhunderten ist im Begriff, zunichte gemacht zu werden“. Ende März besprach er sogar die Frage, ob deutsches Gebiet annektiert werden müsse, „falls die Deutschen, indem sie in den Niederlanden auf grobe Art und Weise Überschwemmungen verursachen, einen erheblichen Teil unseres Landes vernichten“. Kurz nach dem Krieg lag hierdurch die Betonung auf Wiedergutmachung und Gerechtigkeit, nicht nur seitens der niederländischen Regierung, sondern gewiss auch in der öffentlichen Meinung. Dies äußerte sich in einem Streben nach Schadensersatz, Rückgabe geraubter Güter und Annexion. Anfänglich hatte die Regierung die Hoffnung, im Rahmen eines Friedensvertrages mit Deutschland einen Schadensersatz zu erhalten. Das erwies sich als

---

43 Siehe beispielsweise: K.C. LAMMERS, *Introduction: The Nordic Countries and the German Question after 1945*, in: *Contemporary European History* 15 (2006), S. 443–452 und *ibid.*, *Living Next Door to Germany: Denmark and the German Problem*, in: *Contemporary European History* 15 (2006), S. 453–472. Vgl. auch: D. VERHEYEN UND C. SØE (Hrsg.), *The Germans and their neighbors*, Boulder 1993.

44 B. ZEEMAN, *Jurist of diplomaat? Eelco Nicolaas van Kleffens*, in: D. Hellema, B. Zeeman/B. van der Zwan (Hrsg.), *De Nederlandse ministers van Buitenlandse Zaken in de twintigste eeuw. Vijfde jaarboek van de geschiedenis van de Nederlandse buitenlandse politiek in de twintigste eeuw*, Den Haag 1999, S. 139–151, hier S. 147.

45 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 226.

46 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 126.

47 L. DE JONG, *Het Koninkrijk der Nederlanden in de Tweede Wereldoorlog, deel 9, eerste helft: London*, Den Haag / Amsterdam 1995, S. 639.

Illusion. Die Niederlande erhielten kaum Reparationszahlungen.<sup>48</sup> Auch geraubte Güter kehren nicht oder nur in geringem Umfang zurück. Es hatte bereits zuvor Zweifel daran gegeben, ob dies erreichbar sei. *Het Parool* hatte – eingedenk Versailles’ – bereits im Oktober 1944 darauf hingewiesen, dass es nahezu unmöglich sein werde, große Reparationszahlungen zu bekommen. Das deutsche Volk, so die Zeitung, werde „sich wahrscheinlich drei Generationen lang krumm legen müssen, bevor die Schuld abgegolten sein werde.“<sup>49</sup> In einem Dokument des Außenministeriums mit dem Titel *Die niederländische Deutschlandpolitik aus ökonomischer Perspektive*<sup>50</sup> wurde festgestellt, dass Reparationslieferungen per Definitionem nicht mehr als der Versuch sein konnten, die erlittenen Verluste so gut wie möglich wieder wettzumachen. Für sich selbst betrachtet stellten Reparationslieferungen niemals einen wichtigen Beitrag zur Lösung des deutschen und des damit eng zusammenhängenden europäischen Problems dar. Sie hatten wohl eine gewisse Bedeutung „im Rahmen der Rekonstruktion unserer geschundenen Wirtschaft“, aber „die Reparationslieferungen [werden] nie mehr als einen Bruchteil des erlittenen Schadens abdecken.“<sup>51</sup> Duynstee und Bosmans zufolge waren 95 Prozent des rollende Materials von den Nationalsozialisten abtransportiert worden, die Hälfte der Binnenschiffahrts- und die gesamte Rheinflotte.<sup>52</sup> Auch eine jüngere Untersuchung behauptet, dass die Industrieanlagen von Philips, Shell, Unilever und AKU komplett demontiert wurden, und dass die gesamte Blechwalzerei und das Fabrikgebäude von Hoogovens sowie alle Anlagen der Raffinerie der Koninklijke Petroleum Maatschappij in Pernis verschwunden waren.<sup>53</sup> In den letzten Jahren sind Fragezeichen hinter derartige Daten gesetzt worden. Gewiss, es ist durch die Deutschen in den letzten Monaten der Besatzung vieles vernichtet worden. Vom Rotterdamer Hafen – „dem wirtschaftlichen Zugpferd der Vorkriegszeit“ – waren durchschnittlich 42 Prozent der Kaianlagen zerstört.<sup>54</sup> Abtransportiert worden war hier jedoch kaum etwas: Im Hungerwinter, als das hätte geschehen sollen, waren hierfür keine Transportkapazitäten mehr verfügbar gewesen. Darüber hinaus ist während des Krieges auch vieles ersetzt worden. Das Bild, dass auch die Industrie gründlich geplündert

---

48 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 126–127.

49 *Het Parool*, 31. Oktober 1944.

50 BUZA, 912.13 / buitenlandse betrekkingen (bilateraal) Nederland-Bondsrepubliek Duitsland / grenscorrecties / hervatting economische betrekkingen met Duitsland 1946-1947. Inventarnummer: code 9 / 1945-1954 / 01899; *De Nederlandsche politiek ten aanzien van Duitsland uit een economisch gezichtspunt*, o.J., vermutlich Ende 1947.

51 BUZA, Ord. 912.13/buitenlandse betrekkingen (bilateraal) Nederland-Bondsrepubliek Duitsland/grens correcties/hervatting economische betrekkingen met Duitsland 1946–1947. Inventarnummer: code 9/1945–1954/01899; *Nota Economische Voorlichtingsdienst ‘Eenige algemeene beschouwingen over de economische situatie van Duitsland’*, 30. August 1946.

52 DUYNSTEE/BOSMANS, *Het kabinet-Schermerhorn-Drees*, S. 15–16.

53 K. SCHUYT/E. TAVERNE, *Nederlandse cultuur in Europese context. 1950: Welvaart in zwart-wit*, Den Haag 2000, S. 37.

54 P. VAN DE LAAR, *Stad van formaat. Geschiedenis van Rotterdam in de negentiende en twintigste eeuw*, Zwolle 2000, S. 464.

worden sei, wird – so schreibt Klemann – dadurch verursacht, dass Vernichtungen und Konfiszierungen genau beschrieben und Investitionen verschwiegen worden sind.<sup>55</sup> Das Problem, dass nicht genau klar war, was geraubt worden war, hatte jedoch nur sekundäre Bedeutung. Deutschland konnte einfach nicht bezahlen.

Die Forderung nach Reparationszahlungen wurde vor allem gebremst, weil die niederländische Regierung bereits in einem frühen Stadium einer Demontage der deutschen Industrie, aus der man viele Reparationslieferungen hätte beziehen können, äußerst zögerlich gegenüberstand. Bereits im Oktober 1945 hatten die Niederlande Einwände gegen Reparationen in Form von Fabriken. Ein Abbau der deutschen Industrie, für den die Alliierten unter anderem aus Sicherheits-erwägungen plädierten, konnte, so die Meinung in Den Haag, die Niederlande nur in ihren Existenzmöglichkeiten treffen. Sie konnten dann wohl den Absatz ihrer Agrarprodukte vergessen. So meinte beispielsweise W.F. Lichtenauer, allgemeiner Sekretär der Industrie- und Handelskammer von Südholland, Anfang 1947: „Die Entschädigung für Kriegsschäden ist natürlich auch wichtig, aber man wird immer im Auge behalten müssen, dass alles, was man den Deutschen nimmt, ihre wirtschaftliche Gesundung hemmt, die gerade in unserem Interesse notwendig ist. Unsere Aktivitäten müssen daher vielmehr darauf ausgerichtet sein, in erster Linie die Gesundung Deutschlands ins Auge zu fassen und anzustreben, dass diese dergestalt ausgerichtet wird, dass unser eigener Wiederaufbau hierdurch gefördert und nicht bedroht wird.“<sup>56</sup>

Aus der Frage, die das politische Den Haag und die öffentliche Meinung unmittelbar nach dem Krieg am meisten beschäftigte, der Annexion deutschen Territoriums, wurde ebenfalls kaum etwas.<sup>57</sup> Die Meinungen der verschiedenen Kabinette gingen nicht nur zu sehr auseinander, sondern es erhoben sich auch die üblichen wirtschaftlichen Bedenken gegen eine Annexion. So wurde darauf hingewiesen, dass eine Annexion quantitativ und qualitativ weder auf wirtschaftlichem, noch auf finanziellem Gebiet zu etwas führen werde. Die *Economisch-Statistische Berichten* waren der Meinung, dass die Einkünfte des niederländischen Staates dadurch nicht zunehmen, die Staatverschuldung sich nicht verringere, der Bedarf an Neuinvestitionen und damit an mehr Auslandsverschuldung größer werde und dass die Agrarprodukte, die man aus dem zu annectierenden Gebiet beziehen wolle, mit einer erhöhten Ausfuhr in dieses Gebiet bezahlt wer-

---

55 KLEMANN, *Nederland 1938–1948*, S. 284.

56 NA, 3.17.17.04 KvK Rotterdam, Inv. Nr. 1270, Rede W.F. Lichtenauer, Algemeen Secretaris van de Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Zuid Holland, 25 januari 1947, uitgesproken aan de Economische Hogeschool in Rotterdam.

57 H.A. SCHAPER, „Wij willen zelfs niet Mönchen-Gladbach“ *De annexatiekwestie 1945–1949*, in: *Internationale Spectator* 39 (1985), S. 261–272. Siehe darüber hinaus Hellema, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 128–129; Bogaarts, *Het kabinet-Beel*, S. 469 u. 489–90.

den müssten.<sup>58</sup> Das erschwere die Gesundung eines Landes, mit dem die Niederlande wirtschaftlich so stark verflochten seien.<sup>59</sup>

Neben den großen wirtschaftlichen Interessen an einem gesunden Deutschland waren für das Scheitern der Annexionspläne die internationalen Entwicklungen von Bedeutung.<sup>60</sup> Eine Kommission unter der Leitung des SDAP-Vorsitzenden J.J. Vorrink, die auf Bitten des Ministerrates die Realisierbarkeit von Grenzkorrekturen untersuchte, wies bereits 1946 darauf hin, dass das aus einer Annexion entstehende wirtschaftliche Chaos für die Alliierten inakzeptabel und für die Niederlande nachteilig sein werde. Das Kabinett Beel, das anfangs die Ratschläge Vorrinks und der Seinen übernommen hatte, schraubte die territorialen Ansprüche unter dem Einfluss des niederländischen Botschafters in Paris, dem ehemaligen Generalgouverneur von Niederländisch-Ostindien, Jonkheer A.L. Tjarda van Starckenborgh Stachouwer, weiter zurück. Dieser sagte 1946, die niederländischen Forderungen würden zum Untergang der deutschen Wirtschaft beitragen. Tjarda war der Ansicht, die Niederlande seien besser beraten, es darauf anzulegen, dass Westdeutschland die Möglichkeit zum Wiedererblühen und zur Integration in Westeuropa erhalte.<sup>61</sup>

Tjardas Bemerkungen machten großen Eindruck auf Ministerpräsident Beel und den neuen Außenminister C.G.W.H. van Boetzelaer, einen ausgesprochenen Gegner der Annexion. Sie und andere Kabinettsmitglieder wurden darüber hinaus durch eine Rede beeinflusst, die der amerikanische Außenminister James F. Byrnes am 6. September 1946 in Stuttgart gehalten hatte, in der er erklärte, die Vereinigten Staaten seien – abgesehen von der Saarlandfrage – mit einer Gebietsübertragung nicht einverstanden. Van Boetzelaer stellte zu Recht eine zunehmende Uneinigkeit zwischen den Russen und den Amerikanern mit Blick auf die Zukunft Deutschlands fest. Diese werde seiner Meinung nach zu einem selbständigen westlichen Deutschland führen können, zu dem die Niederlande eine möglichst gute Nachbarschaft entwickeln sollten. Er plädierte daher für eine Revision der Pläne – unter Wahrung der wirtschaftlichen Forderungen, wie das auf fünfzig Jahre angelegte unter Verwaltung stellen einiger deutscher Kohle- und Kaliminen.<sup>62</sup> Die territorialen Ansprüche wurden auf ungefähr 1.750 km<sup>2</sup> reduziert. Die niederländische Regierung bot den Alliierten ein Memorandum an, in dem die niederländischen Wünsche aufgelistet waren.

Die Briten und die Amerikaner reagierten gewiss nicht begeistert auf das Memorandum. London war dagegen und meinte, die Haager Forderungen müssten

---

58 J. GOUDRIAAN, *Herstelplan en herstelbetalingen*, in: *Economisch-Statistische Berichten (ESB)*, 28. Januar 1948, S. 64–67.

59 *De Nederlandsche eisen*, in: *ESB*, 20. November 1946, S. 767–769.

60 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 128–129; Schaper, *“Wij willen zelfs niet Mönchen-Gladbach!”*, S. 265–269; Bogaarts, *Ressentimenten en realiteitszin*, S. 20–21; Bogaarts, *Het kabinet-Beel*, S. 468 u. 489–490.

61 SCHAPER, *“Wij willen zelfs niet Mönchen-Gladbach!”*, S. 265.

62 M. F. BOGAARTS, *Aanpassing aan de feiten. Carel Godfried Willem Hendrik van Boetzelaer van Oosterhout*, in: D. HELLEMA/B. ZEEMAN/B. VAN DER ZWAN (Hrsg.), *De Nederlandse ministers van Buitenlandse Zaken in de twintigste eeuw*, De Haag 1999, S. 165–179, hier S. 175.



abgewiesen oder nach unten hin angepasst werden. Die Briten schätzten, dass die jährliche Produktion an Steinkohle aus dem von den Niederlanden zu annektierenden Gebiet rund 1 Million Tonnen betragen werde, und aus den auszubeutenden Wirtschaftsobjekten 9,5 Millionen. Das geriet London in den falschen Hals, da es einen empfindlichen Verlust für die britische Besatzungszone bedeuten würde, deren Kosten Großbritannien schwer belasteten. Darüber hinaus war das Memorandum nicht sehr konsistent: Abgesehen von den Grenzkorrekturen und den Minenkonzessionen verlangte Den Haag eine Normalisierung der Handelsströme und die Berücksichtigung der niederländischen Häfen beim Umschlag von Gütern für Deutschland, die freie Entfaltung der Binnenschifffahrt beim Verkehr nach und in Deutschland und eine nachgiebigere Haltung beim noch immer blockierten niederländischen Export, unter anderem durch die Einführung eines international funktionierenden monetären Systems. Ein für Deutschland nachteiliges Forderungspaket passte nicht hierzu.<sup>63</sup>

Auch die Amerikaner wiesen die niederländischen Forderungen zurück, vor allem dort, wo diese eine Belastung für die (westdeutsche) Wirtschaft bedeuteten. Die Wirtschaft der westlichen Besatzungszonen durfte nicht geschwächt werden, schon gar nicht nach dem Scheitern der Außenministerkonferenz der Großen Vier in Moskau im März/April 1947. Für Amerika stand mehr oder weniger fest, dass eine Genesung Europas den Wiederaufbau Deutschlands erforderlich machte. Das war nun auch zu einem amerikanischen Interesse geworden. Schließlich erhielten die Niederlande ungefähr 69 km<sup>2</sup>, die von 9.200 Deutschen bewohnt waren, zugewiesen. Dass die Sache damit erledigt war, zeigte sich in der Tatsache, dass der Befehlshaber der britischen Zone, B.H. Robertson, den deutschen Delegierten der verschiedenen Länder am 29. Oktober 1948 versicherte, die Niederlande hätten ihre darüber hinausgehenden Ansprüche zurückgezogen.<sup>64</sup>

Schon bald nach dem Krieg wurde deutlich, dass die strafende Seite der niederländischen Deutschlandpolitik kaum Aussicht auf Erfolg hatte. Dennoch gab es aus Den Haag noch eine geraume Zeit lang Lippenbekenntnisse mit Blick auf Annexionen und Reparationszahlungen. 1945 scheute sich jedoch die Regierung bereits vor der Demontage der deutschen Industrie. Nicht, weil dann Reparationslieferungen erschwert würden, sondern vor allem, weil dies Deutschland derartig schwächen würde, dass von einer Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen keine Rede sein konnte. Für die Regierung, und sogar für die breite Öffentlichkeit, war es klar, dass die wirtschaftliche Genesung Deutschlands für den Wiederaufbau unentbehrlich wäre. Der niederländische Export würde davon profitieren, der Import von Maschinen wieder möglich werden, und die Rolle der Häfen wieder hergestellt werden.<sup>65</sup> Darüber hinaus wurde Den Haag durch die

---

63 BOGAARTS, 'Ressentimenten en realiteitszin', S. 24–25.

64 C. WEISZ, H-D. Kreikamp/B. Steger, *Akten zur Vorgeschichte der Bundesrepublik Deutschland 1945–1949. Band 4: Januar–Dezember 1948*, München 1983, S. 910.

65 P.F. MAAS (Hrsg.), *Parlamentaire geschiedenis van Nederland na 1945, Deel 3. Het kabinet-Drees-Van Schaik 1948–1951. Liberalisatie en sociale ordening. Band A*, Nimwegen 1991, S. 376.

internationalen Verhältnisse gezwungen, seine Wünsche einzuschränken. Je mehr sich die Verhältnisse zwischen Ost und West verschlechterten, richteten sich London und Washington verstärkt auf den Aufbau eines wirtschaftlich starken, in Westeuropa integrierten Deutschlands aus. Whitehall und das Weiße Haus wollten – auf jeden Fall ab Ende 1946 – die Wirtschaft ihrer beiden Besatzungszonen, den Nukleus des westdeutschen Staates, nicht schwächen. Dass eine Genesung Deutschlands für den europäischen Wiederaufbau notwendig war, war bereits seit längerem klar. Die Vereinigten Staaten beschlossen nun endgültig, ihre Aufmerksamkeit darauf zu richten, Westdeutschland auf die Beine zu helfen. Niederländische Forderungen mit Blick auf Reparationszahlungen oder Grenzkorrekturen deckten sich nicht mit diesem Interesse und wurden entschieden abgelehnt, und da die Niederlande ohne die im Jahr 1948 einsetzende Marshall-Hilfe nicht zurecht kamen, hatte Den Haag dies zu akzeptieren. Letzteres wurde durch den Wunsch verstärkt, Washington politisch und militärisch an Europa zu binden: Der belgische Außenminister P.H. Spaak behauptete sogar, Verteidigungsabkommen, in die die Vereinigten Staaten nicht aufgenommen seien, hätten keinen praktischen Wert. Die niederländische Regierung verfolgte die gleiche Linie.<sup>66</sup> „The Europeans more strongly than most others attempted to influence the Americans in taking greater, not lesser, interest in their affairs [...] On the economic side, there can be no doubt that the Europeans were most interested in involving the United States closely in Europe’s affairs.“<sup>67</sup> Nach der Konferenz von Paris hatte Den Haag mit Blick auf Deutschland nur noch ein einziges Ziel: Die rasche Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen.

„Es ist unvermeidlich, dass wir mithelfen, Deutschland wieder nach oben zu bringen“

Auch wenn kurz nach der Befreiung in der öffentlichen Meinung die Betonung vor allem auf den Reparationszahlungen und Annexionen gelegen hatte und diese Angelegenheiten viel Aufregung verursacht hatten, so lagen an der Basis der Beziehung zu Deutschland die Wirtschaftsbeziehungen und die Notwendigkeit, diese so rasch wie möglich wieder herzustellen. In einem Bericht über Deutschland im November 1947 hieß es folgendermaßen: „Als der Krieg gewonnen war, schien es uns die vornehmste Pflicht zu sein, dafür zu sorgen, dass niemals mehr eine deutsche Aggression möglich sein werde... Bereits jetzt ist dieser Punkt gänzlich von untergeordneter Bedeutung. Es ist unvermeidlich, dass wir mithelfen, Deutschland wieder nach oben zu bringen, wollen wir selbst nicht mit untergehen.“<sup>68</sup> Sogar in den beiden Haager Memoranden an die Alliierten von Ende

---

66 Ibid., S. 269.

67 G. LUNDESTAD, *Empire by Invitation? The United States and Western Europe, 1945–1952*, in: *Journal of Peace Research* 23, Nr. 3 (1986), S. 263–277, hier S. 268–269.

68 BUZA, 912.230, Mappe 565. Duitsland West. Geallieerden en Nederlandse politiek t.a.v. Duitsland; Rapportage Ir. L.F. Otto 1948; *L.F. Otto, Commissaris-Generaal*

**Tab. 1: Niederländischer Im- und Export, 1938-1950 in Preisen von 1938**

	Import	Import	DE	GB	BE	US	Export	Export	DE	GB	BE	US
	Mio Gulden	Index	MioGulden				Mio Gulden	Index	Mio Gulden			
1938	1415	100	301	115	162	153	1039	100	154	234	106	37
1939	1516	107	358	118	220	146	966	93	136	226	90	42
1946	653	46	17	106	92	163	196	19	13	22	42	10
1947	1102	78	25	106	135	310	451	43	14	58	71	12
1948	1230	87	67	123	183	220	647	62	39	95	103	32
1949	1324	94	90	146	190	220	949	91	103	154	127	28
1950	1750	124	211	172	323	203	1282	123	268	189	175	55

Quellen: CBS, *Maandstatistiek van den In-, Uit- en Doorvoer 1938-1950*, Utrecht 1939-1951; CBS, *Zeventig jaren statistiek in tijdreeksen, 1899-1969*, Den Haag 1970; CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen, 1800-1999*, Voorburg/Heerlen 2001; eigene Berechnungen.

1946, bzw. Anfang 1947 wurde bereits für den Wiederaufbau Deutschlands plädiert.<sup>69</sup> In der Wirtschaft hörte man ähnliche Töne, oder, wie es in einem Bericht der Commissie der Nederlandsche Maatschappij voor Nijverheid en Handel (Kommission der Niederländischen Industrie- und Handelsgesellschaft) vom September 1946 hieß: „Eine baldige Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen zu Deutschland ist für die Wiederherstellung des niederländischen Wohlstandes dringend notwendig.“<sup>70</sup>

Das Interesse an einer schnellstmöglichen Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland führte Ende 1946, auf Betreiben der niederländischen Regierung und der Handelskammer für Deutschland zur Gründung der Trustmaatschappij voor de handel van Nederland met het Buitenland NV (Trustgesellschaft für den Handel der Niederlande mit dem Ausland). Die Mitglieder stammten aus der Industrie, der Landwirtschaft, dem Handel und der Finanzwelt. Ziel der Organisation war die Förderung des niederländischen Handels mit dem Ausland, insbesondere mit Deutschland. Die Trustgesellschaft sollte „der Bahn-

---

*voor de Nederlandse Economische Belangen in Duitsland, 'Enkele aantekeningen betreffende de huidige situatie in Duitsland', November 1948.*

69 J. C. HEß/F. WIELENGA, *Gibt es noch Ressentiments...? Das niederländische Deutschlandbild seit 1945*, in: HEß/SCHISSLER (Hrsg.), *Nachbarn zwischen Nähe und Distanz*, S. 18.

70 NL-HANA, Hirschfeld, 2.05.48.03, Inv. Nr. 1; siehe auch den Bericht der *Niederländische Bank*: „Germany is the Netherlands natural ‚hinterland‘, which buys the products of our cattle breeding, agriculture, horticulture and fishery, and which imports and exports via our ports. For this reason the Netherlands are interested in the economic reconstruction of Germany now, as it was too after the previous World War.“ *Memo- randum concerning the revolving-credit granted to Germany in 1920 by the Netherlands Government, Archief De Nederlandsche Bank, 7/263/1*, Den Haag, 15. September 1946.

brecher für die Ankurbelung des niederländischen Handelsverkehrs mit Deutschland“ sein.<sup>71</sup>

Der Weg zur Normalisierung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland war jedoch mit Hindernissen übersät, und der Güter-, Dienstleistungs- und Finanzverkehr zwischen den Niederlanden und Deutschland war völlig zum Stillstand gekommen. Vor dem Krieg hatte ein substanzieller Teil des maritimen Im- und Exports im Hafen von Rotterdam aus Deutschland gestammt oder war für den deutschen Markt bestimmt gewesen. Faktisch war Rotterdam der größte deutsche Hafen.<sup>72</sup> Der große Nachbar war der wichtigste Lieferant für Kohle, Kali, Braunkohle, Kunstdünger, Kunststoffe, Chemikalien, Eisen, Stahl und andere Industrieprodukte.<sup>73</sup> Die Gewinne aus dem Dienstleistungsverkehr und die Investitionen in Deutschland kompensierten den für die Niederlande negativen Saldo im Güterverkehr. Die monetären Probleme nach 1931 und die Autarkiepolitik der Nationalsozialisten zerstörten dieses System. Um die wirtschaftliche Gesundung wieder in Gang zu bringen, war es notwendig, dass Im- und Export so schnell wie möglich wieder aufgenommen würden. Das Problem war nur, dass die Regierung hierfür nur wenige bis gar keine Möglichkeiten hatte. Das niederländische Exportpaket entsprach nach dem Zweiten Weltkrieg nicht den Anforderungen der Zeit. Die Ausfuhr bestand in erheblichem Maße aus agrarischen Luxusprodukten, aber für diese gab es kurz nach dem Krieg kaum eine Nachfrage. Diese konzentrierte sich angesichts der Reparatur von Kriegsschäden und des Aufbaus eines neuen Produktionsapparates vor allem auf Rohstoffe und Kapitalgüter, die im niederländischen Exportpaket unterrepräsentiert waren.<sup>74</sup> Darüber hinaus war der Devisenvorrat nahezu erschöpft. Dies war zum Teil dem enormen Wachstum der Inlandsnachfrage im Zusammenhang mit dem Wiederaufbau zuzuschreiben, aber es wurde durch eine Reihe weiterer Faktoren verschlimmert. Die Einkünfte aus dem Export von Gütern und Dienstleistungen, die Auslandsinvestitionen und der Export nach Niederländisch-Ostindien waren stark zurückgegangen,<sup>75</sup> während der Importbedarf infolge der physischen Erschöpfung der

---

71 NL-HANA, Hirschfeld, 2.05.48.03, Inv. Nr. 1: *Concept plaatsvervangend directeur van de Centrale Dienst In- en Uitvoer, H. Meijer, aan de verschillende Rijksbureaus over de verhouding tussen de Trustmaatschappij en de Rijksbureaus*, 24. März 1947. Siehe auch: M. LAK, *The Trust Company and its efforts to reconstruct the bilateral Dutch-German trade, 1945–1949. Paper vorgestellt auf dem 12. jährlichen Kongress der European Business History Association*, Bergen 22. August 2008.

72 M. KONING/T. VAN HOEK/G. VAN HASSELT/L. MONNIKHOF, *Concurrentiestudie Duitsland; onderzoek naar de concurrentiekracht van de havens van Rotterdam, Antwerpen, Hamburg en Bremen op de Duitse markt*, Den Haag 1999. URL: <http://www.cpb.nl/nl/pub/cpbreeksen/bijzonder/16/bijz16.pfd>. Aufgerufen am 26. Januar 2007.

73 Siehe hierzu beispielsweise: GROENEVELD, *De economische en financiële betrekkingen tussen Nederland en Duitsland*, S. 451–452, und BOGAARTS, *Ressentimenten en realiteitszin*, S. 27.

74 J. BARENDREGT, *The Dutch Money Purge. The monetary consequences of German occupation and their redress after liberation, 1940–1952*, Amsterdam 1993, S. 73.

75 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 174, Salzmann, *Herstel, wederopbouw en Europese samenwerking*, S. 11.

Bevölkerung, der großen Ausgaben für die Wiedergutmachung der Kriegsschäden und des Aufbaus des Militärapparates für die militärischen Anstrengungen in Niederländisch-Ostindien einen anormalen Charakter hatte. Darüber hinaus ließ die große internationale Nachfrage nach Kapitalgütern und Rohstoffen die Weltmarktpreise steigen.<sup>76</sup> Solange diese Situation andauerte, sollte der Kontokorrent weiterhin große Defizite aufweisen. Dadurch waren die Niederlande zur Finanzierung ihrer Importe von ausländischen Krediten abhängig.<sup>77</sup> Darüber hinaus waren die Niederlande dadurch, dass der multilaterale Zahlungsverkehr noch nicht in Gang gekommen war – „Europe’s trade resembled a spaghetti bowl of more than two hundred bilateral arrangements“<sup>78</sup> – dazu gezwungen, im Abschluss bilateraler Verträge Zuflucht zu suchen, wodurch es notwendig war, den Warenstrom mit verschiedenen Ländern strikt in der Hand zu behalten und ein bilaterales Gleichgewicht anzustreben.<sup>79</sup> Ende 1945 hatte die niederländische Regierung derartige Verträge mit Belgien, Großbritannien, der Schweiz, der Tschechoslowakei, Norwegen und Schweden geschlossen, 1946 folgten Dänemark, Frankreich, Portugal, Finnland, Italien, Österreich, Spanien und Jugoslawien. Allerdings hatten die Niederlande nur Dänemark gegenüber eine aktive Position: Aus allen anderen Ländern wurden mehr Güter importiert als nach dorthin exportiert wurden.<sup>80</sup> Kurz gesagt: „War schon die niederländische Seite nicht stark mit Blick auf international akzeptables Geld, so war sie dies in noch geringerem Maße bei Gütern, für die eine primäre Nachfrage bestand.“<sup>81</sup>

Die geschlossenste Zone war die britische – für die Niederlande die wirtschaftlich wichtigste. Großbritannien hatte ein riesiges Problem: Es hatte die am dichtesten bevölkerte, am meisten industrialisierte Zone unter seiner Obhut. Durch die riesige Zahl an Flüchtlingen aus Osteuropa wurde der Bevölkerungsdruck nur noch größer. Hierdurch konnte sich die Zone nicht selbst ernähren. Dies bedeutete in der Praxis, dass die Briten aus ihrer Schatulle Geld zuschießen mussten, um Nahrungsmittel zu beschaffen, wobei Großbritannien nach der Einstellung der *Lend-Lease*-Hilfe selbst so gut wie bankrott war.

76 VAN DER LINDEN, *Economische ontwikkeling en de rol van de overheid*, S. 76–77.

77 SALZMANN, *Herstel, wederopbouw en Europese samenwerking*, 11 u. J.M.M.J. CLERX, *Nederland en de liberalisatie van het handels- en betalingsverkeer, 1945–1958*, Groningen 1986, S. 1.

78 B. EICHENGREEN, *The European Economy Since 1945. Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton 2007, S. 73.

79 VAN DER LINDEN, *Economische ontwikkeling en de rol van de overheid*, S. 77.

80 Es handelte sich im Übrigen nicht nur um eine Einbahnstraße. Obwohl die Niederlande über wenige essentielle Artikel verfügten, wurde ihre Verhandlungsposition oft durch die spezifischen Bedürfnisse des Handelspartners gestärkt. So bestand beispielsweise in Spanien und Portugal ein Bedarf an Zuchtvieh und die Schweiz und die Tschechoslowakei kämpften mit einem großen Mangel an Schiffsladeraum für den Transport über den Rhein. SALZMAN, *Herstel, wederopbouw en Europese samenwerking*, S. 30.

81 Broschüre: *Tien jaar buitenlandse economische betrekkingen*, von S.T.J. TEPPEMA. Fundort: Nationaal Archief (NA), Den Haag, archief van het Directoraat-Generaal voor de Buitenlandse Economische Betrekkingen van het Ministerie van Economische Zaken, (EZ), 1945–1965, Eingangsnummer 2.06.107.01, Inventarnummer 10.

Dadurch setzte der für den Import so notwendige Export nur quälend langsam ein. 1946 deckte dieser lediglich 37 Prozent der Einfuhr, im Jahr 1947 44 Prozent. Vor dem Krieg schwankte diese Zahl um die siebzig<sup>82</sup>, und der starke Export an Dienstleistungen und große Kapitalerträge sorgten für ein Gleichgewicht auf dem laufenden Konto. Mit dem Fortfall des Hafenvverkehrs über Rotterdam und der Einkünfte aus Niederländisch-Ostindien flossen diese Mittel allerdings auch nicht mehr. Der Importüberschuss blieb bis weit in das Jahr 1949 hinein bestehen (Tabelle 1).

Der Zusammenbruch der deutschen Wirtschaft sorgte dafür, dass die Besatzer für die Lieferung von lebensnotwendigen Gütern an die deutsche Bevölkerung verantwortlich wurden, die sie in Dollars bezahlen mussten. In der Praxis bedeutete dies, dass die britischen und amerikanischen Steuerzahler dafür aufkommen mussten. Um den Druck zu verringern, bestanden die amerikanischen und britischen Autoritäten darauf, dass die Abnehmer deutscher Güter bar und in harter Valuta bezahlten. Faktisch führten die Besatzungsmächte eine Autarkiepolitik, die darauf abzielte, den Import so gering wie möglich zu halten, da andernfalls die Kosten für die Besatzung zu hoch steigen würden. Die *Joint Export-Import Agency* (JEIA), die den Umfang und die Zusammensetzung des Im- und Exports für die Bizone festlegte, stellte zu diesem Zweck Importregeln auf, die so kompliziert waren, dass auch dies einen raschen Ablauf des Handels behinderte. Ein undatiertes Dokument, das ungefähr aus dem Jahr 1947 stammt, sprach sogar von einem bis zum Äußersten geführten Colbertismus. Vielleicht war die Lehre eines möglichst umfangreichen Exports bei gleichzeitig geringst möglichem Import niemals zuvor „mit so viel Konsequenz und mit solchen katastrophalen Folgen – sowohl für das Land selbst als auch für die Nachbarländer – angewandt worden.“<sup>83</sup> Huysmans sprach im Oktober 1946 bei der Gründung der Treuhandgesellschaft für den Handel der Niederlande mit dem Ausland von „einer Chinesischen Mauer entlang unserer Ostgrenze“.<sup>84</sup>

Unglücklicherweise grenzten die Niederlande an diese Zone, und auch die Industrie des Ruhrgebiets befand sich hier. Die Briten hatten 87 Prozent der deutschen Kohlenproduktion, 72 Prozent der Eisengewinnung und 72 Prozent der Rohstahlproduktion in ihren Händen.<sup>85</sup> Im Jahr 1947 reichte die industrielle Pro-

---

82 J.J. WOLTJER, *Recent verleden. Nederland in de twintigste eeuw*, Amsterdam 2001, S. 325–327.

83 BUZA, Ord. 912.13. Buitenlandse betrekkingen (bilateraal) Nederland-Bondsrepubliek Duitsland/grenscorrecties/hervatting economische betrekkingen met Duitsland 1946–1947. Inventarnummer: code 9/1945–1954/01899; *De Nederlandse politiek ten aanzien van Duitsland*, o.J., vermutlich Ende 1947.

84 NL-HANA, Hirschfeld, 2.05.48.03, Inv.-Nr. 4; *Rede minister van Economische Zaken G.W.M. Huysmans ter gelegenheid van de oprichting van de Trustmaatschappij*, 24. Oktober 1946. Siehe auch: NA, archief van het Directoraat-Generaal voor de Buitenlandse Economische Betrekkingen van het Ministerie van Economische Zaken, (EZ), 1945–1965, Eingangsnummer 2.06.107.01, Inventarnummer 10; Broschüre S.T.J. TEPPEMA, *Tien jaar buitenlandse economische betrekkingen* (1955).

85 KLEßMANN, *Die doppelte Staatsgründung*, S. 70.

duktion in Deutschland allerdings gerade für eine Selbstversorgung auf niedrigem Niveau aus, Import wurde nur in Ausnahmefällen gestattet. Diese Politik ähnelte auffallend der Wirtschaftspolitik, die das Dritte Reich in den dreißiger Jahren geführt hatte. Das Hoover-Komitee, das Deutschland 1947 besuchte, war der Ansicht, die britische Autarkiepolitik sei sogar noch schlimmer als die von Hjalmar Schacht. Die gesamte Politik hatte nur ein einziges Ziel: Die Besatzungsbelastungen für das Not leidende Großbritannien zu verringern. Die Ausgabe von britischem Pfund für den Import von Gütern und Dienstleistungen beispielsweise aus den Niederlanden sollte daher weitestgehend verhindert werden. Dabei wurde der Export von deutschen Produkten zur Bezahlung von Importen durch die Briten behindert, da dies bei der schlechten Versorgung des eigenen deutschen Markts zu großen Problemen geführt hätte. Ein Export wurde nur gestattet, wenn er Dollars einbrachte. So hatte die britische Politik eine geringe Produktivität zur Folge und machte den Export unmöglich, während die Niederlande deutsche Güter dringend brauchten, und umgekehrt hätten sie gerne wieder nach Deutschland exportiert.<sup>86</sup>

Eine letzte Handelsbarriere bestand darin, dass die Alliierten den Exportpreis manipulieren konnten. Es gab keinen einheitlichen Wechselkurs für die Reichsmark. Stattdessen wurde für jede Transaktion mit einem eigenen Kurs gerechnet. Wemelsfelder zufolge beruhte die Handelspolitik der Alliierten nicht auf wirtschaftlichen Erwägungen, vielmehr hatten die Maßnahmen ausschließlich einen negativen Charakter, deren allgemeiner Tenor dann auch war, „Deutschland gebrochen und klein zu halten“.<sup>87</sup> Deutsche Historiker wie Abelshauser und Kleßmann bestätigen dies.<sup>88</sup> Abelshauser glaubt, dass „eine sinnvolle Exportwirtschaft unter diesen Bedingungen nicht gedeihen [konnte]“.<sup>89</sup> So lange sich die Alliierten nicht über eine gemeinsame Reparationspolitik einigen konnten, und die deutsche Wirtschaft in einer Sackgasse blieb, stand die niederländische Wirtschaft ohne ihren wichtigsten Exportmarkt da. Der für Deutschland bestimmte Anteil an der niederländischen Warenausfuhr nahm stark ab, von 14,6 Prozent im Jahr 1938 – was für sich betrachtet bereits ein Tiefpunkt war – auf 3,1 Prozent 1947. Auch der Import aus Deutschland sank stark, von 21 Prozent des Gesamtimports im Jahr 1938 auf weniger als 3 Prozent 1947 (Tabelle 1).<sup>90</sup> Der Fortfall Deutschlands als Industrienation machte die Niederlande von den Vereinigten Staaten und damit vom Dollar abhängig.<sup>91</sup> Hirschfeld meinte nach einem Besuch in den Vereinigten Staaten: „Für die Amerikaner spielt sofort das \$-Argument eine Rolle. Die Amerikaner werden jedoch letztendlich einsehen müssen, dass es für die Nachbarstaaten Deutschlands unmöglich ist, Importe aus

---

86 BOGAARTS, *Het kabinet-Beel*, S. 588.

87 WEMELSFELDER, *De Duits-Nederlandse economische betrekkingen na 1945*, S. 3–4.

88 KLEßMANN, *Die doppelte Staatsgründung*, S. 46

89 ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte*, S. 87.

90 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 177.

91 H. DE LIAGRE BÖHL/J. NEKKERS/L. SLOT (Hrsg.), *Nederland industrialiseert! Politieke en ideologische strijd rondom het naoorlogse industriebeleid 1945–1955*, Nijmegen 1981, S. 132.

Deutschland gegen \$ zu nehmen, wenn im Gegenzug keine Exporte aus den betreffenden Staaten nach Deutschland zustande kommen.“<sup>92</sup>

Die Niederlande durften zwar exportieren, aber sie exportierten Butter, Käse, Milch und andere Molkereiprodukte, Produkte, die von den Briten (und den Amerikanern) als Luxuswaren betrachtet und daher nicht in Dollar sondern in Mark bezahlt wurden. Für Produkte, die Deutschland jedoch wirklich nötig hatte, wie Getreide und Erz (sogenannte *essentials*), verlangten die Alliierten eine Bezahlung in Dollar. Auch die Niederlande benötigten essenzielle Güter aus Deutschland, vor allem Steinkohle, die sie mit Dollar bezahlen mussten. So war dann auch das große Problem, dass die Niederlande keine Dollars verdienten. Den Haag musste sein Wiederaufbauprogramm Ende 1946 sogar aus Mangel an Dollars kürzen.

Da die Niederlande nicht exportieren konnten, nahm 1946 das Defizit auf dem Kontokorrent stark zu. Den Haag traf daraufhin eine Reihe von Notmaßnahmen, wie den erzwungenen Verkauf von Auslandsaktien und die Aufnahme von kurzfristigen Anleihen in den Vereinigten Staaten. Wie auch andere westeuropäische Länder waren die Niederlande in hohem Maße abhängig von diesem Land, das nach dem Zweiten Weltkrieg zur wirtschaftlichen Supermacht geworden war.<sup>93</sup> Mehr als die Hälfte des Defizits in der niederländischen Zahlungsbilanz bezog sich auf den Handel mit der Dollarzone. Der Plan des Centraal Planbureau (CPB), in der Dollarzone Güter im Wert von fast zwei Milliarden Gulden zu kaufen, musste um fast sechzig Prozent gekürzt werden. Es erwies sich, dass die notwendige Kapitalbeschaffung nicht durchführbar war. Eine Verlangsamung der wirtschaftlichen Gesundung als Folge der Probleme in der Zahlungsbilanz zeichnete sich ab.<sup>94</sup>

Die Niederlande verzeichneten 1946 kaum Fortschritte bei der Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland. Das Handelsvolumen zwischen den Niederlanden und Deutschland blieb unbefriedigend, und die Alliierten nahmen – zur großen Verärgerung von Regierung und Wirtschaft – immer noch keine Rücksicht auf die niederländischen Interessen am Export von Agrarprodukten. Darüber hinaus wurden die niederländischen Seehäfen diskriminiert. Die westlichen Alliierten führten auch hier eine Autarkiepolitik. Vor dem Krieg waren in Rotterdam gut zwei Drittel der verschifften und antransportierten Güter für den Transit bestimmt gewesen. Darin lag die Schwäche der niederländischen Häfen: Sie waren mehr als Häfen in anderen Ländern auf den Transitverkehr angewiesen. Dies galt besonders für Rotterdam. Schon ab 1940 hatte sich die Position mit Blick auf das Hinterland stark verschlechtert, und dies verschlimmerte sich nach 1945 noch. Mit einem normalen, bilateralen Handel, bei dem sich Transaktionen in die eine und die andere Richtung gegenseitig aufhoben, waren London und Washington nur dann einverstanden, wenn es sich um deutsche Exportgüter handelte, die Deutschland anderswo nicht los wurde. Hafendienstleis-

92 NL-HANA, Hirschfeld, 2.05.48.03, Inv.-Nr. 3; *Notulen vergadering van Gedelegeerden Trustmaatschappij*, 21. November 1947.

93 DE VRIES, *De Nederlandse economie*, S. 89.

94 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 174.



tungen als Gegentransaktionen – beispielsweise für Kohle – wurden von den amerikanischen und britischen Autoritäten nicht akzeptiert. Kohle konnten sie überall loswerden, und Hamburg reichte hier vollkommen. Auch die Nutzung der niederländischen Nordseehäfen für die Zufuhr von Gütern wurde vermieden. Die Alliierten entschieden sich für den Import über Hamburg, Bremen und Emden, weil sie auf diese Weise die Devisen für Hafen- und Lagerkosten sowie die Transportkosten in den Niederlanden einsparten. Der deutsche Export via Hamburg wurde nur noch zu 0,1 Prozent von niederländischen Schiffen übernommen. Amerikanische und britische Schiffe transportierten siebzig Prozent. Von den in Hamburg gelöschten Gütern transportierten die Amerikaner und die Briten den gleichen Prozentsatz an, während der niederländische Anteil lediglich 0,3 Prozent betrug.<sup>95</sup> Dennoch gaben die Amerikaner der niederländischen Regierung 1946 ein Fünkchen Hoffnung. Am 3. Mai wurden die Lieferungen von Reparationsgütern aus der amerikanischen Zone an die Sowjetunion eingestellt, und Anfang September zeigten sich die Briten im Prinzip dazu bereit, ihre Zone ökonomisch an die amerikanische zu binden. Kurz darauf kündigte Byrnes in seiner Rede in Stuttgart die Änderung der amerikanischen Deutschlandpolitik an. Die Amerikaner wollten die Lebensbedingungen der Deutschen verbessern.

Die niederländische Regierung war optimistisch. Konnte die Bildung eines britisch-amerikanischen Wirtschaftszusammenschlusses denn nicht positive Folgen für die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und anderen europäischen Ländern haben? Darüber hinaus ließen die Besatzungsmächte wissen, ihre Politik ziele darauf ab, dass beide Zonen aus eigener Produktion einen höheren Lebensstandard erreichten. Auf diese Weise würde der britische und der amerikanische Steuerzahler weniger stark in Anspruch genommen werden müssen. Das Ende 1946 zustande gekommene Fusionsabkommen zwischen der britischen und der amerikanischen Besatzungszone legte fest, dass zur Förderung des deutschen Exports Hindernisse auf dem Gebiet des deutschen Handels so rasch wie möglich beiseite geräumt werden müssten. Dies muss in den Ohren der niederländischen Regierung wie Musik geklungen haben. Sie begrüßte die Fusion als eine Möglichkeit zur Wahrung der ökonomischen Einheit Deutschlands.<sup>96</sup> Die Erwartungen waren Ende 1946 hoch gesteckt.

## Das Memorandum vom 14. Januar 1947

Die Haager Euphorie schlug sich in dem Memorandum nieder, das Den Haag den Alliierten am 14. Januar 1947 überreichte. Der Text trug die Spuren früherer Berichte von A.Th. Lamping, dem Leiter der Wirtschaftsabteilung der niederländischen Botschaft in London. Darin fand sich auch eine Notiz des Finanzministers Pieter Liefstinck vom Dezember 1946 über die politischen beziehungswei-

---

95 GROENEVELD, *De economische en financiële betrekkingen tussen Nederland en Duitsland*, S. 458 u. 461–62; Van Campen, *The Quest for Security*, S. 26–27.

96 LADEMACHER, *Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden*, S. 63.

se finanziell-ökonomischen Aspekte der deutschen Frage. Lamping schrieb, dass ein geteiltes Deutschland für die Niederlande keine Vorteile böte. Die westlichen Besatzungsautoritäten würden ihre Aufmerksamkeit in diesem Fall dem potentiellen Kriegsverursacher Deutschland zuwenden, wodurch die Interessen der kleineren und weniger stark industrialisierten europäischen Länder unter den Tisch fielen. Ein Konflikt um Deutschland werde ganz Europa betreffen. Daher präferierte Lamping das Streben nach deutscher Einheit. Die Einheit Deutschlands wurde darüber hinaus als förderlich für den Frieden betrachtet.<sup>97</sup>

Das niederländische Memorandum vom 14. Januar 1947 zeichnet sich allerdings durch Ambivalenz und innere Widersprüche aus.<sup>98</sup> Im Mittelpunkt standen die Wahrung von Frieden und Sicherheit. Es wurde einerseits auf eine Entschädigung des Kriegsschadens durch Grenzkorrekturen, wirtschaftliche Konzessionen und Reparationszahlungen aus der laufenden Produktion, andererseits auf eine Eingliederung Deutschlands in das europäische Wirtschaftssystem gedrungen. Gleichzeitig forderte der Text die notwendigen Garantien für die Wiederherstellung des niederländischen Wirtschaftslebens und die Wiederherstellung des Wohlstandes in Deutschland. Wirtschaftlich musste es eine Einheit bleiben. Durch eine Dekonzentration konnte die Gesundung der deutschen Wirtschaft ohne die Gefahr einer deutschen Aggression durchgeführt werden. Die Regierung forderte die Alliierten dringend auf, sie gemeinsam mit den anderen Nachbarländern Deutschlands in die Deutschlandpolitik einzubeziehen. Aus Exporterwägungen glaubten die Niederlande, dass die Deutschen eine große Verantwortung für die eigene Versorgung – beispielsweise im Bereich der Lebensmittel – übernehmen müssten.<sup>99</sup>

Im Januar 1947 wurde eine niederländische Delegation von den Alliierten eingeladen, den Haager Standpunkt gegenüber den stellvertretenden Außenministern der Großen Vier zu erläutern. Die Delegation betonte die Notwendigkeit wirtschaftlicher Konzessionen und einer Erleichterung des Handelsverkehrs mit Deutschland und verteidigte die gewünschten Grenzkorrekturen mit technischen Argumenten. Dies konnte den ambivalenten Charakter der niederländischen Politik nicht verbrämen.<sup>100</sup> Das Memorandum hatte keine großen Folgen, aber die Ambivalenz der Haager Politik war nicht das größte Problem. Die Entscheidun-

---

97 Die Passage über den Bericht Lampings stammt aus: BOGAARTS, *Het kabinet-Beel*, S. 530. Siehe auch: BUZA, Ord. 912.13/buitenlandse betrekkingen (bilateraal) Nederland-Bondsrepubliek Duitsland/grenscorrecties / rapport Hirschfeld over de economische vraagstukken van Duitsland en de vredesonderhandelingen/1946–12–07 1946–1947. Inventarnummer: code 9 / 1945–1954/01901; *Rapport Hirschfeld De economische vraagstukken van Duitsland en de vredesonderhandelingen*, 7. Dezember 1946. Hirschfeld zufolge war es ein niederländisches Interesse, dass Deutschland eine wirtschaftliche Einheit blieb, oder besser gesagt, wurde.

98 BUZA, Code 9: 1945–1954. Mappe 556 (912.230) Duitsland West. Conferentie van de Plv. Minister van Buitenlandse Zaken (deputies) der Grote Vier te Londen inzake Duitsland + Nederlands standpunt. Deel I 1946–1947; *Memorandum of the Netherlands Government on Allied Policy with regard to Germany*, 14. Januar 1947.

99 BOGAARTS, 'Ressentimenten en realiteitszin', S. 32.

100 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 129–130.

gen wurden nämlich nicht in Den Haag, Berlin oder Bonn, sondern weitgehend in London, Washington und dem amerikanischen Hauptquartier in Deutschland getroffen.

Die niederländischen Gold-, Dollar- und Devisenreserven betrug 1947 694 Millionen Gulden. Ein Jahr später waren es nur noch 576 Millionen Gulden.<sup>101</sup> 1948 reichte der Vorrat an ausländischen Zahlungsmitteln, das heißt vor allem der Dollarvorrat, nicht mehr aus, um das wirtschaftliche Leben in den Niederlanden weiter zu aktivieren.<sup>102</sup> Die Dollarliquidität betrug zum 1. Januar nur noch fünfzehn Millionen.<sup>103</sup> Durch den Fortfall des Dreiecksverkehrs zwischen den Niederlanden, Niederländisch-Ostindien und den Vereinigten Staaten war eine wichtige Dollarquelle ausgetrocknet.<sup>104</sup> Konkret bedeutete dies, dass der Wiederaufbau bedroht war. So muss es die niederländische Regierung dann auch erfreut haben, dass der neue amerikanische Außenminister, George C. Marshall, am 5. Juni 1947 ankündigte, die amerikanische Regierung sei bereit, an einem *European Recovery Program* mitzuarbeiten.

## Die Wirkung der Marshall-Hilfe

Es ist die Frage, ob diese Marshall-Hilfe den Niederlanden wirklich geholfen hat, wieder auf die Beine zu kommen. Dabei hängt vieles davon ab, wie man diese Hilfe beurteilt: Blickt man auf die quantitativen Fakten oder eher auf die ‚politischen‘ Ergebnisse? Manch einer behauptet, die Marshall-Hilfe habe wie die Bluttransfusion für einen Verletzten gewirkt und sei tatsächlich wie ein Geschenk vom Himmel gekommen.<sup>105</sup> Andere weisen jedoch nachdrücklich darauf hin, dass der finanzielle Umfang der Marshall-Hilfe nicht überschätzt werden dürfe, da die Niederlande für den Wiederaufbau den gleichen Betrag in nationaler Valuta zur Verfügung stellen mussten, die sogenannten ‚counterpart‘-Mittel.<sup>106</sup> Das waren Mittel, die frei wurden, indem die Vereinigten Staaten zwar Dollars zur Verfügung stellten, diese aber nicht verschenkten.<sup>107</sup> Ein niederländisches Unternehmen kaufte Dollars, die im Rahmen der Marshall-Hilfe zur Verfügung gestellt worden waren. Die Gulden, mit denen diese gekauft wurden, ge-

---

101 DE VRIES, *De Nederlandse economie tijdens de 20ste eeuw*, S. 89. Dem CBS zufolge nahm der Goldvorrat der Nederlandsche Bank zwischen 1946 und 1948 von 699 auf 439 Millionen ab. Siehe hierzu: CBS, *Zeventig jaren statistiek in tijdreeksen, 1899–1969*, Den Haag 1970, S. 111.

102 M.M.G. FASE, *De Marshall-hulp opnieuw beschouwd*, in: *ESB* 82 (1997), S. 424–428, hier S. 427.

103 CLERX, *Nederland en de liberalisatie van het handels- en betalingsverkeer*, S. 23.

104 *Aantekening. De Nederlandse deviezenpositie*, in: *ESB*, 14. Mai 1947, S. 394–395.

105 WOLTJER, *Recent verleden*, S. 326; M. VAN ROSSEM, *Herstel en vernieuwing, 1945–1952*, in: M. VAN ROSSEM/E. JONKER/L. KOOIJMANS (Hrsg.), *Een tevreden natie. Nederland van 1945 tot nu*, Baarn 1993, S. 10–40, hier S. 31.

106 P. VAN DER ENG, *De Marshallhulp: een perspectief voor Nederland 1947–1953*, Houten 1987, S. 196.

107 *Ibid.*, S. 196.

langten in einen jener Geldfonds, mit denen in besonderen Fällen Projekte in den Niederlanden durchgeführt werden konnten. Eine wichtige Gegenleistung war darüber hinaus die Beendigung des Bilateralismus im Handels- und Zahlungsverkehr. Das wird Den Haag jedoch nicht als Nachteil empfunden haben. Die niederländische Regierung befürwortete einen multilateralen Handelsverkehr und hatte den Abschluss von bilateralen Handelsverträgen als Notmaßnahme betrachtet. In seiner Untersuchung über die Bedeutung der Marshall-Hilfe argumentiert van der Eng, dass das gängige Bild von den quantitativ vorteilhaften ökonomischen Wirkungen des Hilfsprogramms einigermaßen überzogen sei. Er berechnet, dass die wirtschaftliche Gesundung der Niederlande ohne die Marshall-Hilfe auf eine Verzögerung von durchschnittlich drei Jahren hinausgelaufen wäre.<sup>108</sup> Dabei vergisst er allerdings, dass es nicht nur um Geld, sondern um harte Valuta ging, mit der im Ausland alles gekauft werden konnte. Außerdem war die Marshall-Hilfe nicht in erster Linie auf die Niederlande, sondern auf Frankreich ausgerichtet. Mit der Marshall-Hilfe kauften die Vereinigten Staaten auch die französische Opposition gegen die wirtschaftliche, politische und militärische Wiederherstellung Deutschlands.

Es steht außer Frage, dass der Marshallplan für die wirtschaftliche Genesung nach dem Zweiten Weltkrieg von großer Bedeutung gewesen ist. Die tatsächliche Bedeutung der Marshallhilfe liegt in der Veränderung, die sie in der Zukunftsperspektive geschaffen hat.<sup>109</sup> Die Hilfe stimulierte eine Liberalisierung der niederländischen und der europäischen Wirtschaftspolitik, einen Kurs, der auf Industrialisierung und Export ausgerichtet war, sowie eine Welle von industriellen Investitionen. Die Marshallhilfe ermöglichte auch eine Wende in der Außenpolitik. Den Haag stellte sich hinter die amerikanische multilaterale Integrationspolitik, mit der Perspektive auf Aufnahme Westdeutschlands in einen westlichen Block. Damit fanden gleichzeitig die ergebnislosen Versuche ein Ende, die monetären und die Handelsprobleme aus eigener Kraft zu lösen.<sup>110</sup> Die Marshallhilfe hatte nicht zum Ziel, Europa zu Geld zu verhelfen. Es ging darum, den Niederlanden und anderen europäischen Ländern zu internationalen Zahlungsmitteln zu verhelfen. Die Lieferung von Dollars löste das Problem ihrer Zahlungsbilanz. Dafür brauchte die Dollarmenge nicht einmal so hoch zu sein. Der Wiederaufbau und die Steigerung der industriellen Produktion setzten ein Wiederauffüllen der Rohstoffvorräte und eine Erneuerung von Teilen des Maschinenparks voraus. Dies konnte nur mit Dollars bezahlt werden, wodurch auch der Export niedrig blieb. Die *Economisch-Statistische Berichten* vermeldeten darüber: „Für die Niederlande ist die Bedeutung [...] also in erster Linie, dass un-

---

108 Ibid., S. 24–29. Siehe auch B. VAN ARK/J. DE HAAN/H.J. DE JONG, *Characteristics of economic growth in the Netherlands during the postwar period*, in: N. CRAFTS/G. TONIOLO, *Economic growth in Europe since 1945*, Cambridge 1996, S. 290–328, hier S. 303.

109 FASE, *De Marshall-hulp opnieuw beschouwd*, S. 428.

110 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 149.

ser Land in die Lage versetzt wird, seine Gesundung auf der gleichen Grundlage zu verfolgen wie vor dem April 1948.“<sup>111</sup>

Darüber hinaus ermöglichte der Marshallplan die internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit. Im Rahmen des Plans wurden handelspolitische Regeln aufgestellt, die die internationale Rehabilitation der Bundesrepublik vereinfacht und die Rückkehr Westdeutschlands auf den Weltmarkt ermöglicht haben. Der Plan ebnete den Weg für die Gründung des westdeutschen Staates und versetzte die westdeutschen Zonen in die Lage, über ihre eigenen Quellen zu verfügen. Die Marshallhilfe war das amerikanische Druckmittel, um die Aufnahme Westdeutschlands für die anderen Länder akzeptabel zu machen: Die Integration Westdeutschlands war eine der Voraussetzungen für das Erhalten von Hilfe.<sup>112</sup>

## Radikale Kursänderung

Das Jahr 1948 stellte für die niederländische Deutschlandpolitik einen Bruch dar. Das Scheitern der Londoner Konferenz führte zu großen Veränderungen im internationalen Kontext. Vom Februar bis zum Juni 1948 trafen Delegationen der Vereinigten Staaten, Großbritanniens, Frankreichs und der Beneluxländer auf der sogenannten Londoner Sechsmächtekonferenz zusammen, um über die Zukunft Deutschlands zu beraten.<sup>113</sup> Diese Konferenz bedeutete das Ende der gemeinsamen alliierten Besatzung Deutschlands. Sie stand ganz im Zeichen des Bruchs zwischen dem Osten und dem Westen. Da eine Teilung Deutschlands als unvermeidbar angesehen wurde, musste ein westdeutscher Staat gegründet und dessen Wirtschaft rasch wieder hergestellt werden. Dies war für die Beneluxstaaten und für die Niederlande im Besonderen eine gute Aussicht, denn es bot Ausblick auf die so sehnlich herbeigewünschte Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen mit den westlichen Zonen. Die Sechsmächtekonferenz zwang die Regierung dazu, ihre Deutschlandpolitik in einen Kontext zu stellen, der ihr bis dahin gefehlt hatte. Da sich die Vereinigten Staaten nun dafür entschieden hatten, Westdeutschland in den Westblock zu integrieren, trafen auch die Niederlande diese Entscheidung.

Die radikale Änderung der Deutschlandpolitik schlug sich im Deutschland-Bericht von 1949 nieder.<sup>114</sup> Zukünftig wurde eine multilaterale Lösung der deutschen Frage angestrebt, die darauf abzielte, die westlichen Zonen in die Atlantische Zusammenarbeit und die Europäische Integration aufzunehmen. Der oben genannte Bericht wurde von Hirschfeld und seinem Stellvertreter M. Kohnstamm erstellt. Sie ließen keinen Zweifel daran, dass der Ausfall Deutschlands

---

111 *Aantekening. Het eerste verslag van de Nederlandse regering betreffende de werking van het E.R.P.*, in: *ESB*, 29. Dezember 1948, S. 1035–1036, hier S. 1036.

112 M. VAN ROSSEM, *De Verenigde Staten in de twintigste eeuw*, Den Haag 1991 S. 138.

113 Die Information über die Sechsmächtekonferenz stammt aus: Hellema, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 130–131; VAN CAMPEN, *The Quest for Security*, S. 90–91 u. 101; BOGAARTS, *Ressentimenten en realiteitszin*, S. 29–30.

114 BOGAARTS, *Ressentimenten en realiteitszin*, S. 31.

als Produktionsraum und als Absatzmarkt Westeuropa und die Niederlande vor ein unlösbares ökonomisches Problem stellen würde. Wielenga schreibt, dass der Text die Linie der Memoranden fortsetzte, die die Niederlande 1947 den Großen Vier vorgelegt hatten.<sup>115</sup> Während diese jedoch noch doppeldeutig gewesen waren, entschied man sich nun eindeutig für eine Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland. Die Abhängigkeit von Agrarexporten und die Unmöglichkeit, außerhalb Deutschlands genügend kompensierende Absatzmärkte zu finden, machten die Wiederaufnahme des Exports nach Deutschland zu einer Grundvoraussetzung. Nur auf diese Weise konnten die Devisen für den Import deutscher Produktionsmittel verdient werden. 1947 hatte man den deutschen Wiederaufbau als Bedingung für Europas Gesundung genannt. Hirschfeld und Kohnstamm schrieben nun ohne Umschweife, dass ein kräftiges Wiederaufleben der westdeutschen Wirtschaft notwendig sei. Dieser Standpunkt war, so Wielenga, Ausdruck der stark veränderten Lage sowohl in Deutschland als auch in Europa.<sup>116</sup> Hirschfeld und Kohnstamm gingen von der Perspektive des Kalten Krieges und der in Gründung befindlichen Bundesrepublik aus. Für sie – und für einen großen Teil der niederländischen Regierung – galt es fortan als ein Axiom, dass Westeuropa ein wirtschaftlich starkes Westdeutschland brauchte. Eine tiefgreifende Gesundung Deutschlands war darüber hinaus wichtig, weil diese die Folgen der deutschen Teilung und des größtenteils zusammengebrochenen Handels mit Osteuropa kompensieren konnte. Zwar sprachen Hirschfeld und Kohnstamm es Wielenga zufolge nicht wörtlich aus,<sup>117</sup> aber gerade im Verlust der wirtschaftlichen Kontakte zu Osteuropa lagen Möglichkeiten für die Verwirklichung des Ziels, den westdeutschen Wiederaufbau in den Dienst Westeuropas zu stellen. Besonders für den Export von Agrarprodukten boten sich hier Chancen: Schließlich war Westdeutschland ja von seinen großen Lebensmittellieferanten der Vorkriegszeit abgeschnitten. Dem Bericht zufolge war die wirtschaftliche Gesundung Westdeutschlands nicht zuletzt deshalb so wichtig, weil der relativ niedrige Lebensstandard und die niedrigen Lohnkosten in Deutschland die übrigen westeuropäischen Länder in eine schwache Wettbewerbsposition bringen würden. Der neue niederländische Außenminister D.U. Stikker (1948-1952) sah ebenfalls die Notwendigkeit enger Beziehungen zur Bundesrepublik ein. Eine Wiederherstellung der deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen würde nach Meinung des Ministers mehr einbringen als jede Form des Schadensersatzes.<sup>118</sup> Im Juli 1949 schickte Stikker zur Verdeutlichung des Standpunktes der Regierung hinsichtlich der zu führenden Deutschlandpolitik eine Zusammenfassung des Hirschfeld-Kohnstamm-Berichts an die Zweite Kammer. Darin be-

---

115 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 231–232.

116 *Ibid.*, S. 232.

117 *Ibid.*

118 P.F. MAAS/J.M.M.J. CLERX (Hrsg.), *Parlementaire geschiedenis van Nederland na 1945, Deel 3. Het kabinet Drees-Van Schaik 1948–1951. Band C: Koude Oorlog, dekoloniatie en integratie*, Nimwegen 1996, S. 107.

zeichnete er die Einbeziehung Deutschlands in die westeuropäische Wirtschaft als „von fundamentaler Bedeutung“.<sup>119</sup>

Nicht jeder war damit einverstanden. Besonders J.M. de Booy, Chef der niederländischen Militärmission bei der Alliierten Hohen Kommission in Bonn, äußerte scharfe Kritik am Hirschfeld/Kohnstamm-Bericht. Dabei leugnete er die Bedeutung des deutschen Wiederaufbaus keineswegs, fand aber, dass die Sicherheitsfrage dabei zu sehr aus dem Blick verloren werde. So notierte er am 4. März 1949 über den Kohnstamm-Bericht in sein Tagebuch, dass zu wenige positive Hinweise über die Art und Weise gegeben würden, in der sich die Niederlande gegenüber Deutschland in eine Position der Stärke bringen müssten. De Booy zufolge versuchte Kohnstamm zu beschönigen „statt den Umstand, dass die früheren Feinde Deutschlands sich nun wieder mit diesem Volk anfreunden mussten, ein notwendiges Übel zu nennen.“<sup>120</sup>

Auch in Hirschfelds Anteil an dem Bericht, in dem es in erster Linie um die Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland ging,<sup>121</sup> sah de Booy kaum etwas Gutes. Er betrachtete den Text als unvollständig und daher gefährlich. Die Deutschlandpolitik müsse, so schrieb er am 9. Mai 1949 in einem Brief an Stikker, darauf ausgerichtet sein, eine möglichst starke Position gegenüber einem Land einzunehmen, das noch bis vor kurzem der Feind gewesen sei, ein Land darüber hinaus, so betonte er, „das in der Geschichte bewiesen hat, ein höchst gefährlicher Nachbar zu sein und in dem es nur allzu wenige Anzeichen dafür gibt, dass sich die Mentalität des Volkes wirklich geändert hat [...] Die niederländische Deutschlandpolitik der nahen Zukunft könnte meiner Meinung nach am Besten durch die Aussage beschrieben werden, dass ‚an der Wiederherstellung korrekter Verhältnisse und guter Wirtschaftsbeziehungen gearbeitet werden muss, unter ständiger Wachsamkeit gegenüber sicherlich zu erwartender Versuche von Seiten dieses Landes, eine wirtschaftliche Vormachtstellung einzunehmen‘.“ Nach Meinung de Booy sollte die Zielsetzung sein, die Niederlande gegenüber Deutschland so stark wie möglich zu machen und nach einer möglichst geringen wirtschaftlichen Abhängigkeit von Deutschland zu streben. Die Entwicklung der Benelux zu einer starken Wirtschaftsmacht, die die englische Position stärken sollte, war seiner Meinung nach eine natürliche Zielsetzung der niederländischen Politik. Daneben sollte ein möglichst weitreichender wirtschaftlicher Kontakt zu den russischen Satellitenstaaten hinter dem Eisernen Vorhang gesucht werden, wodurch Deutschlands Bedeutung für die niederländische Wirtschaft verringert werde.<sup>122</sup>

---

119 Handelingen der Staten-Generaal (HTK), Bijlagen 1948–1949. Nota stand van zaken met betrekking tot het Duitse vraagstuk 13061.

120 Zitate von DE BOOY aus: Nationaal Archief (NA), Archief van J.M. DE BOOY, 1944–1950, Inv. Nr. 4; *Notitie dagboek De Booy over Memorandum Kohnstamm*, 4. März 1949.

121 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 234–235.

122 NA, Booy-archief, Inv. Nr. 4; *Brief De Booy aan minister van Buitenlandse Zaken Stikker over nota Hirschfeld Nederlandse politiek ten aanzien van Duitsland*, 9. Mai 1949.

Zu Recht meint Wielenga, dass es de Booy an Realitätsbewusstsein fehlte. Ein Bruch mit dem wichtigsten Handelspartner war unmöglich. De Booy's Argumente verfehlten die zentrale Rolle Rotterdams als natürlicher Hafen für das Ruhrgebiet und das deutsche Hinterland. Außerdem waren seine Plädoyers für andere Absatzmärkte wenig stichhaltig. Eine wirtschaftliche Stärkung der Benelux würde sicherlich in politischer Hinsicht Früchte tragen können, aber das große Defizit in der Zahlungsbilanz mit Belgien konnte nicht in bilateralem Verkehr ausgeglichen werden. Auch England würde, wenngleich es gewiss für den Agrarexport wichtig war, niemals den Platz Deutschlands einnehmen können, und von einer Verstärkung der Bindungen zu osteuropäischen Ländern konnte durch den sich entwickelnden Kalten Krieg schon gar keine Rede sein.<sup>123</sup> De Booy's Argumente und Bemerkungen machten wenig Eindruck. Im Außenministerium und in Teilen des Kabinetts mochte vielleicht aus Sicherheitserwägungen Widerstand gegen ein starkes Wiederaufleben der deutschen Wirtschaft bestehen, aber dass eine wirtschaftliche Ausrichtung auf Deutschland notwendig war, stand außer Diskussion.

Dennoch blieb die Wiederherstellung der Wirtschaftskontakte vor allem durch das Eingreifen der Alliierten lange Zeit aus. Bogaarts schreibt, dass nach dem Abschluss des ersten Handelsvertrages mit der Bizone (am 31. Juli 1948) die Sorge des Kabinetts über die geringe Liberalisierung von Ende 1947/Anfang 1948 größtenteils verschwunden war.<sup>124</sup> Dahinter kann man ein Fragezeichen setzen. Ein Vertragszusatz legte fest, dass die Niederlande zusätzliche Güter und Dienstleistungen nach Deutschland exportieren durften, aber nur in einem Umfang von dreißig Millionen Dollar. Die Bizone ihrerseits durfte davon wiederum etwas mehr als die Hälfte in die Niederlande exportieren. Von einer echten Liberalisierung des Handelsverkehrs zwischen den Niederlanden und Deutschland war bis weit in das Jahr 1949 hinein keine Rede. Das gesamte Volumen des deutsch-niederländischen Handels zwischen Juli 1948 und Juli 1949 betrug 25 Prozent des Volumens der Vorkriegszeit.<sup>125</sup> Zwar bot der Einsatz der Marshallhilfe 1948 eine gewisse Erleichterung und vereinfachte die Industrialisierung, aber für eine völlige Wiederherstellung der deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen war eine Liberalisierung des Handelsverkehrs eine absolute Voraussetzung.<sup>126</sup>

Trotzdem gab es Licht am Ende des Tunnels. Die westlichen Alliierten kamen zu dem Ergebnis, dass eine Währungsreform notwendig sei, um der deutschen Wirtschaft auf die Beine zu helfen. Hirschfeld hatte bereits in seinem Memorandum von 1946 auf die Bedeutung einer solchen Maßnahme hingewiesen.<sup>127</sup> Der

---

123 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 234.

124 BOGAARTS, *Ressentimenten en realiteitszin*, S. 29–30.

125 VAN CAMPEN, *The Quest for Security*, S. 104.

126 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 231; VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 177.

127 BUZA, Ord. 912.13/buitenlandse betrekkingen (bilateraal) Nederland-Bondsrepubliek Duitsland/grenscorrecties / rapport Hirschfeld over de economische vraagstukken van Duitsland en de vredesonderhandelingen/1946–12–07 1946–1947. Inventarnummer:



finanzielle Zustand in Deutschland war chaotisch, und das deutsche Preisniveau hatte sich nicht den Weltmarktpreisen angepasst. Auch der Gulden hatte seinen Charakter als internationales Zahlungsmittel verloren. Daher wurde im Handel zwischen den Niederlanden und den westlichen Besatzungszonen alles in Dollar oder Pfund abgerechnet. Für jede Transaktion waren dadurch zwei Verrechnungen notwendig: eine in Deutschland, nämlich Dollar gegen Reichsmark, mit einem variablen Umrechnungskurs, um auf das deutsche Preisniveau zu kommen, und eine in den Niederlanden, nämlich Dollar gegen Gulden, durch Überweisung auf ein ‚offset account‘ bei der Nederlandsche Bank, zu einem festen Umrechnungskurs von \$ 1 = f 2,653.<sup>128</sup> Solange keine deutsche Währungsreform stattgefunden hatte, blieb Deutschland für die Niederlande ein Dollarland.<sup>129</sup>

1948 sorgte eine solche Geldreform für eine Gesundung der deutschen Wirtschaft. Die Hoffnung auf ein Wiederaufleben des deutsch-niederländischen Handels nahm wieder zu.<sup>130</sup> Anfangs gab es hierfür scheinbar nicht viel Anlass. De Booy meldete in einem Brief vom 1. September 1949 an Stikker, dass McCloy, der Befehlshaber der amerikanischen Zone, sich noch immer auf den Standpunkt stelle, Deutschland so viel wie möglich exportieren und so wenig wie möglich im Ausland kaufen zu lassen. Auch in der Hafenfrage hatte McCloy eine einfache, für die Niederlande wenig befriedigende Mitteilung: Es sei seine Pflicht, so sagte er, dafür zu sorgen, dass diese Warenversorgung für den amerikanischen Steuerzahler so billig wie möglich verlaufe.<sup>131</sup>

Die niederländische Regierung hatte zwei Tage zuvor in einer *Aide Memoire* noch geschrieben, es sei für die Niederlande von „the utmost importance that normal relations with Germany be reinstated as soon as possible [...] It is convinced that Western European peace and security are best served by the closest possible integration of [the] Western German economy with the economies of other countries of Western Europe.“<sup>132</sup> Am 7. September 1949 fand der niederländische Wunsch nach einer Liberalisierung des deutsch-niederländischen Handelsverkehrs endlich Gehör.<sup>133</sup> Die Amerikaner sagten eine vollständige Liberalisierung des deutschen Imports zu. Gleichzeitig behielten die Niederlande das Recht, ihre Importe aus Deutschland zu kontingentieren. Die niederländische Regierung betrachtete dies zu Recht als einen wichtigen Durchbruch.<sup>134</sup> Die

Code 9/1945–1954 / 01901; *Rapport Hirschfeld ‘De economische vraagstukken van Duitsland en de vredesonderhandelingen’*, 7. Dezember 1946.

128 H.F. VAN MEER, *Enkele opmerkingen over het handels- en betalingsverkeer met Duitsland*, in: *ESB*, 13. Juli 1949, S. 555–556.

129 J.H.F. BLOEMERS, *De financiële verhouding tussen Nederland en Duitsland, mede in verband met de Nederlandse beleggingen in Duitsland*, Amsterdam 1951, S. 5.

130 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 177.

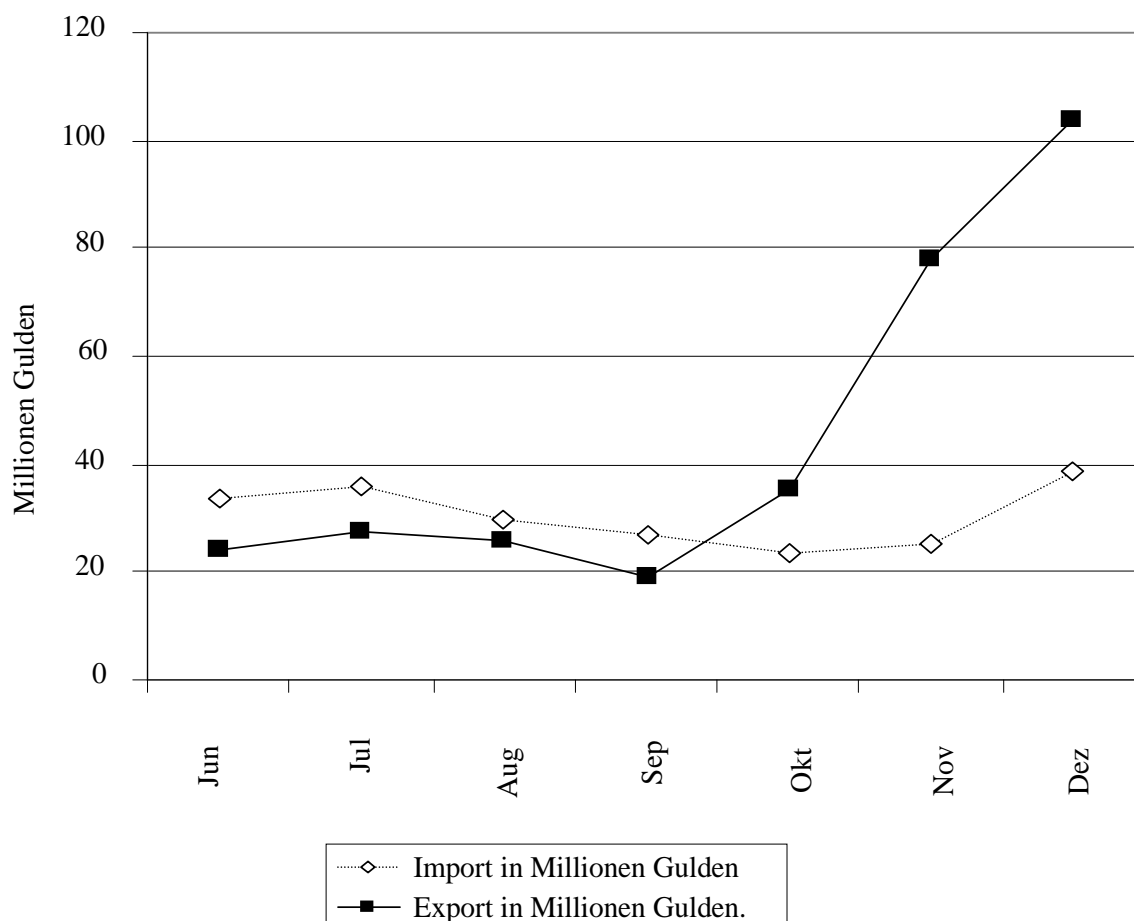
131 NA, Booy-Archiv, Inv. Nr. 4; *Brief De Booy aan minister van Buitenlandse Zaken Stikker*, 1. September 1949.

132 *Ibid.*

133 Ende November folgten ähnliche Verträge mit Norwegen, Österreich, Belgien und Luxemburg, Dänemark und Schweden. C. Buchheim, *Die Wiedereingliederung Westdeutschlands in die Weltwirtschaft 1945–1958*, München 1990, S. 120.

134 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 165.

**Abb. 1: Niederländischer Im- und Export nach Deutschland, Juni–Dezember 1949**



Quelle: CBS, *Maandstatistiek van den In-, Uit- en Doorvoer 1949*, Utrecht 1949–1950.

durch ihre autarke Ausrichtung viel geschmähte *Joint Export-Import Agency* (JEIA), die den Umfang und die Zusammensetzung des Im- und Exports vorab festlegte und sehr komplizierte Importvorschriften erlassen hatte, hatte – so die Stimmung in den Niederlanden – kurz vor ihrer Auflösung „endlich eine gute Tat getan.“<sup>135</sup>

Die Ergebnisse der Liberalisierung waren spektakulär (Grafik 1). Im September 1949 stand Deutschland beim Export aus den Niederlanden auf dem sechsten Platz; im Oktober war daraus bereits der dritte Platz geworden, und im November stand die Bundesrepublik auf Platz eins. Der Handelsvertrag vom 7. September war für die Niederlande äußerst vorteilhaft. Den Haag stellte dem eine erhöhte Abnahme von Gütern gegenüber, die *non-essentials* genannt wurden.<sup>136</sup> Der niederländische Export nach Deutschland schnellte nach oben, „vom dritten zum vierten Quartal 1949 um über 150 % und im nächsten Vierteljahr nochmals um

135 Zitiert wie in WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 236.

136 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 236.

27 %“.<sup>137</sup> Die Einfuhr von Butter, Fleisch, Eiern, Schmalz, Obst, Kakaoprodukten, Zucker und Pflanzenölen und –fetten aus den Niederlanden betrug zwischen Januar und September 1949 5,1 Millionen Dollar. Im vierten Quartal 1949 stieg dieser Wert für die Bundesrepublik als Ganzes auf 27,5 Millionen Dollar; im ersten Quartal 1950 lag diese Zahl bei 46 Millionen Dollar, „oder 63 % aller Importe aus den Niederlanden“.<sup>138</sup> Die ersten sechs Monate nach der Liberalisierung wiesen eine Umsatzsteigerung von gut 225 Prozent auf.<sup>139</sup> Mochten die deutsch-niederländischen Beziehungen nach dem Krieg auch noch lange Zeit emotional belastet bleiben, so war jedenfalls mit der Liberalisierung ein Anfang für die Rückkehr zu normalen Handelsbeziehungen gemacht worden. Damit war das wichtigste Ziel der verschiedenen Nachkriegsregierungen, die Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zum großen Nachbarn, erreicht.

### Ursache für das Wirtschaftswachstum der Niederlande?

Es ist im Obenstehenden festgestellt worden, dass der niederländische Export nach Deutschland nach der Liberalisierung vom September 1949 einen enormen Aufschwung erlebte. Dieses Wachstum war so stark, dass das Nachbarland in den ersten neun Monaten des Jahres 1950 der größte Abnehmer der Niederlande war.<sup>140</sup> Auf diesen Fakt hinzuweisen ist die eine, seine Bedeutung zu bestimmen, die andere Sache. In der Historiographie wird die Marshallhilfe traditionell als Katalysator für das Aufblühen der Wirtschaft genannt, das 1949 und vor allem 1950 einsetzte.<sup>141</sup> Wirtschaftsminister van den Brink sagte im September 1949, einen Tag vor der Liberalisierung des deutschen Imports, „dass die Niederlande in der Lage gewesen sind, die Gesundung in einem erfreulichen Tempo weiter auszubauen und das Versorgungsniveau auf einem recht guten Niveau zu halten, ist nahezu ausschließlich der Marshall-Unterstützung zu verdanken.“<sup>142</sup> Es muss aber die Frage gestellt werden, inwieweit die Wiederherstellung der Handelsbeziehungen zu Deutschland zur Wiederbelebung der niederländischen Wirtschaft beigetragen hat.

---

137 C. BUCHHEIM, *Wiedereingliederung Westdeutschlands in die Weltwirtschaft*, München 1990, S. 122.

138 Ibid.

139 NA, Dir-Gen. voor Buitenl. Econ. Betr., EZ, 1945–1965, 2.06.107.01, Inv. Nr. 10.

140 H.D. VAN DER HOEVEN, *De economische ontwikkeling in Nederland gedurende 1950*, in: *ESB*, 6. Dezember 1950, S. 979–983, hier S. 982.

141 Siehe beispielsweise: F. MESSING, *De Nederlandse economie 1945–1980. Herstel, groei, stagnatie*, Bussum 1981, S. 25 u. 56; DE VRIES, *De Nederlandse economie*, S. 91.

142 NA, Centraal Archief van het Ministerie van Economische Zaken, 1944–1965, Eingangsnummer 2.06.087, Inv. Nr 477; *Rede betreffende de exportbevordering naar de dollargebieden, uit te spreken door de Minister van Economische Zaken Van den Brink ter gelegenheid van een bijeenkomst met vertegenwoordigers uit het bedrijfsleven*, 6. September 1949.

Griffiths folgert, dass die Rede Marshalls vom Juni 1947 selbstverständlich den Wirtschaftsproblemen noch kein Ende bereitet habe.<sup>143</sup> Die Auswirkungen der Marshallhilfe seien erst 1948 spürbar geworden, als die ersten Güter in den Niederlanden eintrafen. Darüber hinaus sei es schwierig wenn nicht unmöglich, die wirtschaftliche Bedeutung der Marshallhilfe zu messen.<sup>144</sup> Über die quantitative Auswirkung der Marshallhilfe auf die niederländische Wirtschaft ist wenig oder nichts veröffentlicht worden.<sup>145</sup> Es erscheint unglaubwürdig, dass ausschließlich die amerikanische Hilfe die Blüte der niederländischen Wirtschaft verursacht haben soll. Die beeindruckende Produktionssteigerung sei, so stellt Klemann fest, nach dem Krieg „der Einfachheit halber ein Wirtschaftswunder genannt worden, das, soweit ein Wunder der Erklärung bedarf, der Marshallhilfe zugeschrieben wurde.“<sup>146</sup>

Die Marshalldollars haben der niederländischen Wirtschaft zweifellos eine wichtige Stütze geboten, aber der Erfolg ist auch dadurch zu erklären, dass die Bedingungen dafür zum Teil bereits in den Niederlanden selbst existierten. Wie auch im restlichen Westeuropa war in den Niederlanden alles vorhanden: gut ausgebildete Arbeiter und ein ebensolches Führungspersonal, das Bewusstsein, dass große Anstrengungen geleistet werden mussten,<sup>147</sup> und – vor allem – ein Maschinenpark, der größer war als vor dem Krieg und während des Krieges.<sup>148</sup> Die Marshallhilfe setzte in dem Augenblick ein, in dem die industrielle Produktion ihr Vorkriegsniveau zum ersten Mal überschritt.<sup>149</sup> Lediglich die Dienstleistung breitete sich infolge der bis 1948 stagnierenden deutschen Wirtschaft in viel geringerem Tempo aus. Die Handelsflotte hatte bereits 1949 den Umfang von vor dem Krieg erreicht, auch wenn die Hafentätigkeiten und die internationale Binnenschifffahrt nur langsam in Gang kamen. Zwischen 1945 und 1950 wuchs die niederländische Wirtschaft allerdings ununterbrochen, und 1950 lag die industrielle Produktion bereits vierzig Prozent über dem Vorkriegsniveau.<sup>150</sup>

Für eine grundlegende Gesundung der Niederlande mussten jedoch auch die Behinderungen im Wirtschaftsverkehr mit Deutschland verschwinden. Dies ist ein weiterer, und womöglich auch der wichtigste Grund dafür, dass sich die niederländische Wirtschaft nach 1949 so stark entwickelte. Nach der Liberalisierung des Handels mit dem großen Nachbarn nahm der Export ‚fantastisch zu‘ und es entstand eine niederländische Forderung von mehr als dreihundert Millionen Gulden an Deutschland.<sup>151</sup> Der Export nach Deutschland nahm zwischen 1947 und 1950 von 58 auf 1.109 Millionen Gulden zu, ungefähr ebensoviel, wie

---

143 R.T. GRIFFITHS, *Het jaar 1947*, in: GRIFFITHS/SCHREGARDUS/TELKAMP/TIMMERMANS (Hrsg.), *Van strohalm tot strategie*, S. 15.

144 DE HAAN, *De invloed van het Marshall-plan op de Nederlandse economie*, S. 119.

145 FASE, *De Marshall-hulp opnieuw beschouwd*, S. 427.

146 KLEMANN, *Nederland 1938–1948*, S. 25.

147 VAN ROSSEM, *De Verenigde Staten*, S. 138.

148 KLEMANN, *Nederland 1938–1948*, S. 302 u. 574.

149 GRIFFITHS, *Het jaar 1947*, S. 115.

150 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 179.

151 J. WEMELSFELDER, *Enige aspecten van het actief saldo op de monetaire rekening met Duitsland*, in: *ESB*, 5. Juli 1950, S. 533-536, hier S. 533.

die gesamte Marshallhilfe zwischen 1948 und 1954 umfasste. Konkret bedeutete dies, dass die zusätzliche Nachfrage aus Deutschland zu einem Impuls von acht Prozent des Bruttoinlandprodukts führte.<sup>152</sup> Daraus kann der Schluss gezogen werden, dass die Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland von größerer Bedeutung gewesen ist als die Marshallhilfe. Der niederländische Export in die rasch wachsende deutsche Wirtschaft schnellte nach oben. Sein Anteil am Gesamtexport stieg von 5,9 Prozent im Jahr 1948 auf 20,6 Prozent im Jahr 1950.<sup>153</sup> Die *Economisch Statistische Berichten* zogen die richtige Schlussfolgerung: „Wenn wir über die jüngsten handelspolitischen Entwicklungen zwischen den Niederlanden und Deutschland schreiben, dann gibt es eigentlich nur ein einziges, alles beherrschendes Phänomen: die Liberalisierung.“<sup>154</sup>

### 1949-1957: ökonomische Hindernisse und niederländische politische Unterstützung für Deutschland

Mit der Liberalisierung des deutschen Imports und dem infolgedessen stark steigenden niederländischen Export zum großen Nachbarn war ein großer Schritt in Richtung auf die Normalisierung der niederländischen Wirtschaftsbeziehungen gemacht worden.<sup>155</sup> Der niederländische Anteil am deutschen Import stieg von 5,5 % im Jahr 1949 auf gut 11 % im Jahr 1950<sup>156</sup>, während dieser Anteil in der Zwischenkriegszeit lediglich in Ausnahmejahren 10 % betragen hatte.<sup>157</sup> Damit waren die Probleme in den Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern allerdings noch nicht ausgeräumt. Es folgte eine Periode explosiven Wachstums, die jedoch, nicht zuletzt durch Zahlungsschwierigkeiten auf deutscher Seite, instabil war, eine Situation, die bis 1951 anhielt.<sup>158</sup>

Die Liberalisierung des deutschen Imports im September 1949 fiel mit einer Abwertung des Guldens gegenüber dem Dollar zusammen, wodurch niederländische Produkte für Westdeutschland äußerst billig wurden. Da die Niederlande nun ihre landwirtschaftlichen Produkte in großem Maßstab an den großen Nachbarn importieren konnten, entwickelte sich dieser zum Motor für die niederländische Landwirtschaft.<sup>159</sup> Im September 1949 wurde Europa von einer umfangreichen Abwertungswelle getroffen. Man versuchte so, das Ungleichgewicht zwischen den Vereinigten Staaten und Europa auf monetärem Wege zu korrigie-

152 CBS, *Zeventig jaar statistiek in tijdreeksen*; eigene Berechnungen.

153 Ibid., S. 177.

154 WEMELSFELDER, *Enige aspecten van het actief saldo op de monetaire rekening met Duitsland*, in: *ESB*, 5. Juli 1950, S. 533–536, hier S. 533.

155 VAN ZANDEN, *Een klein land*, S. 177.

156 J.H. ZOON, *Aantekeningen: West-Duitsland als handelspartner*, in: *ESB*, 7. März 1951, S. 189–190, hier S. 189.

157 R.T. GRIFFITHS, *The Stranglehold of Bilateralism*, in: R.T. GRIFFITHS (Hrsg.), *The Netherlands and the integration of Europe 1945–195*, Amsterdam 1990, S. 1–26, hier S. 12.

158 WIELENGA, *Van vijand tot bondgenoot*, S. 31.

159 J. VAN MERRIËNBOER, *Mansholt. Een biografie*, Amsterdam 2006, S. 175.

ren. Am 18. September entschied sich England für eine Abwertung des Pfunds gegenüber dem Dollar um ca. 30 %.<sup>160</sup> Den Haag, das der Abwertungswelle nicht einseitig Widerstand entgegenzusetzen konnte, folgte einen Tag später mit dem gleichen Prozentsatz, ebenso wie Dänemark, der größte europäische Konkurrent beim Export von landwirtschaftlichen Produkten.<sup>161</sup>

Dadurch änderte sich das Handelsmuster zwischen den Niederlanden und Deutschland tiefgreifend. Vor dem Zweiten Weltkrieg war die niederländische Handelsbilanz mit Deutschland passiv gewesen. Noch im September 1949 hatten die Niederlande ein Defizit von 25 Millionen Gulden. Im Februar 1950 hatte sich die Lage vollständig gewandelt, und Deutschland verfügte in der bilateralen Handelsbilanz mit den Niederlanden über ein Defizit von mehr als 285 Millionen Gulden; drei Monate später war dieses auf 330 Millionen angewachsen.<sup>162</sup> Das war nicht nur die Folge der enormen Zunahme beim Export von niederländischen Konsumgütern. Einen ebenso großen Anteil daran hatte das unerwartete Wachstum des Transithandels. Dieser betrug Wemelsfelder zufolge 150 Millionen Gulden, und obgleich er nach einigen Monaten beschränkt wurde,<sup>163</sup> war klar, dass Maßnahmen ergriffen werden mussten, um dieses Ungleichgewicht zu korrigieren. Da die Währungslage noch nicht so beschaffen war, dass eine normale Währungsabrechnung möglich war, blieb ein bilaterales Gleichgewicht notwendig.

Dies war allerdings leichter gesagt als getan. Schon im September 1949 war die niederländische Position als Debitor nicht stark gewesen, jetzt aber, wo sich die Rollen umgekehrt hatten, zeigte sich, dass auch die niederländische Position als Kreditor nicht beeindruckend war. Beschränkende Importmaßnahmen von westdeutscher Seite schienen nicht undenkbar.<sup>164</sup> Das war für die Niederlande eine Bedrohung. Sicco Mansholt, Minister für Landwirtschaft, Fischerei und Lebensmittelversorgung, befürchtete, dass die Bundesrepublik unter dem Druck der deutschen Agrarlobby beschränkende Importrechte einführen werde.<sup>165</sup> Sein Kollege vom Wirtschaftsministerium, J.R.M. van den Brink, mit dem Mansholt zumeist im Clinch lag,<sup>166</sup> stimmte ihm zu und meinte, es müsse alles daran gesetzt werden, zu verhindern, dass der niederländische Import in Deutschland

---

160 Der Abschnitt über die Abwertung vom September 1949 stammt aus: J.M.M.J. CLERX, *Lieftincks financiële positie*, in: P.F. MAAS (Hrsg), *Parlementaire geschiedenis van Nederland na 1945. Deel 3. Het kabinet-Drees-Van Schaik (1948–1951). Band A: Liberalisatie en sociale ordening*, Nijmegen 1991, S. 189–357, hier S. 217–222, 252. Deutschland wertete übrigens nur um 20% ab. Siehe hierzu: Wemelsfelder, *Het herstel*, S. 63.

161 CLERX, *Lieftincks financiële positie*, S. 252. Die dänisch-niederländische Konkurrenz bestand vor allem auf dem Gebiet von Butter und Fleisch. Siehe beispielsweise: H.J. FRIETEMA, *Productie en prijsvorming op de Engelse markt van Nederlandsche, Deensche en Koloniale boter*, Haarlem 1937.

162 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 236.

163 WEMELSFELDER, *Het herstel*, S. 41.

164 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 237.

165 Ders, S. 237.

166 VAN MERRIËNBOER, *Mansholt*, S. 179.

erneut einer Quote unterworfen werde.<sup>167</sup> Daher beschloss Den Haag am 2. Februar 1950, ebenfalls seine Importe zu liberalisieren, sechs Monate nachdem Westdeutschland dies getan hatte. Nunmehr gab es eine nahezu vollständige beiderseitige Liberalisierung.<sup>168</sup>

Dennoch blieben die Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern infolge des bilateralen deutschen Defizits bei der Handelsbilanz unausgewogen. Über die Europäische Zahlungsunion (EZU) wurde eine Lösung gefunden. Diese hatte zum Ziel, durch eine Vereinfachung des Zahlungsverkehrs zwischen den teilnehmenden Ländern den Handel zu intensivieren.<sup>169</sup> Ein weiterer wichtiger Aspekt der EZU war, dass Währungsrechnungen, die zwischen zwei Ländern bestanden, nur als eine Methode der Buchhaltung verwendet wurden, auf deren Grundlage man eine Übersicht über die gesamte Zahlungsbilanz im Rahmen der EZU erhalten konnte. Auf diese Weise sollten Mitgliedstaaten keine Forderungen gegen einander, sondern nur gegen die EZU entwickeln. Alle Mitglieder erhielten eine Quote von 15 % ihres Gesamthandels im Jahr 1949.<sup>170</sup> Das Problem war nur, dass Westdeutschland riesige Finanzprobleme hatte. Darüber hinaus war seine EZU-Quote extrem niedrig und betrug ungefähr gerade so viel wie die der Niederlande, 320 Millionen Dollar, was eine Folge des Umstands war, dass die Quoten auf dem Jahr 1949 basierten, als der westdeutsche Handel noch sehr eingeschränkt gewesen war. Dadurch hatte Bonn seine Quote bereits im November 1950 verbraucht. Die Bundesregierung hatte nur zwei Optionen: Die EZU mit Gold oder Dollars zu bezahlen oder die Union zu verlassen.

Um dies zu verhindern, beschloss die OEEC, Westdeutschland einen Kredit von 120 Millionen Dollar zu geben, unter der Bedingung, dass Bonn seine Wirtschaftspolitik änderte, um die Unausgeglichenheit in seinem Handel aufzuheben. Bonn ließ das Defizit jedoch aus Angst von den Maßnahmen, die ergriffen werden müssten, um seinen Import zu beschränken, noch weiter anwachsen. Dies hatte zur Folge, dass Bonn im März 1951 zu drastischen Mitteln greifen musste. Der Liberalisierungsanteil des Imports, der 60 % betrug, musste begrenzt werden, „eine Bardepotpflicht von 50 vH des DM-Gegenwertes der für Importe beantragten Devisen eingeführt und schließlich die Ausgabe von Importlizenzen völlig eingestellt“ werden.<sup>171</sup> Stikker ließ in den niederländischen Medien einen Bericht kursieren, in dem ein hoher Beamte behauptete, die Bonner Politik weise eine „auffällige Ähnlichkeit“ mit der von Hitlers Minister Hjalmar Schacht aus den 1930er Jahren auf.<sup>172</sup> Andere warnten vor einer Rückkehr der Importdiskriminierung des Dritten Reiches.<sup>173</sup> Die Niederlande wurden durch das deutsche

---

167 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 237.

168 M.M.J. CLERX, *Nederland en de liberalisatie van het handels- en betalingsverkeer 1945–1958*, Groningen 1986, S. 62.

169 WEMELSFELDER, *Het herstel*, S. 58.

170 Ders., S. 58.

171 ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, S. 224. Auch: J. FAULENBACH, *Deutschland in den fünfziger Jahren*, Bonn 2003, S. 32–34.

172 H.J.G. BEUNDERS/H.H. SELIER, *Argwaan en profijt. Nederland en West-Duitsland 1945–1981*, Amsterdam 1983, S. 14–15.

173 ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, S. 224.

EZU-Defizit hart getroffen, und sie konnten darüber hinaus wenig daran ändern. Gleichzeitig verschlimmerte der Koreakrieg (1950-1953) die niederländischen Probleme mit der EZU. Als Land ohne Rohstoffe mussten sie diese importieren, wobei die Preise infolge der Koreakrise stark gestiegen waren. Der Preis der Endprodukte, die die Niederlande mit Hilfe der Rohstoffe produzierten und zum Teil exportierten, stieg hingegen mit Verzögerung und in geringerem Ausmaß.<sup>174</sup> Daneben importierten die Niederlande Kapitalgüter, die ebenfalls teurer geworden waren, und darüber hinaus exportierten sie vor allem Luxusgüter. Da hier die Nachfrage gering war, verschlechterte sich der Kontokorrent der niederländischen Zahlungsbilanz.

Ab März 1951 besserte sich die deutsche Position in der EZU jedoch erheblich, nicht zuletzt eine Folge des Koreakrieges, der die Nachfrage nach Industrieprodukten stark ansteigen ließ. „Die Rohstoffe, die zu Beginn der Koreakrise, als die Preise noch niedrig waren, eingeführt wurden, verließen nun nach ihrer Verarbeitung als Fertigwaren wieder die Bundesrepublik und stießen auf wachsende Nachfrage.“<sup>175</sup> Dadurch konnte Deutschland bereits im Mai 1951 seinen zusätzlichen OEEC-Kredit von 120 Millionen Dollar ablösen. Dies hatte günstige Auswirkungen auf die Niederlande: Durch die rasche Verbesserung der deutschen Zahlungsbilanzposition konnte der niederländische Export sein Niveau von 1950 wieder erreichen. Damit war die Krise in den deutsch-niederländischen Handelsbeziehungen vorüber. In den darauf folgenden Jahren sollte der Handel zwischen den beiden Ländern rasch zunehmen.

Einige Problempunkte blieben allerdings bestehen. Einer davon war die Rheinschifffahrt, ein Problem, das große wirtschaftliche und politische Spannungen zwischen den Niederlanden und Deutschland verursachte. Vor dem Krieg hatte die Rheinschifffahrt 48 % der niederländischen Dienstleistungsbilanz ausgemacht.<sup>176</sup> Nach dem Krieg stand die Wiederherstellung der Position Rotterdams vorläufig nicht auf der Tagesordnung. Die amerikanischen und britischen Besatzungsmächte gaben den deutschen Seehäfen den Vorzug. Auch die niederländische Rheinschifffahrt wurde diskriminiert. Nach der Gründung der Bundesrepublik hoffte Den Haag, dass diese Situation ein baldiges Ende finden würde, aber das war nicht der Fall. Besonders der Verkehr stromabwärts kam ausgesprochen langsam wieder in Fahrt. Stromaufwärts war das Bild etwas rosiger, aber auch dort blieben die Zahlen deutlich hinter denen des Jahres 1938 zurück.<sup>177</sup> Eine deutsch-niederländische Kommission zur Lösung des Problems wurde ins Leben gerufen, aber diese legte ihren Bericht erst 1956 vor.

Vor allem die niederländische Beteiligung an der deutschen Binnenschifffahrt verursachte zwischen Den Haag und Bonn viele Friktionen. Seit 1945 hatte sich die Lage kaum verändert: Die Schifffahrt zwischen Hamburg und Bremen war nahezu ausschließlich für Schiffe unter deutscher Flagge reserviert. Vor dem

---

174 CLERX, *Nederland en de liberalisatie*, S. 73.

175 ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, S. 225.

176 KLEMANN, *Nederland 1938–1948*, S. 356.

177 CBS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen 1800–1999*, Den Haag 2001; eigene Berechnungen.



Krieg waren niederländische Rheinschiffe darüber hinaus auch in Zentral- und Osteuropa aktiv gewesen. So traf dann die Teilung Deutschlands die niederländische Schifffahrt auch hart. In der ersten Hälfte des Jahres 1950 hatte die Hälfte der niederländischen Rheinflotte keine Arbeit.<sup>178</sup> Der größte Stolperstein war die Mannheimer Akte (1968), in der die freie Fahrt auf dem Rhein garantiert wurde. Bonn und Den Haag legten diese Bestimmung allerdings unterschiedlich aus. Bonn zufolge traf die Akte nur auf Schiffe zu, die die Grenze überquerten, während im innerdeutschen Transport nationale Regelungen gültig blieben. Den Haag forderte die freie Teilnahme.<sup>179</sup> Im Jahr 1954 wurde ein Kompromiss erzielt, in dem abgesprochen wurde, dass die niederländische und die deutsche Wirtschaft, in Anwesenheit von Regierungsvertretern, über Quoten für die niederländische Rheinschifffahrt im innerdeutschen Verkehr verhandeln sollten, die sowohl für den Rhein als auch für andere Wasserstraßen gelten sollten. Es kam aber nicht zu einem Abkommen, so dass die Probleme bis in die Mitte der fünfziger Jahre ungelöst blieben.<sup>180</sup> Erst 1955 erreichte der sich stromabwärts bewegende Verkehr, gemessen bei Lobith, sein Vorkriegsniveau, und nahm danach rasch zu.<sup>181</sup>

Ein anderes Problem, das erst nach den fünfziger Jahren gelöst wurde, war das der niederländischen Finanzbeteiligungen in Westdeutschland. Die niederländischen Investitionen im Deutschland der Vorkriegszeit waren umfangreich gewesen. Der Nederlandsche Bank zufolge beliefen sich diese im Jahr 1933 auf 1,5 Milliarden Gulden.<sup>182</sup> Die Schätzung von Stikker und Hirschfeld liegt bei 1.669 Millionen Reichsmark.<sup>183</sup> Ungefähr 80 % davon befanden sich in Westdeutschland.<sup>184</sup> Die *Foreign Direct Investments* von Unilever beliefen sich auf 417 Millionen Reichsmark,<sup>185</sup> während Royal Dutch Shell eine Beteiligung in Höhe von 120 Millionen Gulden an ihrer Tochtergesellschaft Rhenania-Ossag hatte.<sup>186</sup>

Für Den Haag war es von fundamentalem Interesse, diese Besitztümer zurückzuerhalten. Von besonderer Bedeutung war der Lastenausgleich. Erst im August

---

178 J. VERSEPUT, *Kamer van Koophandel en Fabriken voor Rotterdam 1928–1953*, Rotterdam 1955.

179 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 255.

180 VERSEPUT, *Kamer van Koophandel*, S. 254.

181 *Tweehonderd jaar staistiek in tijdreeksen 1800–1999*, Den Haag 2001; eigene Berechnungen.

182 WEMELSFELDER, *Het herstel*, S. 86.

183 HTK, Bijlagen 1948–1949. Nota stand van zaken met betrekking tot het Duitse vraagstuk 13061; BUZA, 912.230, Mappe 563. Duitsland West. Nederlandse verlangens inzake geallieerde politiek in Duitsland; nota Hirschfeld Deel I; *Nota Hirschfeld betreffende de geallieerde en de Nederlandse politiek ten aanzien van West-Duitsland*, 28. April 1949.

184 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 260

185 B. WUBS, *Unilever between Reich and Empire 1939–1945. International business and national war interests*, Rotterdam 2006, S. 50.

186 NA, Tweede Afdeling, Archief van het Commissariaat-Generaal van de Nederlandse Economische Belangen in Duitsland 1945–1949 (1950), Eingangsnummer 2.06.068, Inventarnummer 151; *Staat houdende een overzicht van de belangen van Nederlandse bedrijven in Duitse industriële objecten*, o.J.

1952 fasste die Bundesregierung einen endgültigen Entschluss, der auf einen Hebesatz von 50 % aller in Deutschland vorhandenen Vermögen hinauslief, zahlbar in dreißig jährlich wiederkehrenden Raten.<sup>187</sup> Dieses Geld war für eine ehrliche Aufteilung des Kriegsschadens in Deutschland bestimmt, eine Regelung, die in der Bundesrepublik zu einer heftigen Debatte führte.<sup>188</sup> Wichtiger für Den Haag und andere Länder mit großen finanziellen Beteiligungen in der Bundesrepublik war jedoch die Frage, inwiefern Unternehmen mit alliierterem Kapital von diesen zusätzlichen Belastungen ausgenommen waren. In dem schließlich geschlossenen Generalvertrag wurde trotz heftigen deutschen Widerstands festgelegt, dass Unternehmen, die zu 85 % oder mehr in alliierten Händen waren, sechs Jahre lang von dieser Abgabe befreit sein sollten, eine Erleichterung von 20 %.<sup>189</sup> Kein Wunder, dass das niederländische Außenministerium die Schlussfolgerung zog, dass die Angelegenheit zur Zufriedenheit geregelt sei,<sup>190</sup> auch wenn es noch bis 1960 dauern sollte, bis eine endgültige Regelung zustande kam.

Trotz dieser ökonomischen Probleme entpuppte sich Den Haag als glühender Befürworter der vollständigen Aufnahme Westdeutschlands in den westlichen Block. Den Haag sprach in den frühen fünfziger Jahren von einer positiven Integration: Westdeutschland sollte als gleichberechtigter Bündnispartner aufgenommen und durfte nicht als zweitrangiger Partner behandelt werden. Eine raue Behandlung Deutschlands und eine zu langsame Lockerung des Besatzungsstatus „könnten anti-westliche Ressentiments anfachen und die Beziehungen zum Westen unnötig belasten, ja sogar die Integration gefährden.“<sup>191</sup> Daher drängten die Niederlande auch regelmäßig bei den Besatzungsmächten auf „eine großzügige Behandlung“ der Bundesrepublik.<sup>192</sup> Gewiss, alliiertes Interventionsrecht sollte möglich bleiben, beispielsweise im Falle einer antidemokratischen Wende in Deutschland, aber die Betonung lag auf der Unterstützung der wenigen „politisch wertvollen Deutschen, die die Bedeutung der Zusammenarbeit mit dem Westen einsehen und diese für wünschenswert halten.“ Den Haag war auch einer der ersten Befürworter einer deutschen Wiederbewaffnung. Bereits Ende der vierziger Jahre rückte das deutsche Trauma der Niederlande in den Schatten der Angst vor dem Kommunismus.<sup>193</sup> Die Integration Westdeutschlands bedeutete die notwendige Verstärkung gegen die Sowjetunion.<sup>194</sup> Dass Deutschland in das westliche Bündnis integriert werden musste, stand für Den Haag aus Gründen der Sicherheit, aber gewiss auch aus ökonomischen Überlegungen außer Frage: Die Integration Westdeutschlands würde auch positivere Auswirkungen auf die

---

187 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 263. Siehe auch: Kleßmann, *Die doppelte Staatsgründung*, S. 190.

188 ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, S. 331–335.

189 WIELENGA, *West-Duitsland: partner uit noodzaak*, S. 264.

190 *Jaarboek van het Ministerie van Buitenlandse Zaken 1951/1952*, Den Haag 1952, S. 88.

191 WIELENGA, *Van vijand tot bondgenoot*, S. 43.

192 WIELENGA, *Van vijand tot bondgenoot*, S. 43.

193 BEUNDERS/SELIER, *Argwaan en profijt*, S. 15.

194 WIELENGA, *Van vijand tot bondgenoot*, S. 42.

wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Nachbarn haben. Fortwährend wies Den Haag darauf hin, dass es von größter Bedeutung sei, dass Deutschland seinen normalen Platz in Europa wieder einnehme, auch wenn alles, was in den beiden Deutschlands passierte, mit Misstrauen betrachtet wurde.<sup>195</sup> Für die Niederlande war eine Form der europäischen Zusammenarbeit ohne seinen wichtigsten Handelspartner nicht vorstellbar.<sup>196</sup> Griffiths merkt an: „The consistency and primacy of commercial considerations behind the drive of Dutch European policy is clear.“<sup>197</sup> Der Beitritt Deutschlands zur NATO im Jahr 1955 wurde in Den Haag begrüßt: Er deckte sich mit dem Haager Streben nach einer ökonomischen Integration der Bundesrepublik und nach Sicherheit im Atlantischen Bündnis.<sup>198</sup>

## Schlussfolgerungen

Bereits im Krieg war jeder, der etwas zu sagen hatte, davon überzeugt, dass ein Wiederaufbau Deutschlands nach der Kapitulation des Dritten Reiches unvermeidbar sei. Die letzten Monate des Zweiten Weltkriegs waren jedoch in den Niederlanden so schlimm, dass viele dem Ruf nach Rache und nach einem Aderlass Deutschlands nicht widerstehen konnten. Allerdings sahen viele in Den Haag rasch ein, dass eine Bestrafung Deutschland zu nichts führen werde und dass eine wirtschaftliche Gesundung Deutschlands die Priorität besitze. In der öffentlichen Meinung überlebten die Hassgefühle länger, und dadurch entstand ein Gegensatz zu einer Elite, der die breite Masse nicht vertraute. Daher wagte es das politische Den Haag nicht, dies einfach zu ignorieren und alles auf die Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zum großen Nachbarn zu setzen. Darüber hinaus wagte Den Haag es auch nicht, dies in Richtung der Alliierten zu tun, was in London, Washington, und im amerikanischen Hauptquartier in Deutschland Verwirrung stiftete.

Der Wiederaufbau Deutschlands und die möglichst rasche Normalisierung der Wirtschaftsbeziehungen zum großen Nachbarn ist eines der wichtigsten Ziele der verschiedenen niederländischen Nachkriegskabinette zwischen 1945 und 1949 gewesen. Die bestrafende Seite der Haager Politik gegenüber dem früheren Aggressor, die sich in der Forderung nach Reparationszahlungen und Annexionen äußerte, löste zwar in der Politik und in der Öffentlichkeit große Emotionen aus, aber in der Praxis waren die wirtschaftlichen Interessen bei den Beziehungen zu Deutschland ausschlaggebend. Kurz nach der Befreiung gab es in Den Haag ein großes Interesse an Gerechtigkeit und Genugtuung, aber schon bald waren dies

195 K. VAN WERINGH, *Altijd op de loer. Het beeld van Duitsland in de Nederlandse karikatuur 1871–2005*, Köln 2005, S. 87.

196 GRIFFITHS, *The Stranglehold of Bilateralism*, S. 10.

197 R.T. GRIFFITHS, PREFACE, in: Griffiths (Hrsg.) *The Netherlands and the integration of Europe*, S. IX–XII, hier S. XI.

198 HELLEMA, *Neutraliteit & Vrijhandel*, S. 191. Siehe beispielsweise auch: R. ROWAAN, *Two Neighbouring Countries and a Football Pitch. The Federal Republic of Germany and The Netherlands after the Second World War*, in: *Dutch crossing. A journal of Low Countries Studies*, 24, Nr. 1 (2000) S. 133–143.

nicht mehr als Lippenbekenntnisse. Wer die verschiedenen Memoranden, Archive und andere staatliche Berichte studiert, kann nur eine einzige Schlussfolgerung ziehen: Vor allem anderen wollte Den Haag, dass die Handelsbeziehungen zu Deutschland, die so ausschlaggebend für den eigenen Wiederaufbau waren, so schnell wie möglich wieder hergestellt wurden. Reparationszahlungen und Annexionen bedrohten dieses Streben und rückten dadurch bereits bald in den Hintergrund. Das heißt nicht, dass es darüber keine großen Debatten gegeben hätte, und Den Haag hat durchaus versucht, Reparationszahlungen und Annexionen zu erwirken, aber es hatte rasch erkannt, dass aus einer Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland mehr Profit zu ziehen war. Diese Überlegung erklärt die Politik, die in den ersten Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg gegenüber Deutschland geführt worden ist. Dennoch haftete der Politik weiterhin eine gewisse Ambivalenz an: Einerseits das Streben nach Genugtuung, andererseits die Notwendigkeit einer Gesundung Deutschlands.

Die Bedeutung Deutschlands für die Niederlande zeigt sich auch in den Exportzahlen der Nachkriegszeit. Lange Zeit war es für Den Haag nahezu unmöglich, mit Deutschland Handel zu treiben, das heißt: mit den vier Besatzungszonen, in die das Land nach der Kapitulation des Dritten Reiches aufgeteilt worden war. Dies führte unter anderem zu großen Problemen auf dem Kontokorrent. Sobald die Amerikaner im September 1949 den deutschen Import liberalisierten, schnellte der niederländische Export an den Nachbarn im Osten nach oben. Dies fiel mit dem Augenblick zusammen, in dem es mit den Niederlanden selbst auch stark bergauf ging. Letzteres wird in der Historiographie häufig aus dem Blick verloren. Es sind weitere quantitative Untersuchungen notwendig, um den Zusammenhang zwischen diesen beiden Faktoren festzustellen. In der Deutschlandpolitik der niederländischen Regierungen war auch die internationale Situation von großer Bedeutung. Da es bis 1947 unsicher blieb, wie sich diese entwickeln würde, blieb auch die Haager Politik unklar und ambivalent, auch wenn von Anfang an der Schwerpunkt überwiegend auf der Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland lag. Noch bis 1948 strebte Den Haag die wirtschaftliche Einheit Deutschlands an. Im gleichen Jahr erfuhr die niederländische Politik – nach der Sechsmächtekonferenz – allerdings eine Wende. Nun, da es sich herausgestellt hatte, dass die Vereinigten Staaten und Großbritannien entschlossen waren, Westdeutschland ökonomisch und politisch auf die Beine zu helfen, schloss sich Den Haag dieser Politik an. Die Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen wurde zu einer realistischen Perspektive, und gerade das war seit 1945 das alles beherrschende Element der niederländischen Deutschlandpolitik gewesen.

Die Liberalisierung des deutschen Imports vom September 1949 war ein wichtiger Schritt zur Normalisierung der niederländischen Handelsbeziehungen. Die Handelsbeziehungen blieben, unter anderem durch deutsche Probleme mit der Zahlungsbilanz, bis zum Sommer 1951 unausgeglichen. Ferner blieb auch die Rheinschifffahrt und die niederländische Beteiligung am innerdeutschen Transport bis zur Hälfte der fünfziger Jahre auf dem Niveau des Jahres 1938. Auch die Wahrung der niederländischen Kapitalinteressen in Deutschland und

das Einschalten der niederländischen Seehäfen führten zu politischen Spannungen. Gleichzeitig entpuppten sich die Niederlande politisch gesehen als glühender Befürworter einer vollständigen Integration Westdeutschlands in das westliche Bündnis. Wirtschaftliche Interessen scheinen dabei von mindestens ebenso großer Bedeutung gewesen zu sein wie politische Erwägungen und Sicherheitsgründe.



KEES VAN PARIDON

Geht es noch enger?

## Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und den Niederlanden nach 1945

Schon bald wieder in Fahrt...

Die Niederlande und Deutschland unterhalten schon seit sehr langer Zeit intensive Wirtschaftsbeziehungen zueinander. Seit dem Einsetzen der Industrialisierung in Deutschland um die Mitte des 19. Jahrhunderts erhielten diese Beziehungen eine neue Dimension. Der Rhein als Transportader sowie die sich ergänzende Wirtschaftsstruktur – die Niederlande eher ausgerichtet auf Handel, Finanzen und Landwirtschaft, Deutschland stärker orientiert in Richtung auf (Schwer-)Industrie – sorgten für intensive Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Ländern, wobei sich diese deutlich regional auf das Ruhrgebiet und Rotterdam konzentrierten. Für den An- und Abtransport von Produkten nach und aus Deutschland waren Rotterdam und der Rhein unverzichtbare Bindeglieder.

Nach dem Zweiten Weltkrieg kamen die Wirtschaftsbeziehungen anfänglich nur mühsam in Gang, aber in den fünfziger Jahren waren die traditionellen engen Beziehungen wieder vollkommen hergestellt. Mit der Wiederaufnahme der wirtschaftlichen Kontakte zwischen beiden Ländern, der Wiederherstellung der Währungskonvertibilität, der Anwendung multilateraler Spielregeln für Handel und finanzielle Beziehungen – in GATT und IWF – sowie den Vereinbarungen im OECD-Verbund als Ergebnis der Marshall-Hilfe und den in der EGKS gemachten Erfahrungen hatten sich die Wirtschaftsbeziehungen wieder mehr oder weniger normalisiert. Das Inkrafttreten des Vertrags von Rom am 1. Januar 1958 kann als die vorläufige Krönung der langen Periode der Wiederherstellung dieser Beziehungen nach dem Zweiten Weltkrieg betrachtet werden.

Mit dem Start der EWG im Jahr 1958 haben sich die grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen weiter intensiviert. Der vorliegende Beitrag zielt in erster Linie darauf ab, einen Überblick über diese Entwicklung zu verschaffen. Dies geschieht mittels einer Skizzierung der Entwicklungen auf dem Gebiet des Handels mit Waren, Dienstleistungen und der Direktinvestitionen. Auch unter dem Einfluss der europäischen Integration hat sich im Laufe der Zeit die Zusammenarbeit zwischen den Niederlanden und Deutschland auf immer mehr Gebieten intensiviert. Im Folgenden soll untersucht werden, inwieweit beide Länder auf diese Weise auch im Bereich der Wirtschaftsordnung sowie der Wirtschaftspolitik zunehmend Ähnlichkeiten entwickelt haben. Diese möglicherweise zunehmende Kongruenz kann auch mit der Tatsache zusammenhängen, dass beide Länder heute mit einer Reihe übereinstimmender Herausforderungen konfrontiert werden. Man denke beispielsweise an die demografischen Veränderungen mit einer Überalterung der Bevölkerung und einer gleichzeitig schrumpfenden berufstätigen Bevölkerung, an die Globalisierung und die technologische Ent-

wicklung, die die Stellung von immer mehr gesellschaftlichen Gruppen bedroht, besonders auch die der schlechter Ausgebildeten, sowie an die europäische Integration.

In der Vergangenheit wurde die europäische Integration besonders stark betont. Nach 50 Jahren ist der integrierte Markt ein Stück näher gerückt. Es gibt eine gemeinsame europäische Währung (zumindest in 16 Ländern), es gibt die Wirtschafts- und Währungsunion, es gibt eine europäische Wettbewerbspolitik, und auch auf sozialer und regionaler Ebene sind Schritte unternommen worden. Im Rahmen der Vereinbarungen von Lissabon aus dem Jahr 2000, die zum Ziel hatten, die Europäische Union wettbewerbsfähiger zu machen, ist der Versuch unternommen worden, eine gemeinsame und breit angelegte sozioökonomische europäische Politik zu erreichen. Lange Zeit schien dieser Weg problemlos zu sein, aber in den vergangenen Jahren weist er zunehmend Unebenheiten auf. So war es zuweilen schwierig, neue Vereinbarungen zu treffen, und wenn ein neues europäisches Abkommen zustande kam, das eine bessere Abstimmung der Aktivitäten innerhalb der Europäischen Union ermöglichen sollte, sprachen sich die Wähler in verschiedenen Referenden dagegen aus.

Hinzu kommt, dass in einer Reihe von EU-Mitgliedstaaten, wie Großbritannien, Frankreich, Spanien, Italien und Deutschland, eine stärkere Betonung von Regionalisierung und Dezentralisierung zu spüren ist. Auch in kleineren Ländern wie Belgien zeigt sich diese Entwicklung. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, die von Unterschieden in Sprache und Kultur bis zu Unterschieden in der Wirtschaftsleistung, Bevölkerungsentwicklung und Zukunftsperspektive reichen. Darüber hinaus stellen sich die stärkeren Regionen zunehmend die Frage, ob sie auch in Zukunft weiterhin zu den schwächeren etwas beisteuern sollen, während die schwächeren Regionen ihrerseits oft das Gefühl haben, dass ihre schwierige Lage etwas mit unlauteren Machtverhältnissen zu tun hat. So wird dann auch verstärkt nach eben jener politisch-geographischen Ordnung gesucht, bei der die Wirtschaftskraft einer Region und die politisch-administrative Fähigkeit sich so weit wie möglich decken, um den Wohlstand ihrer Bürger zu wahren und wenn möglich zu steigern. Im vorliegenden Beitrag gilt das Interesse dieser Entwicklung, indem untersucht wird, ob eine engere Zusammenarbeit zwischen den Niederlanden und Deutschland, und hier besonders dem Bundesland Nordrhein-Westfalen, eine erstrebenswerte Option ist.

## Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland, 1945–2007

Im nachfolgenden Abschnitt werden innerhalb der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland in der Zeit zwischen 1945 und 2007 einige relevante Entwicklungen beleuchtet. Dabei geht es um den Handel von Waren, Dienstleistungen sowie um Direktinvestitionen und den Wechselkurs.<sup>1</sup>

---

1 Die Daten stammen für den Handel mit Waren und Dienstleistungen von Statline und vom CBS sowie von Destatis, mit Blick auf die Zusammensetzung des Handels von



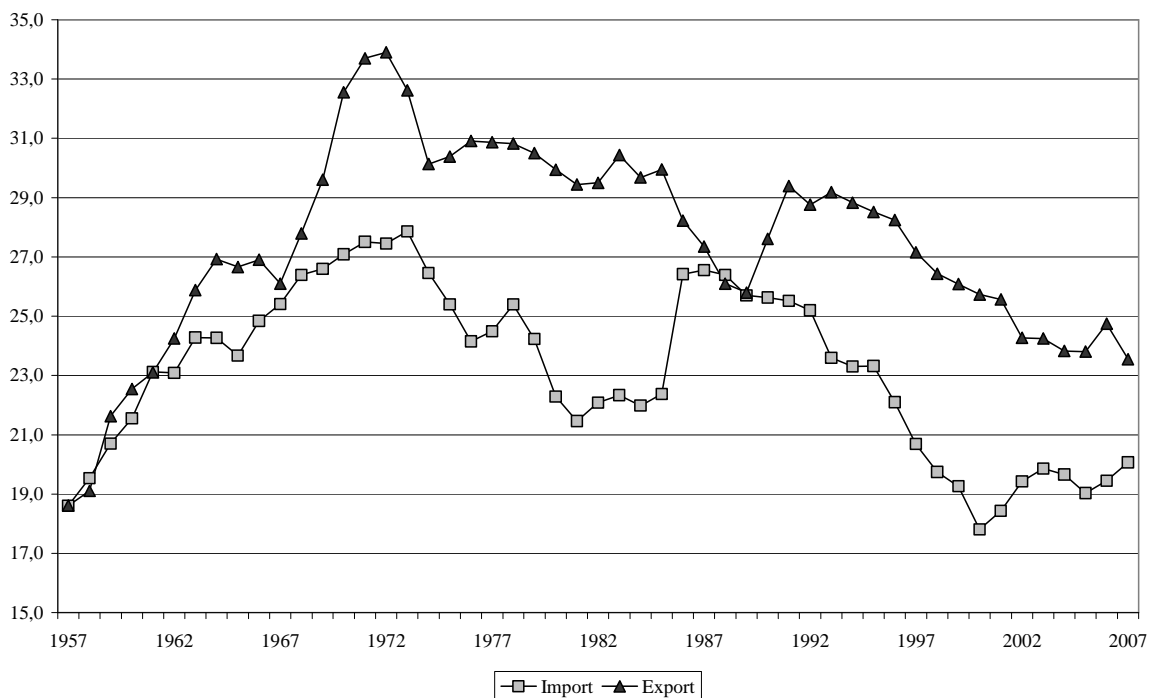
## Der Warenhandel

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung des Warenhandels zwischen den Niederlanden und Deutschland in den vergangenen 50 Jahren aus niederländischer Sicht. Dabei fallen mehrere Dinge auf. Zunächst gibt es bis Mitte der siebziger Jahre einen immer größeren Anteil Deutschlands sowohl am niederländischen Im- als auch am Export. Während des gesamten Zeitraums war Deutschland bei weitem der wichtigste Handelspartner der Niederlande, in großem Abstand gefolgt von Belgien bzw. Großbritannien und Frankreich. Die Wiederherstellung der Wirtschaftsbeziehungen, das starke Wachstum beider Ökonomien (nicht umsonst sind Wirtschaftswunder und Wiederaufbau immer noch geflügelte Worte) sowie die Durchführung der europäischen Integration haben hierzu sicherlich beigetragen.

In diesem Zusammenhang sind zwei Anmerkungen notwendig. Besonders beim Export darf der Einfluss der Höhe des Energiepreises nicht unterschätzt werden. So wirkte sich das schnelle Ansteigen des Energiepreises Mitte der siebziger Jahre positiv auf den Exportanteil aus, und der darauffolgende Rückgang Mitte der achtziger Jahre negativ. Daneben fällt die Auswirkung der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1990 auf, mit ihrem sehr starken Ansteigen der Nachfrage in Deutschland und damit auch der Exporte nach Deutschland.

Aus deutscher Perspektive sind die Handelsbeziehungen zu den Niederlanden

**Abb. 1: Der Anteil Deutschlands am niederländischen Im- und Export**



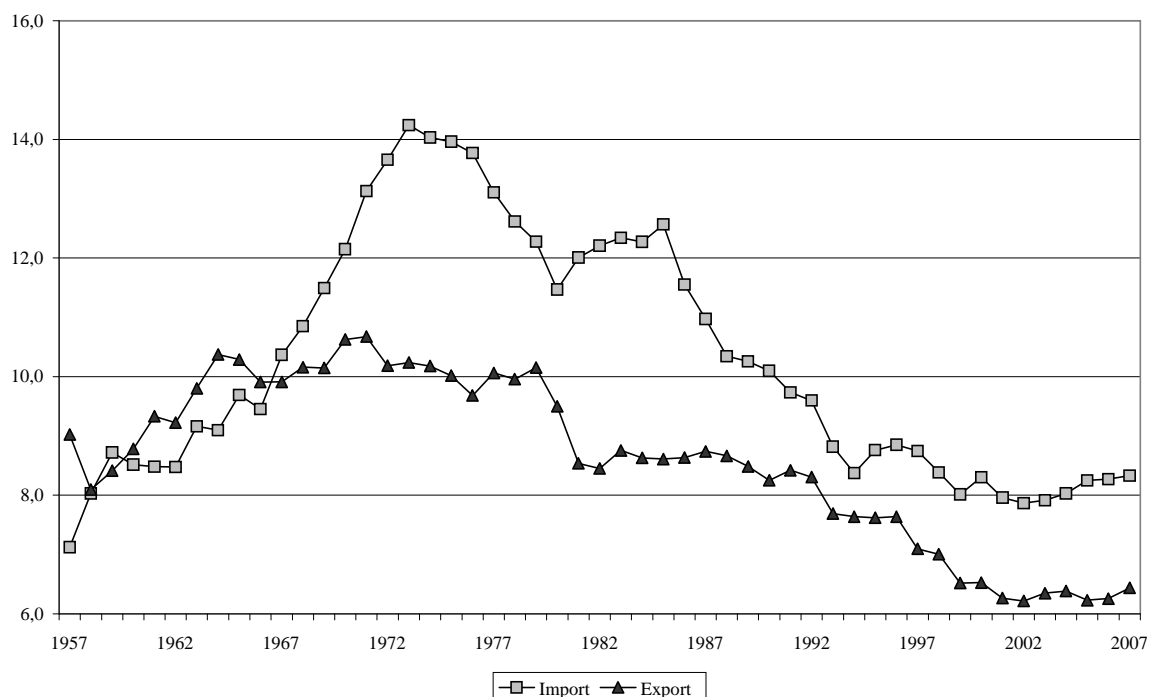
der OECD. Die Angaben zu Direktinvestitionen stammen von der Nederlandsche Bank und der Deutschen Bundesbank.

wichtig, aber lange nicht so dominant wie aus niederländischer Sicht. Auch hier fällt die ständige Zunahme des niederländischen Anteils bis Mitte der siebziger Jahre auf sowie der Einfluss der Fluktuationen des Öl- und Dollarpreises. In den vergangenen Jahren waren die Anteile praktisch stabil (Abb. 2).

Abgesehen vom Umfang des Handels zwischen den beiden Ländern fallen zwei weitere Dinge auf, nämlich die Zusammensetzung der Handelsströme und deren regionale Verbreitung über Deutschland.

Bei der Zusammensetzung der Handelsströme in beide Richtungen ist auffällig, dass der niederländische Export, speziell der nach Deutschland, von dem anderer Nachbarländer Deutschlands abweicht. Ausgehend von der Tatsache, dass über einen längeren Zeitraum betrachtet mit dem Steigen des Pro-Kopf-Einkommens in einem Land der Anteil industrieller Produkte in der Produktion und

**Abb. 2: Anteil der Niederlande am deutschen Im- und Export**



damit auch im Export zunimmt, müsste für eine hochentwickelte Wirtschaft wie die der Niederlande dann gelten, dass die industriellen Produkte am Export nach Deutschland einen hohen Anteil haben. Um dies messen zu können, hat man, gemäß der üblichen SITC-Einteilung<sup>2</sup>, zwischen Agrarprodukten, Rohstoffen und Energie (im Nachfolgenden als Basisprodukte bezeichnet) einerseits und industriellen Produkten (Chemie, Maschinen, Transportmittel, Konsumartikel u.ä.) andererseits unterschieden. Tabelle 1 gibt in einer einzigen Zahl das Verhältnis zwischen industriellen und Basisprodukten wieder. Es ist deutlich, dass beim niederländischen Import und vor allem beim niederländischen Export der Anteil industrieller Produkte geringer ist als beim Außenhandel vergleichbarer Länder.

2 Standard International Trade Classification, die gebräuchlichste kategoriale Klassifikation für den internationalen Handel.

**Tab. 1: Zusammensetzung der Handelsströme: Anteil an Industrieprodukten (SITC 5–8) in Bezug auf den Gesamtimport- und Export, 2006**

	Niederlande	Deutschland
Gesamtexport	67.8	91.0
Gesamtimport	69.5	76.9
Export aus den NL nach D, Import in D aus den NL		58.3
Import in den NL aus D, Export aus D in die NL		80.6

Quelle: OECDstat.

Diese Beobachtung gilt noch stärker für den Export nach Deutschland. Gewiss, die Niederlande verfügen über Erdgas, Rotterdam ist ein wichtiger Zufuhrhafen für Rohöl, welches dort auch raffiniert wird, und es gilt weiterhin unvermindert, dass die niederländische Landwirtschaft eine starke Position hat, aber auch dann fällt auf, dass die Niederlande in ihrem Exportpaket einen relativ geringen Anteil an Industriegütern aufweisen. Diese Beobachtung ist schon früher gemacht worden<sup>3</sup>, aber es hat sich in den vergangenen 25 Jahren wenig daran geändert. Zwar hat sich die Relation doch zugunsten der Industrieprodukte verbessert, aber auch jetzt noch springt die abweichende Position der Niederlande ins Auge. Der Kommentar von damals, dass Erdgas und Öl einmal aufgebraucht sein würden und dass man bei Agrarprodukten das Auftauchen neuer Konkurrenten berücksichtigen müsse, ist immer noch relevant.

Tabelle 2 gibt die Zusammensetzung des Exportpakets aller Nachbarländer Deutschlands wieder, wiederum über den Anteil der Industrieprodukte am Gesamtexport. Der Anteil ist innerhalb des niederländischen Exports nach Deutschland bedeutend niedriger als im Export der anderen Nachbarländer. Nur Dänemark liegt ähnlich niedrig, die übrigen Länder verfügen in ihrem Export nach Deutschland über einen erheblich höheren Anteil an Industrieprodukten.

Eine zweite Beobachtung bezüglich des Warenhandels betrifft die regionale Verteilung des niederländischen Handels mit Deutschland. Es ist seit jeher bekannt, dass das Bundesland Nordrhein-Westfalen da die bei weitem wichtigste Rolle spielte. Auf dieses Land konzentrierte sich der niederländische Handel am stärksten, wie auch die in Anmerkung 3 zitierten Untersuchungen zeigen. Auch im Jahr 2006 ist, wie in Tabelle 3 dargestellt, die Bedeutung Nordrhein-Westfalens immer noch groß.

3 Siehe Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, *Onder invloed van Duitsland. Een onderzoek naar de gevoeligheid en kwetsbaarheid van de betrekkingen tussen Nederland en Duitsland*, Rapport 23, Sdu, 's Gravenhage 1982, u. C.W.A.M. VAN PARIDON/E.K. GREUP/A. KETTING, *De handelsbetrekkingen tussen Nederland en de Bondsrepubliek Duitsland*, WRR Voorstudies 30, Sdu, 's Gravenhage 1982.

**Tab. 2: Zusammensetzung der Handelsströme von Nachbarländern Deutschlands: Anteil an Industrieprodukten (SITC 5–8) in Bezug auf den Gesamtexport, 2006**

	Gesamtexport	Anteil von Industrieprodukten am Export nach Deutschland
Schweiz	93.4	92.4
Tschechien	52.4	90.5
Polen	82.8	83.5
Belgien	79.5	83.4
Frankreich	81.0	82.7
Schweden	79.9	78.9
Österreich	82.7	78.7
Dänemark	73.8	65.7
Niederlande	67.8	58.3

Quelle: OECDstat.

**Tab. 3: Umfang des Imports aus den Niederlanden in die deutschen Bundesländer und des Exports in die Niederlande aus den deutschen Bundesländern, 2006**

	Import aus den NL (Gewicht)	Import aus den NL (Wert)	Export in die NL (Gewicht)	Export in die NL (Wert)	Brutto sozial produkt
Nordrhein-Westfalen	54.2	42.1	54.0	28.0	21.8
Hessen, Rheinland-Pfalz u. Niedersachsen	22.8	23.8	21.3	21.2	23.1
Norden: Hamburg, Bremen u. Schleswig-Holstein	11.3	11.4	4.2	4.6	7.8
Süden: Baden-Württemberg u. Bayern	7.7	16.3	11.3	24.7	32.4
Osten: Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen	4.0	6.5	9.3	21.5	14.9

Quelle: Destatis.

Erläuterung: Gewicht in Kilogramm, Wert und Bruttosozialprodukt in Euro.

Auch 2006 ist der niederländische Handel immer noch stark auf den Westen Deutschlands ausgerichtet. Gut ein Fünftel des deutschen Bruttosozialprodukts gehen auf das Konto Nordrhein-Westfalens. Vor dreißig Jahren gehörte das Land mit Blick auf das Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung zu den reicheren Bundesländern. Heute ist das Einkommen deutlich unter dem deutschen Durchschnitt angesiedelt. Vom Gesamtimport (in Geld ausgedrückt) aus den Niederlanden gehen 42 % nach Nordrhein-Westfalen. Dieser Prozentsatz lag Mitte der siebziger Jahre übrigens bei 50 %. Bei der Verteilung nach Gewicht liegt der Anteil sogar weit über 50 %. Auch bei den Exporten aus Deutschland weist Nordrhein-West-

falen einen überdurchschnittlichen Anteil auf. Die Anteile der Bundesländer, die auf der zweiten Tabellenebene folgen (Niedersachsen, Bremen, Hamburg, Hessen und Rheinland-Pfalz) decken sich mehr oder weniger mit ihrem jeweiligen Anteil am deutschen Gesamtbruttosozialprodukt. Bei der dritten Tabellenebene (Süd- und Ostdeutschland) zeigt sich ein unterdurchschnittlicher Anteil der Niederlande an ihrem Im- und Export. Besonders mit Blick auf Süddeutschland ist dies eine Warnung. Dort ist das Wachstum in den vergangenen 30 Jahren überdurchschnittlich gewesen, wobei Im- und Export gerade dieser Bundesländer stark zugenommen haben. Wahrscheinlich haben die Niederlande dort Chancen nicht genutzt. Dies gilt möglicherweise auch für Ostdeutschland, aber dort fällt auf, dass beim Export aus den neuen Bundesländern in die Niederlande ein beträchtlicher Anteil realisiert wird, und allgemein gilt, dass die Niederlande insgesamt beim Im- und Export der neuen Länder sehr gut dastehen.

Kurz gesagt, hinsichtlich des Warenhandels zwischen den Niederlanden und Deutschland fällt auf, dass der Umfang erheblich ist, dass Deutschland auf alle Fälle für die Niederlande der wichtigste Partner war und ist, dass bei der Zusammensetzung des Handels, vor allem beim niederländischen Export nach Deutschland, Industrieprodukte weniger stark präsent sind als man von einer so hoch entwickelten Ökonomie erwarten sollte und dass der Handel immer noch überdurchschnittlich stark auf Nordrhein-Westfalen ausgerichtet ist.

## Handel mit Dienstleistungen

Ogleich oft behauptet wird, dass der Im- und Export von Dienstleistungen noch schneller zunimmt als der von Waren, wird dies nicht durch die niederländischen und deutschen Zahlen belegt. Gewiss, der Umfang nimmt rasch zu, aber über einen längeren Zeitraum betrachtet ist das Wachstum mit dem des Warenhandels vergleichbar. In beiden Ländern ist der Anteil des Dienstleistungshandels gegenüber dem Warenhandel recht konstant und liegt bei 20 % des gesamten Handels mit Waren und Dienstleistungen. Gelegentlich steigt der Anteil, aber zu anderen Zeiten sinkt er dann wieder. Dies kann beispielsweise mit steigenden Ölpreisen zusammenhängen, durch die der Wert des Warenhandels vergleichsweise stärker zu- und der Anteil der Dienstleistungen wieder abnimmt.

Wenn wir unsere Aufmerksamkeit im Folgenden der bilateralen Beziehung zwischen den Niederlanden und Deutschland zuwenden, dann gibt es für die Zeit von 2003-2006 beim niederländischen Zentralbüro für Statistik (Centraal Bureau voor de Statistiek, CBS) nur online-Daten. Diese Daten zeigen, dass sich der Anteil Deutschlands am gesamten Im- und Export von Dienstleistungen über diesen Zeitraum hinweg auf rund 13 % belief – wichtig, aber sicherlich nicht so dominant wie beim Warenhandel. Daten der Nederlandsche Bank für das Jahr 2007 zeigen einen vergleichbaren Prozentsatz, nämlich gut 15 % beim Export und gut 13 % bei Import von Dienstleistungen.<sup>4</sup>

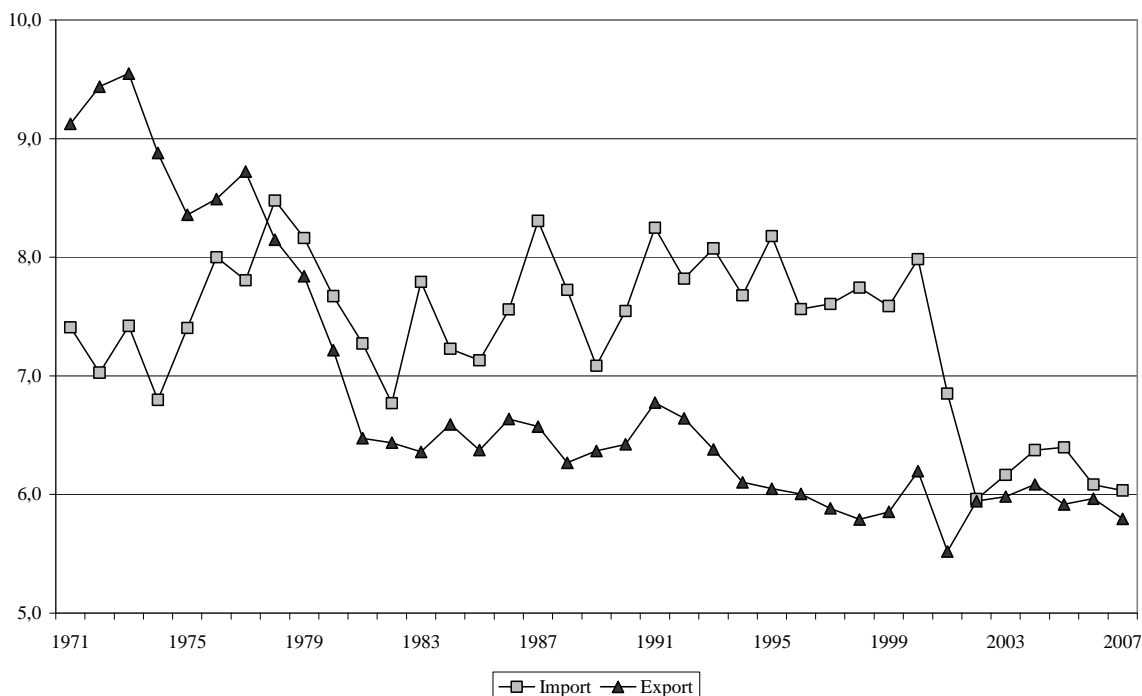
---

4 Angaben von der DNB, dem Autor auf Anfrage zur Verfügung gestellt.

Aus deutscher Perspektive fällt auf, dass der niederländische Anteil am Im- und Export von Dienstleistungen im Laufe der Zeit abgenommen hat, wie Abbildung 3 deutlich zeigt. Neben Zeiten der Stabilität gibt es auch mehrere Perioden, in denen es – zuweilen starke – Rückgänge gegeben hat. Zur Zeit liegt der Anteil bei ca. 6 % (Abb. 3).

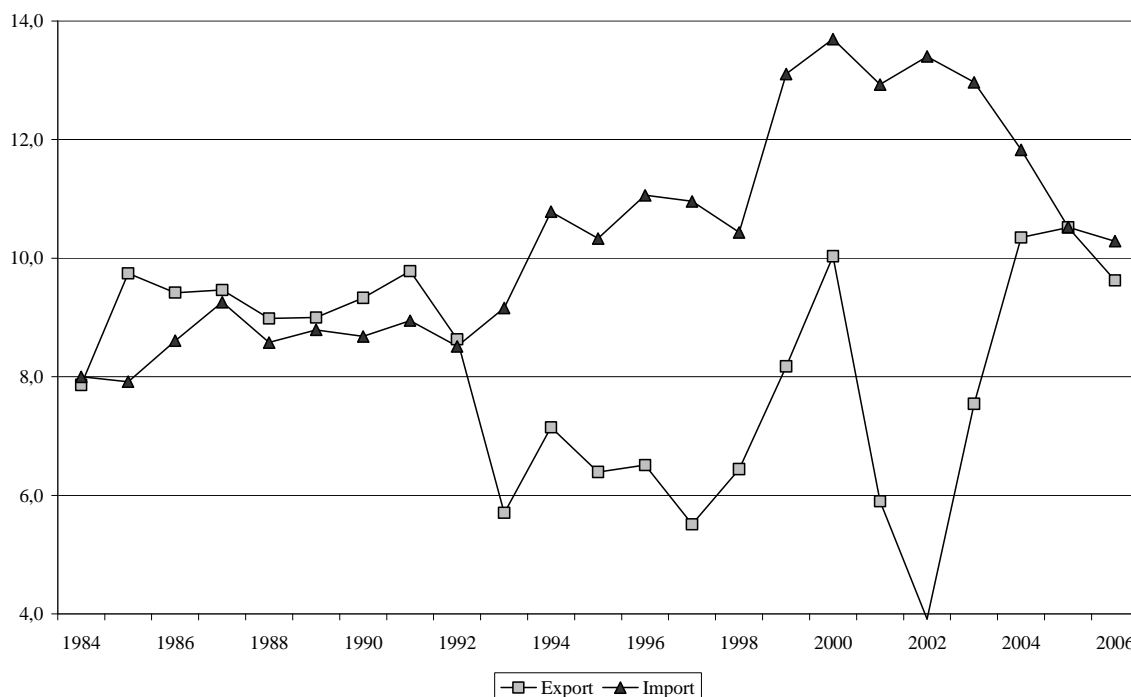
Es wäre interessant, auch für den Im- und Export von Dienstleistungen zu untersuchen, wie hier die regionale Aufteilung auf die deutschen Bundesländer aussieht, aber diese Zahlen sind, soweit bekannt, nicht veröffentlicht worden.

**Abb. 3: Anteil der Niederlande am deutschen Im- und Export von Dienstleistungen**



## Direktinvestitionen

Bei den Direktinvestitionen zeigt sich, dass aus niederländischer Perspektive der Anteil Deutschlands sowohl bei den ausgehenden als auch bei den eingehenden Investitionen in den vergangenen Jahren von 8 auf 10 % leicht zugenommen hat (Abb. 4). Auffällig sind dabei die starken Fluktuationen, besonders bei den ausgehenden Direktinvestitionen. Bei den ausgehenden Investitionen nach Deutschland fällt auf, dass diese zunehmend auf Investitionen im Dienstleistungssektor ausgerichtet sind. Im Jahr 2006 betrug der Anteil der Dienstleistungen 72 %, der für die Industrie 28 %. Umgekehrt ist die Ausrichtung auf die Dienstleistungen

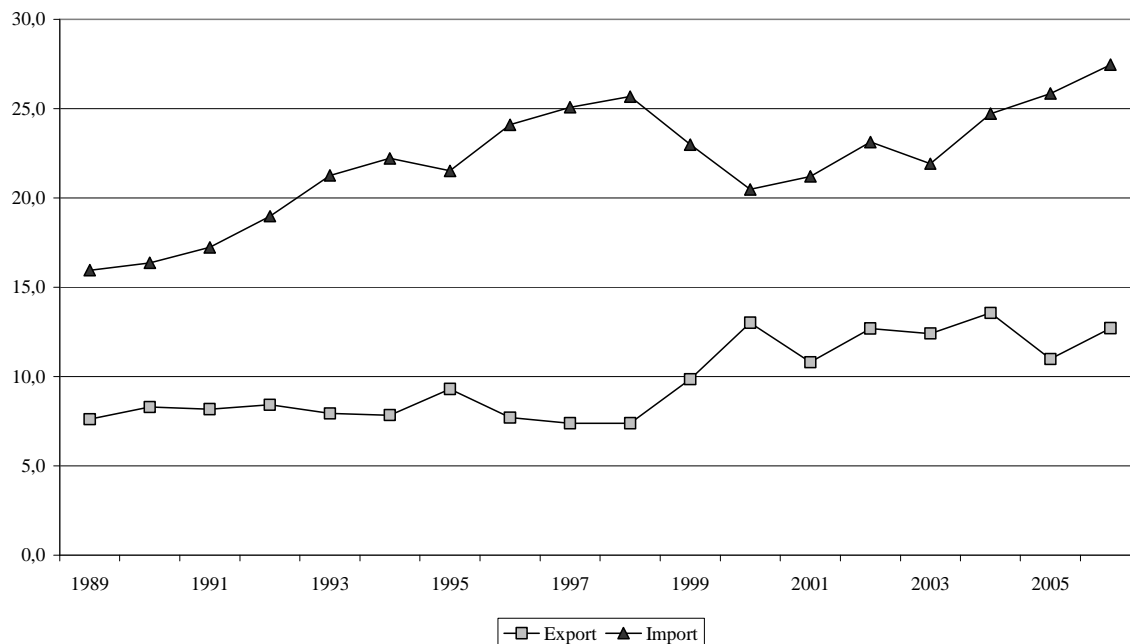
**Abb. 4: Anteil Deutschlands an den niederländischen Direktinvestitionen**

noch stärker. Von den eingehenden Investitionen aus Deutschland sind 79 % auf Dienstleistungen und 21 % auf Industrie ausgerichtet.<sup>5</sup>

Aus deutscher Perspektive ist eine leichte Zunahme des niederländischen Anteils bei den Direktinvestitionen in Deutschland zu erkennen, sowohl bei den ausgehenden als auch bei den eingehenden Investitionsströmen.<sup>6</sup> Im Gegensatz zu den zuvor festgestellten starken Fluktuationen ist der niederländische Anteil an den deutschen ein- und ausgehenden Direktinvestitionen viel stabiler (Abb. 5). Bei den eingehenden Investitionen nehmen die Niederlande mit rund 25 % der Gesamtinvestitionen eine herausragende Position ein. Im Einklang mit den Ergebnissen aus niederländischer Perspektive gilt auch hier, dass bei den ausgehenden Investitionen aus Deutschland in die Niederlande der Anteil der Dienstleistungen mit über 80 % sehr hoch ist. Umgekehrt gilt bei den aus den Niederlanden eingehenden Investitionen in Deutschland, dass hier der Anteil der Dienstleistungen 65 % beträgt. Das deutet darauf hin, dass die Direktinvestitionen in beide Richtungen eher auf Begünstigung von Verkauf und Dienstleistungen als auf Produktion ausgerichtet sind. Diese Beobachtung gilt im Übrigen für alle hoch entwickelten Länder. Allerdings ist bei den ausgehenden Investitionen in die USA der Anteil der Industrie deutlich höher. Dies trifft in noch stärkerem Maße auf die Investitionen in Regionen außerhalb des OECD-

5 Diese Daten stammen von der DNB, teilweise im Statistisch Bulletin veröffentlicht, teilweise auf Anfrage des Autors von der DNB zur Verfügung gestellt.

6 Die Daten für Deutschland stammen von der Deutschen Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, Frankfurt 2008 und von der Website der Deutschen Bundesbank.

**Abb. 5: Anteil der Niederlande an den deutschen Direktinvestitionen**

Gebietes zu. Dort überwiegt weitaus stärker die Betonung der Investitionen in der Industrie.

Es wäre interessant, für die Direktinvestitionen zu untersuchen, wie die regionale Aufteilung auf die deutschen Bundesländer aussieht, aber auch hier gilt, dass diese Zahlen, soweit bekannt, nicht veröffentlicht worden sind.

In den vergangenen 20 Jahren haben die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen stark zugenommen, besonders nach der weitreichenden Liberalisierung der Finanzmärkte Ende der 80er Jahre. Aus diesem Blickwinkel fällt auf, dass die Anteile der Niederlande bzw. Deutschlands an den eingehenden und ausgehenden Investitionsströmen leicht ansteigen. Außerdem wurde festgestellt, dass es in beiden Ländern zu einer Verschiebung des Ziels der Direktinvestitionen kommt. Man orientiert sich zunehmend in Richtung auf den Dienstleistungssektor und immer weniger auf die Industrie. Dies spiegelt eine Entwicklung wider, bei der die Produktion – vermutlich aufgrund der vorteilhaften Größenordnung – auf einige Standorte konzentriert wird, und Investitionen in anderen Ländern eher für Logistik und Service eingesetzt werden.

## Die Stellung Rotterdams

Es wurde bereits erwähnt, dass im Handel Deutschlands mit dem Rest der Welt, besonders mit den nicht-europäischen Gebieten, der Rotterdamer Hafen ein wichtiges Kettenglied ist. Im Jahr 2006 betrug die Zu- und Ausfuhr per Binnenwasserstraße, Schiene und Straße insgesamt fast 136 Millionen Tonnen. Davon machten der deutsche Im- und Export 84 Millionen Tonnen aus. Insgesamt



wurden in Rotterdam 407 Millionen Tonnen umgeschlagen.<sup>7</sup> Das impliziert, dass gut 20 % des gesamten Güterstroms im Rotterdamer Hafen unmittelbar mit Deutschland in Zusammenhang stand. Daneben geht ein erheblicher Teil der Produkte, die im Rotterdamer verarbeitet werden – man denke an die petrochemische Industrie – ebenfalls Richtung Deutschland. Umgekehrt, aber in geringerem Umfang, werden Produkte aus Deutschland im Rotterdamer Hafen bearbeitet und anschließend weitertransportiert. Wie gesagt, mindestens 84 Millionen Tonnen, die aus Deutschland stammen oder für Deutschland bestimmt sind, werden über den Rotterdamer Hafen transportiert.

Wie viel das ist, wird klar, wenn man sich anschaut, was in Hamburg und Bremen umgeschlagen wird. Im Jahr 2006 betrug der gesamte Umschlag in Hamburg 135 Millionen Tonnen, in Bremen 65 Millionen. Ein Teil davon ist für Länder wie Polen und Tschechien sowie für Länder rund um die Ostsee bestimmt. Leider waren keine präzisen Angaben über den genauen Anteil Deutschlands zu finden. Angenommen, der Anteil des Hinterlandtransports in Hamburg am Gesamtumschlag ist vergleichbar mit dem in Rotterdam, nämlich ein Drittel, und dieser Teil wäre ausschließlich für Deutschland bestimmt, dann führt das zu einem Umschlag von ungefähr 45 Millionen Tonnen. Das ist etwas mehr als die Hälfte der Leistung Rotterdams. Damit wird die Bedeutung des Rotterdamer Hafens für Deutschland erneut unterstrichen.

Diese Bedeutung gilt natürlich um so mehr, wenn man die Ströme aus dem bzw. in das Bundesland Nordrhein-Westfalen betrachtet. Für Rotterdam ist festzustellen, dass ein umfangreicher Teil seiner Umschlagkapazität in direktem Zusammenhang zur Wirtschaft dieses Bundeslandes steht, aber umgekehrt gilt natürlich auch, dass der Rotterdamer Hafen für Nordrhein-Westfalen entscheidend für die Realisierung seines Warenhandels mit europäischen und besonders mit außereuropäischen Ländern ist.

## Spielt die Globalisierung eine Rolle?

Überall sind in Beschreibungen weltweiter Trends und Entwicklungen Internationalisierung und Liberalisierung der Wirtschaft präsent – auch Globalisierung genannt.<sup>8</sup> Es wird oftmals behauptet, es handele sich hier um eine normale Entwicklung, vergleichbar mit Prozessen, die seit dem nun schon einige Jahrhunderte zurückliegenden Einsetzen der kapitalistischen Entwicklung aufgetreten seien. Dank dieser Entwicklung sei es möglich gewesen, Vorteile der Produktion in großem Maßstab sowie eine bessere Arbeitseinteilung zu realisieren, wodurch der Wohlstand habe zunehmen können. Natürlich sei dies mit dem Verlust von Arbeitsplätzen in bestimmten Berufen und Sektoren einhergegangen, demgegenüber seien jedoch andernorts in anderen Betrieben oder Sektoren neue Stellen

---

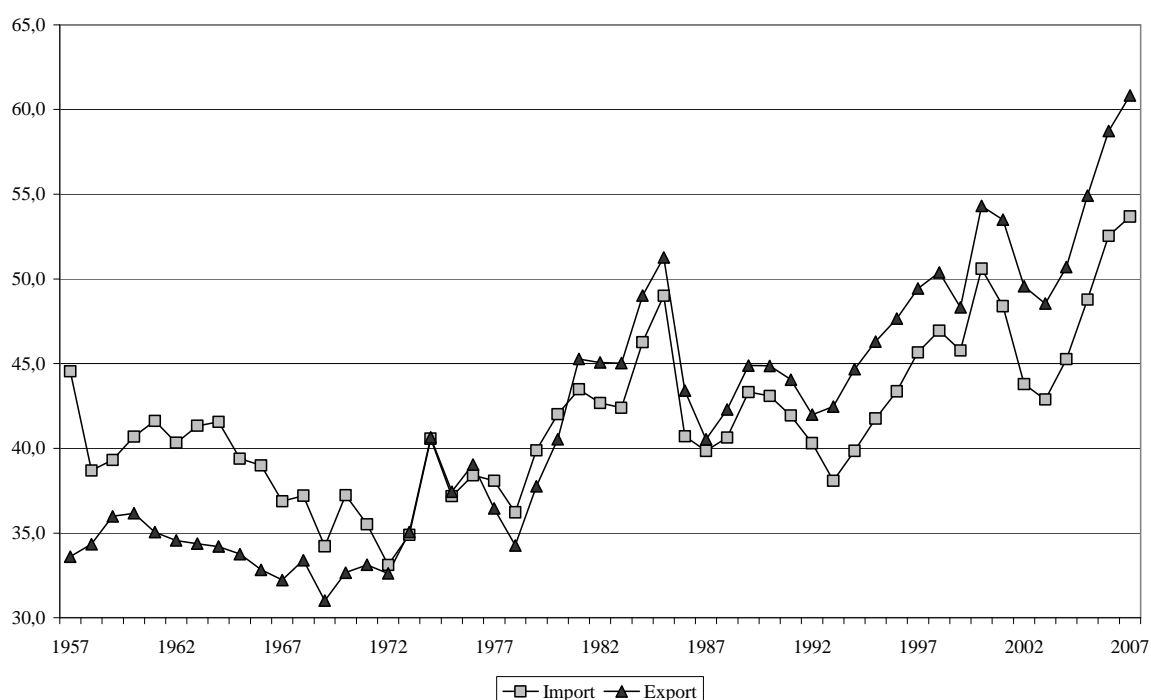
7 Diese Daten stammen aus Statistiken, die sich auf [http://www.portofrotterdam.com/nl/feiten\\_cijfers/haven\\_in\\_cijfers/index.jsp](http://www.portofrotterdam.com/nl/feiten_cijfers/haven_in_cijfers/index.jsp) befinden.

8 Eine Übersicht findet sich in SER, *Duurzame globalisering: een wereld te winnen*, SER advies Nr. 2008/06, 's Gravenhage 2008.

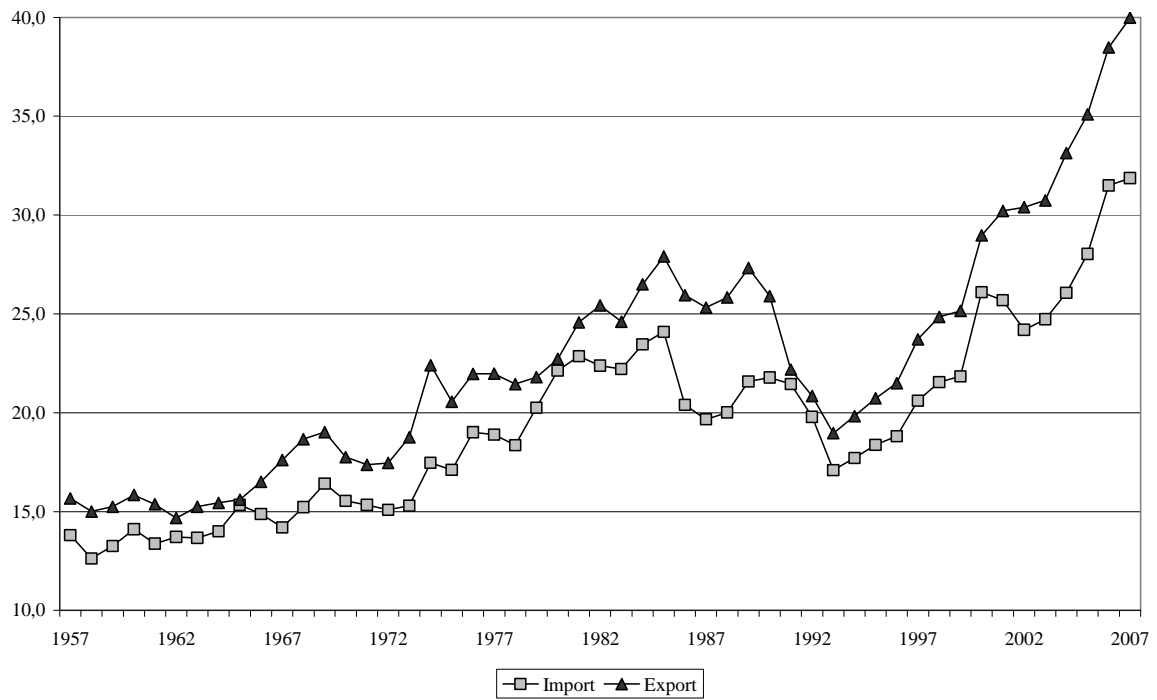
mit einer höheren Produktivität entstanden. Dadurch stehe jedermann langfristig besser da. Der Aspekt der Stellenvernichtung ist in den vergangenen Jahren stärker in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Der rasche Aufstieg von Ländern wie China und Indien, der stark gestiegene Handel aus diesen aber auch aus mittel- und osteuropäischen Ländern, die immer umfangreicheren Ströme grenzüberschreitender Investitionen sowie die immer schnellere technologische Entwicklung haben bei immer mehr Menschen zu der Unsicherheit geführt, ob ihre Stellen erhalten bleiben werden. Dabei geht es in zunehmendem Maße nicht nur um schlechter Ausgebildete, sondern es sind auch andere Positionen unsicherer geworden, anfällig für die Möglichkeit, dass die entsprechende Produktion auch andernorts durchgeführt werden könnte.

Auf diese Entwicklung soll hier nicht weiter eingegangen werden, aber die in diesem Kapitel verwendeten Daten zeigen bei den internationalen Wirtschaftsbeziehungen eine bemerkenswerte Trendwende im Ausmaß der Offenheit. Sowohl für die Niederlande als auch für Deutschland ist untersucht worden, wie sich der Warenhandel und der Umfang der Direktinvestitionen als Prozentsatz vom Brutto sozialprodukt entwickelt haben (Abb. 6, 7, 8, 9). Es hat sich in allen Fällen gezeigt, dass um 1995 eine deutliche Trendwende stattgefunden hat. Ab diesem Augenblick nimmt der Anteil in allen Fällen signifikant zu. Dies gilt für den niederländischen Warenhandel, mehr aber noch für den deutschen. In noch größerem Umfang trifft es auf die Direktinvestitionen zu, wobei sich auch hier für Deutschland eine prägnantere Trendwende zeigt als für die Niederlande.

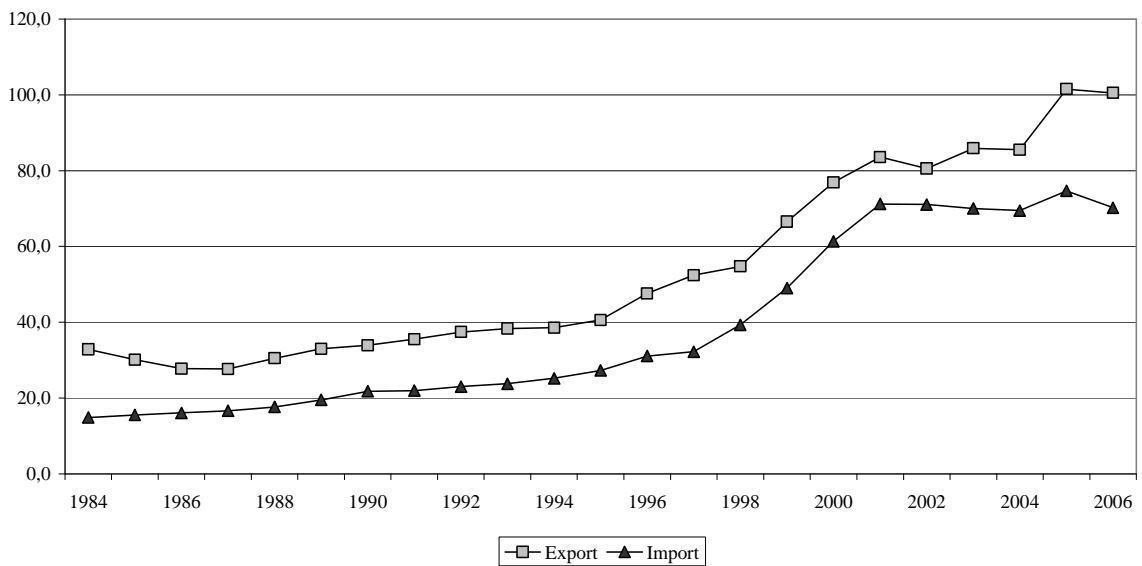
**Abb. 6: Offenheit der niederländischen Wirtschaft (Import und Export als Prozentsatz des BSP)**



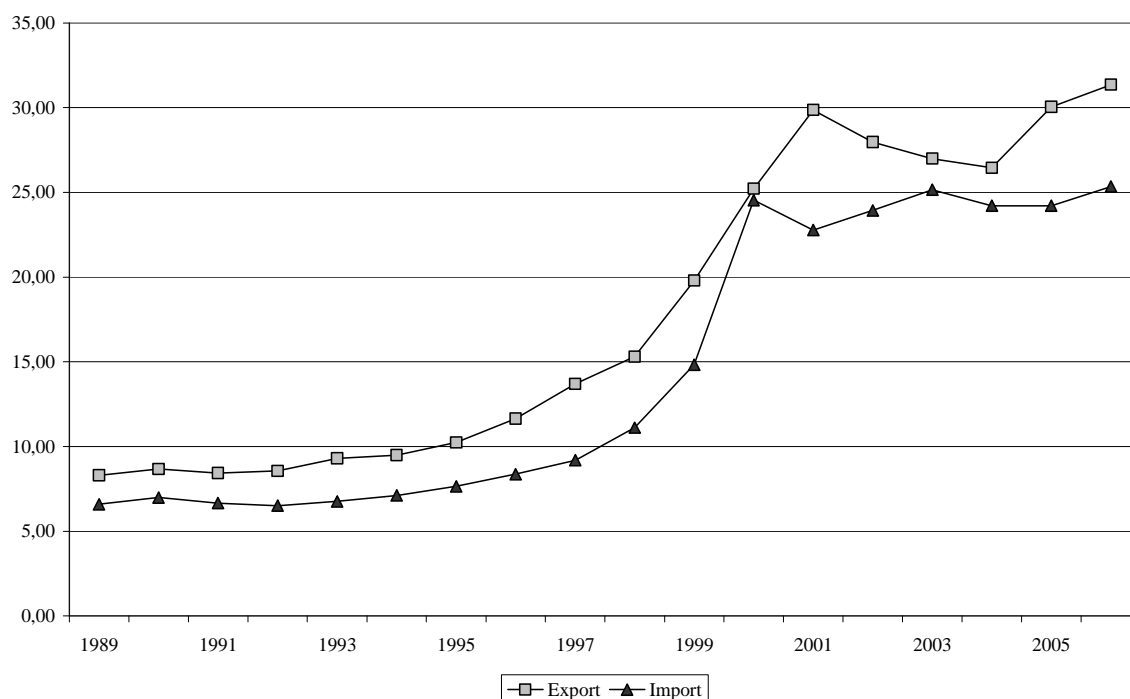
**Abb. 7: Offenheit der deutschen Wirtschaft (Import und Export von Waren als Prozentsatz des BSP)**



**Abb. 8: Offenheit der niederländischen Wirtschaft (Im- und Export von Direktinvestitionen als Prozentsatz des BSP)**



**Abb. 9: Offenheit der deutschen Wirtschaft (Im- und Export von Direktinvestitionen als Prozentsatz vom BSP)**



Diese Zunahme fand vor allen Dingen in der Zeit zwischen 1995 und 2002 statt, danach gab es eine Stabilisation.

Die Folgen dieser Trendwende können hier nicht direkt genannt werden. Aber es ist schon deutlich, dass – vorausgesetzt, diese Bedingungen bleiben auch in der Zukunft so bestehen – die internationalen Wirtschaftsbeziehungen noch mehr an Bedeutung gewinnen werden. Daher also das Interesse an technologischen Entwicklungen, aber auch an einer adäquaten Arbeitsmarktpolitik und einer Politik der sozialen Sicherheit. Diese Entwicklungen setzen aber auch voraus, dass der Entwicklung der Infrastruktur mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird, um alle diese physischen Handelsströme bewältigen zu können. Dabei nehmen der Rotterdamer Hafen und die Verkehrsinfrastruktur einen wichtigen Platz ein. Angesichts der langen Vorbereitungs- und Investitionsfristen einer physischen Infrastruktur ist es von großer Bedeutung, hiermit rechtzeitig zu beginnen. Alleine das schon ist in den Niederlanden kein Zuckerschlecken. Aber es geht hier auch um eine Einbettung in grenzüberschreitende Netzwerke. Es wird noch zu viel national gedacht, und internationale Netzwerke werden zu Unrecht vernachlässigt. Hierauf werde ich am Ende meiner Ausführungen zurückkommen.

**Haben sich die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland geändert?**

In der obigen Beschreibung verschiedener Aspekte der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland wurde verdeutlicht, dass diese

Beziehungen als eng und vielseitig charakterisiert werden können und dass sie gleichzeitig auch einem Wandel unterliegen. Sie sind eng aufgrund der dominanten bzw. starken Position, die beide Länder jeweils im Außenhandel des anderen Landes einnehmen. Dies gilt sowohl für den Warenhandel als auch für den Handel mit Dienstleistungen. Nach einer anfänglich raschen Zunahme dieses Interesses in den sechziger und siebziger Jahren war die Lage seitdem recht stabil. Auch in Jahren, in denen es wirtschaftlich schlechter lief, blieben die Handelsbeziehungen auf einem hohen Niveau.

Ebenso unveränderlich blieben zwei für die Niederlande so typische Charakteristika in diesen bilateralen Handelsbeziehungen, nämlich der relativ geringe Anteil von Industrieprodukten an dem nach Deutschland ausgeführten Handelspaket und die relativ starke Orientierung der niederländischen Handelsbeziehungen auf das am engsten benachbarte Bundesland, Nordrhein-Westfalen. So nahe liegend letzteres auch ist, so muss man sich doch fragen, ob die Aufrechterhaltung dieser Ausrichtung nicht bedeutete, dass die Niederlande vor allem auf den schneller wachsenden süddeutschen Märkten Chancen verpasst haben.

Mit Bezug auf die bilateralen Direktinvestitionen zeigt sich ein Bild enger, aber etwas weniger dominanter Beziehungen. Lediglich bei den in Deutschland eingehenden Investitionsströmen nehmen die Niederlande den ersten Platz ein. Im Laufe der Zeit fällt auf, dass die Ströme der Direktinvestitionen in beide Richtungen zunehmend auf Dienstleistungssektoren und immer weniger auf industrielle Sektoren ausgerichtet sind, eine Entwicklung übrigens, die sich auch in anderen hoch entwickelten Ländern vollzieht.

Die engen Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Ländern sind neben der geringen räumlichen Entfernung natürlich auch auf die geographische Lage zurückzuführen. Der Rhein bietet für ein hoch entwickeltes Hinterland wie Deutschland und für Nordrhein-Westfalen im Besonderen eine starke Infrastruktur, mit deren Hilfe man verhältnismäßig leicht und billig an Rohstoffe und Produkte kommen und gleichzeitig die eigenen Produkte rentabel auf den Weltmärkten anbieten kann. In dieser Kette, vom Produzenten zum Abnehmer oder zum Absatzmarkt, ist der Rotterdamer Hafen ein entscheidendes Glied. Es wurde in Paragraph 2.4 bereits deutlich, dass der Rotterdamer Hafen für Deutschland der Hafen schlechthin ist. Dabei ist die Lage am Rhein natürlich wichtig, gleichzeitig muss jedoch angemerkt werden, dass diese herausragende Stellung in Zukunft nur noch zu wahren ist, wenn die Infrastruktur im weiteren Sinne auch zukünftig den höchsten Anforderungen entspricht.

Schließlich wurde im vorigen Abschnitt beschrieben, dass es bei den Entwicklungen der vergangenen zehn Jahre sowohl im Warenhandel als auch bei den Direktinvestitionen in den Niederlanden und in Deutschland eine deutliche Trendwende gegeben hat. Beide Ökonomien sind offener geworden, haben sich dadurch auf anderen Märkten bessere Chancen verschafft, sie sind aber auch gleichzeitig anfälliger für Entwicklungen andernorts geworden. Auf diese Weise sind die Folgen der Globalisierung wahrscheinlich weitreichender und intensiver geworden. Dies stellt größere Anforderungen an eine sozioökonomische Politik.

Ist die Wirtschaftspolitik beider Länder ausreichend darauf vorbereitet? Auf diese Frage soll im folgenden Abschnitt näher eingegangen werden.

### Die Wirtschaftsleistungen der Niederlande und Deutschlands: Laufen sie synchron oder nicht?

Es sind in den vergangenen Jahren eine Reihe von Bewertungskriterien entwickelt und veröffentlicht worden, die jedes auf seine Weise ein Bild der wirtschaftlichen Leistung von Ländern bzw. der erwarteten Leistungen dieser Länder geben. Wie gut oder eben wie schlecht stehen bestimmte Länder eigentlich da? Bekannte Kriterien sind die des World Economic Forum<sup>9</sup>, des IMD (World Competitiveness Yearbook)<sup>10</sup>, des Fraser Institute (Economic Freedom of the World)<sup>11</sup>, der Heritage Foundation (Index of Economic Freedom)<sup>12</sup> und der Bertelsmann Stiftung<sup>13</sup>. Es ist allerdings leider so, dass das öffentliche Interesse in einem proportional umgekehrten Verhältnis zur theoretischen und empirischen Unterfütterung dieser Daten steht. So bestehen Zweifel an den ausgewählten Wachstumsdeterminanten, an der Qualität der Daten selbst und den dabei verwendeten Umfragen sowie an der Gewichtung der verschiedenen Determinanten. Auch gibt es keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen Ergebnis und tatsächlichem Wachstum.<sup>14</sup> Schließlich sind die Ergebnisse zuweilen auch sehr kontrovers. Tabelle 4 zeigt die Positionierung der Vereinigten Staaten, Deutschlands und der Niederlanden auf der Grundlage der jüngsten Berechnungen (2008 bzw. 2007).

In allen Fällen schneiden die USA deutlich besser ab. Angesichts des jüngsten Rückgangs und der erheblichen Probleme (Hypothekenmarkt, Immobilienpreise, Wechselkurs, Haushalt, Rezession) ist die Frage erlaubt, ob dieses Urteil richtig ist. Mit Blick auf Deutschland und die Niederlande steht Deutschland nach dem WEF besser da, aber wenn wir uns die übrigen vier Bewertungskriterien ansehen, dann sind gerade die Niederlande in der besseren Position. Aufgrund der

**Tab. 4: Positionierung der Vereinigten Staaten, Deutschlands und der Niederlande in 5 auf Indikatoren basierenden Ranglisten, 2007–2008**

	WEF	IMD	Fraser	Heritage	Bertelsmann
Vereinigte Staaten	1	1	5	5	3
Deutschland	5	16	18	23	17
Niederlande	10	10	15	13	7

Quelle: Siehe die in den Anmerkungen 5 bis einschl. 9 angegebenen Links.

9 Siehe <http://www.weforum.org/en/index.htm>.

10 Siehe <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/index.cfm>.

11 Siehe <http://www.fraserinstitute.org/>.

12 Siehe <http://www.heritage.org/research/features/index/>.

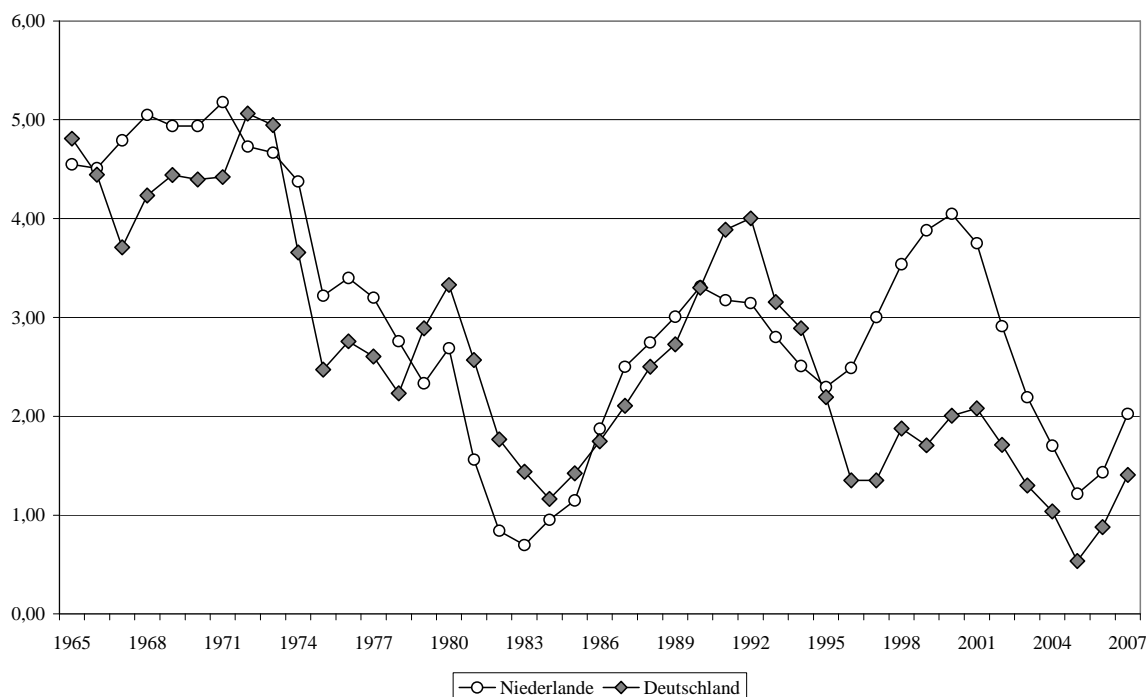
13 Siehe [http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-0A000F0A-859272CD/bst/hs.xsl/prj\\_5258.htm](http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xchg/SID-0A000F0A-859272CD/bst/hs.xsl/prj_5258.htm).

Probleme mit der theoretischen und empirischen Unterfütterung dieser Kriterien sowie der Zweifel an ihrer tatsächlichen Relevanz sind diese Ansätze vorerst nicht herangezogen worden, um die Wirtschaftsleistung der Niederlande und Deutschlands mit einander zu vergleichen.

Zu diesem Zweck wurde vielmehr auf die vertrauten Kriterien zurückgegriffen. Mit der Einführung einer keynesianischen Sicht auf die Wirtschaftspolitik und – damit zusammenhängend – auf die Rolle des Staates und der Wirtschaftspolitik – sind in vielen Ländern wirtschaftspolitische Ziele formuliert worden. Seitdem ist es üblich, die makroökonomischen Leistungen eines Landes am Ausmaß des Wachstums des Bruttosozialprodukts zu messen, an der Verwirklichung einer beherrschten Inflation und eines beherrschbaren Staatshaushalts sowie an einer niedrigen Arbeitslosigkeit bzw. – in jüngster Zeit – einer ausreichenden Erwerbstätigkeit.<sup>15</sup>

Vergleicht man die wirtschaftliche Entwicklung der Niederlande und Deutschlands über einen längeren Zeitraum anhand der Wachstumswahlen des Bruttosozialprodukts, dann fällt eine bemerkenswerte Parallelität auf. Abbildung 10 zeigt, dass diese Parallelität in der gesamten betrachteten Periode vorhanden war, allerdings war sie in den achtziger Jahren besonders ausgeprägt. Von der Vermutung ausgehend, dass Deutschland als wesentlich größere Ökonomie eher führend auftrat als die Niederlande, galt sicherlich in jenen Jahren, dass jede Verän-

**Abb. 10: Wachstum BSP (5-Jahres-Durchschnitt)**



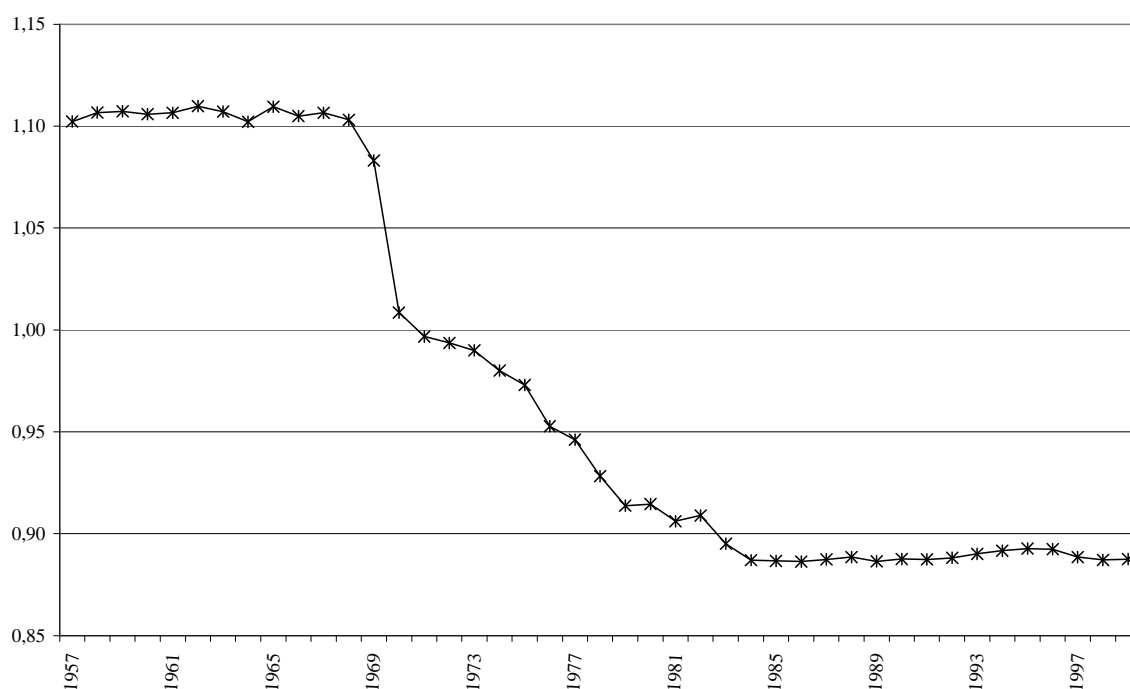
14 Siehe W. OCHEL/O. RÖHN, *Indikatorenbasierte Länderrankings, Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, Bd. 9, Nr. 2, o.O. 2008, S. 226-251.

15 Die Daten in diesem Abschnitt stammen vom Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), von Destatis (dem deutschen CBS), von der OECD und von der Europäischen Kommission (AMECO Daten).

derung in der konjunkturellen Entwicklung in Deutschland in nahezu gleichem Umfang auch in den Niederlanden festzustellen sei. Forschungen haben ergeben, dass der konjunkturelle Zusammenhang zwischen den Niederlanden und Deutschland Ende der achtziger Jahre stärker war als in jeder anderen bilateralen Beziehung Deutschlands oder der Niederlande mit einem Nachbarland.<sup>16</sup> Auch im Vergleich mit anderen bilateralen Beziehungen – beispielsweise denen zwischen den skandinavischen Ländern oder zwischen Großbritannien und Irland – war der starke Zusammenhang zwischen den Niederlanden und Deutschland augenfällig. Lediglich der konjunkturelle Zusammenhang zwischen Kanada und den Vereinigten Staaten war in den achtziger Jahren noch enger. Unter diesen Umständen – so die These – sei es für die Niederlande von großer Bedeutung gewesen, dass die deutsche Wirtschaft unverändert konkurrenzfähig bliebe.

Um 1993 wurde zunehmend klar, dass die Durchführung der deutschen Wiedervereinigung schwieriger verlief, als viele – vor allem Politiker – bis dahin gedacht hatten. Darüber hinaus geriet die westdeutsche Wirtschaft um 1993 in Schwierigkeiten. Von diesem Augenblick an hatte man es mit einer ziemlich stagnierenden Wirtschaftsentwicklung zu tun, die wenig Wachstum und eine hohe und zunehmende Arbeitslosigkeit aufwies. Gleichzeitig setzte sich in den Niederlanden ab 1994 die wirtschaftliche Gesundung stark fort. Damit wurden die positiven Auswirkungen der bereits 1983 begonnenen Reformpolitik spürbar. Während die deutsche Wirtschaft stagnierte, wuchs die niederländische Wirtschaft gerade unbändig. Damit verschwand der zuvor so bemerkenswert enge

**Abb. 11: Wechselkurs des Guldens zur DM**



16 Siehe C.W.A.M. VAN PARIDON, *Profijtelijske relatie of knellende band? Over economische ontwikkelingen en de invloed op Nederland*, Rede, Vrije Universiteit Amsterdam 1993.



Zusammenhang wie Schnee in der Sonne. Es erwies sich für eine relativ kleine Ökonomie wie die der Niederlande als möglich, eine eigenständige wirtschaftliche Entwicklung zu verwirklichen, und das in einer Umgebung, die weit dahinter zurückblieb. Erst als Deutschland ab 2003 ebenfalls den Reformweg einschlug und die niederländische Wirtschaft mit einem deutlichen Rückschlag konfrontiert wurde, verringerten sich die Unterschiede im Wirtschaftswachstum wieder. Bis zum jetzigen Zeitpunkt stehen die Niederlande übrigens in punkto Wirtschaftswachstum immer noch etwas besser da.

Auch bei der Inflation konnte man in den vergangenen 50 Jahren von einer recht parallel verlaufenden Entwicklung sprechen (Abb. 12). Es ist allerdings deutlich, dass die Unterschiede in den siebziger Jahren noch relativ groß waren, dass aber die Inflationsunterschiede danach immer weiter abnahmen. Dies wurde vor allen Dingen durch die Anstrengungen der Nederlandsche Bank, das Wechselkursverhältnis des Guldens hinsichtlich der D-Mark so stabil wie möglich zu halten, bewirkt (Abb. 11). Mit der Einführung des Europäischen Währungssystems erhielt diese Politik 1979 einen neuen Impuls. In den Jahren zuvor war dies auch schon versucht worden, aber mit deutlich weniger Erfolg. Schon von dem Augenblick an, in dem 1949 neue Wechselkursabkommen geschlossen wurden, hatte man einen stabilen Wechselkurs zwischen den Niederlanden und Deutschland angestrebt. Das implizierte, dass die Inflation in den Niederlanden mit der in Deutschland vergleichbar sein (und bleiben) musste. Gerade wegen der intensiven bilateralen Wirtschaftsbeziehungen wurde einem stabilen Wechselkursverhältnis zwischen beiden Ländern großer Wert beigemessen. In der Zeit bis 1971, unter dem System Bretton Woods, konnte dieses Ziel auch verwirklicht werden. Aber auch da gab es schon in den Niederlanden eine

**Abb. 12: Inflation**

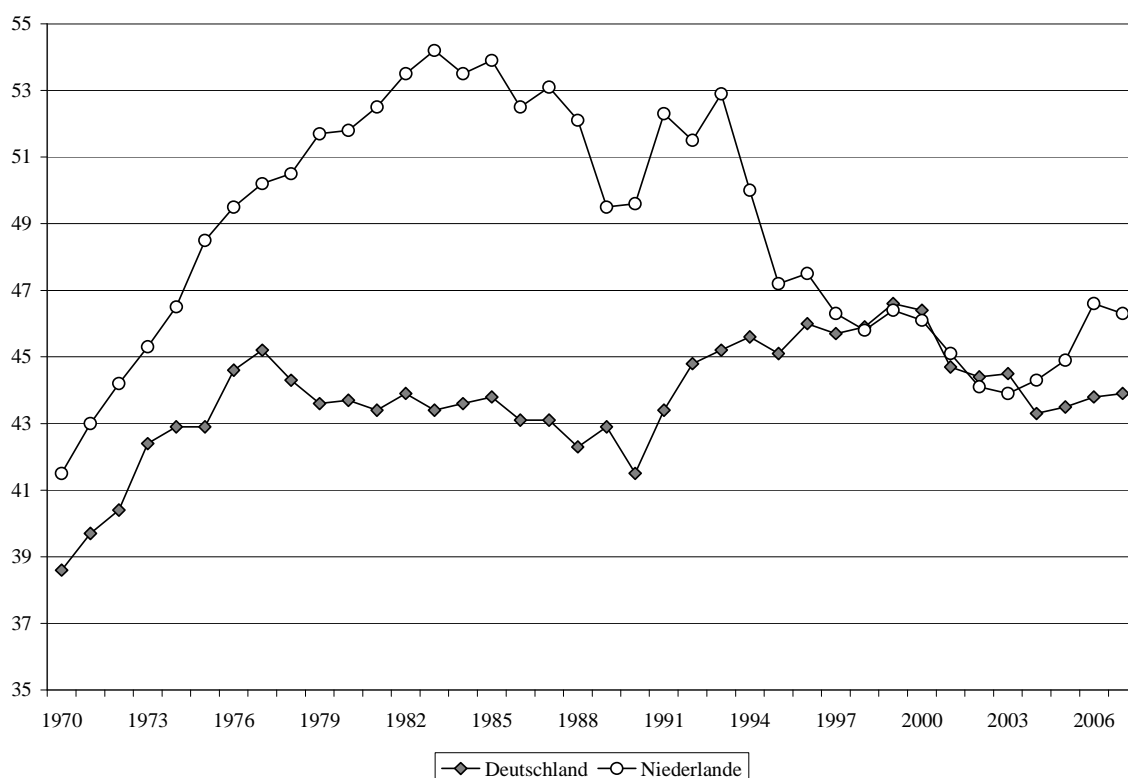


höhere Inflation als in Deutschland. In den siebziger Jahren nahmen die Unterschiede noch weiter zu. Als Bretton Woods 1971 endgültig der Vergangenheit angehörte, konnte auch der feste Wechselkurs zwischen den Niederlanden und Deutschland nicht mehr aufrecht erhalten werden. Erst als 1979 das Europäische Währungssystem Fahrt gewann, gab es wieder ausreichend Tatkraft, um die Inflation auf das deutsche Niveau zurückzudrängen. Abgesehen von einer einmaligen Divergenz im Jahr 1983 gab es ab 1979 einen stabilen Wechselkurs – bis zum Übergang zum Euro.

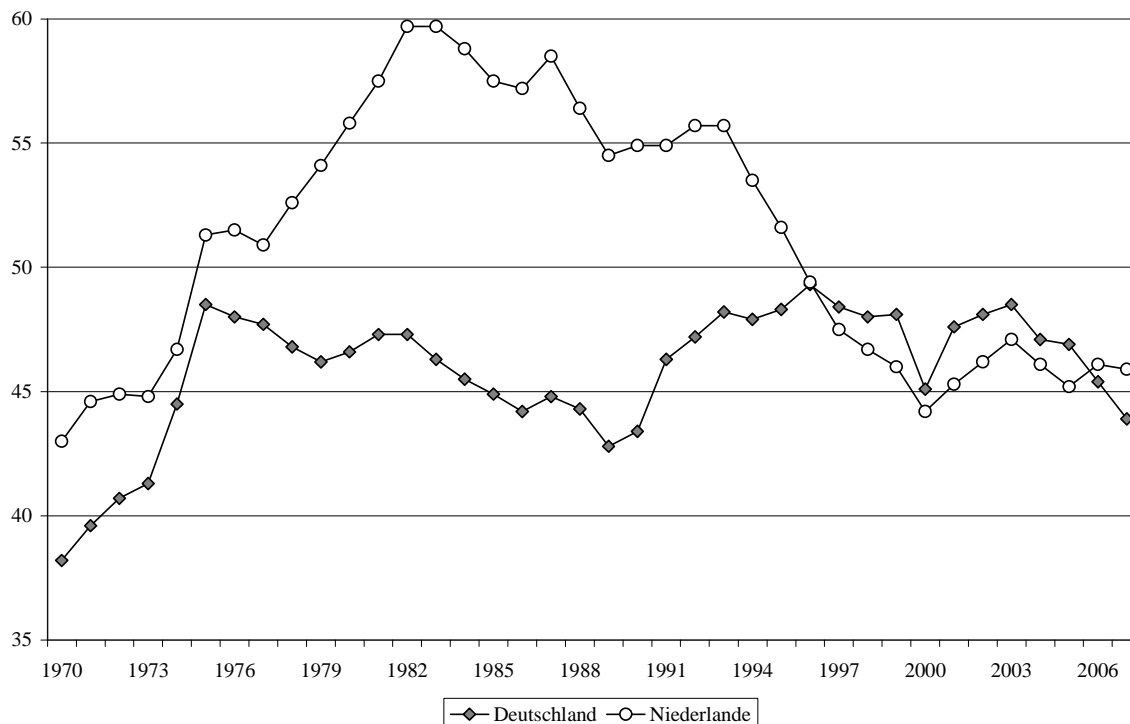
Um 2000 war die Inflation in den Niederlanden kurzzeitig bedeutend höher als die in Deutschland, aber dies wurde vor allem durch die überhitzte Wirtschaftsentwicklung in den Niederlanden in dieser Zeit verursacht. Als die Rezession des Jahres 2001 Abkühlung brachte, verschwanden auch die Inflationsunterschiede zwischen beiden Ländern.

Bei der Entwicklung des Staatshaushalts in beiden Ländern in den vergange-

**Abb. 13: Entwicklung der Staatseinkünfte**



nen 50 Jahren fallen einige Dinge auf. In beiden Ländern gab es lange Zeit ein starkes Ansteigen der Ausgaben und - in geringerem Maße – auch der Einkommen (Abb. 13, 14). Hauptgrund hierfür war die Entwicklung der Sozialen Sicherheit. Mehr Regelungen, mehr Menschen, die diese in Anspruch nehmen konnten sowie auch höhere Unterstützungszahlungen sorgten für eine beträchtliche Zunahme der Ausgaben. Ab den siebziger Jahren führte die schlechte Wirtschaftslage zu einer regen Inanspruchnahme dieser Regelungen. Dies sorgte für eine

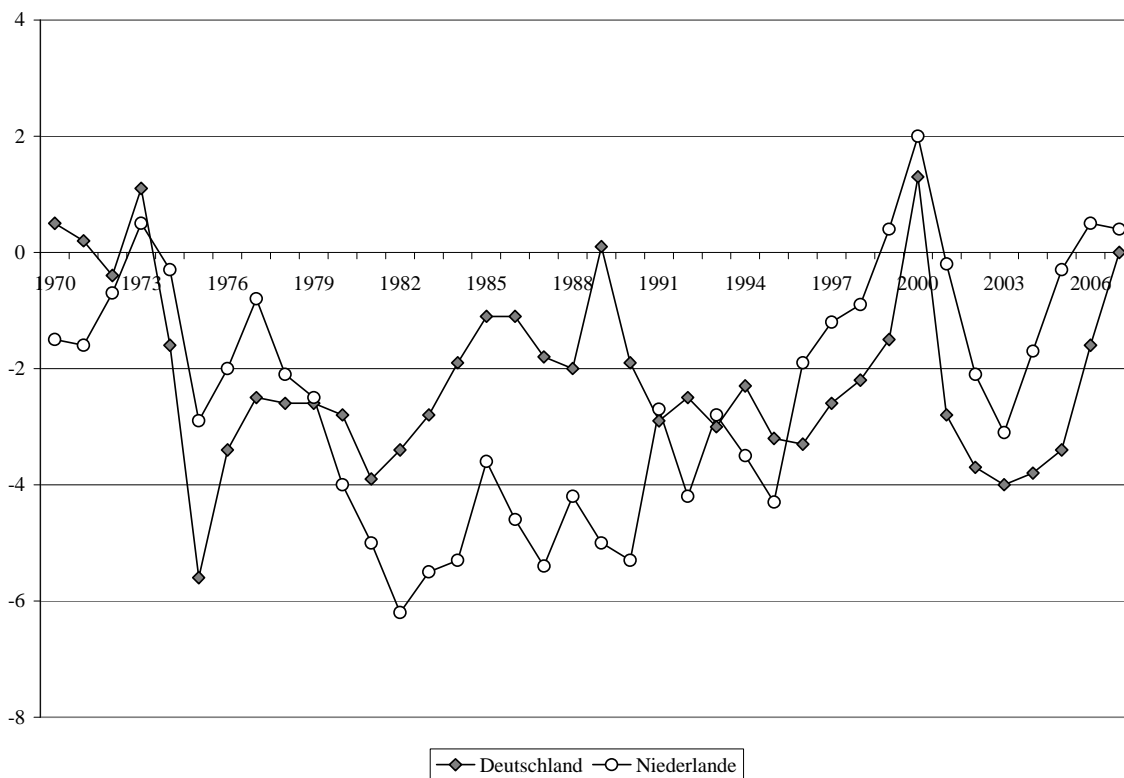
**Abb. 14: Entwicklung der Staatsausgaben**

starke Zunahme der staatlichen Ausgaben. Zwar waren auch die Einkommen gestiegen, dies aber in geringerem Maße. Dadurch entstanden beträchtliche Defizite im Staatshaushalt. Das wirkte sich wiederum nachteilig auf die Staatsverschuldung aus.

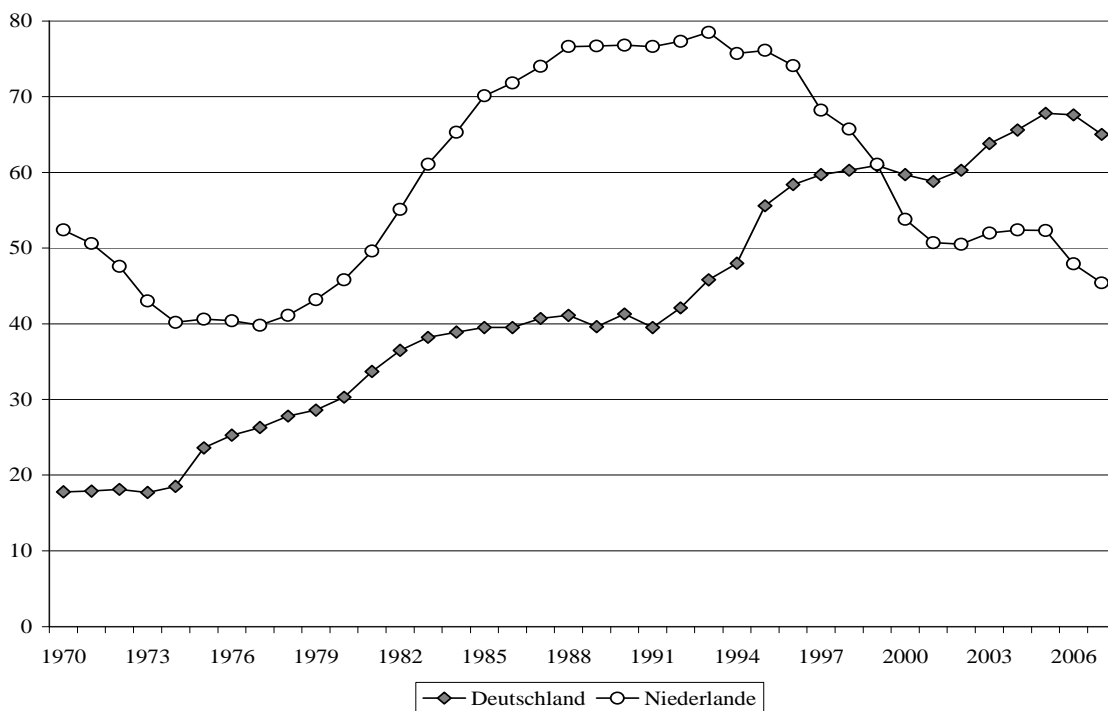
Erst Ende der siebziger Jahre (in Deutschland) und Anfang der achtziger Jahre (in den Niederlanden) fand diese Zunahme ein Ende. In Deutschland gibt es seitdem mehr oder weniger stabile Staatseinkünfte und –ausgaben, ausgedrückt in Prozent des Bruttonettoprodukts, mit der Maßgabe, dass unmittelbar nach der Wiedervereinigung die Ausgaben (und in geringerem Maße auch die Einkünfte) zunahm. Erst nach 2003 gab es einen deutlichen Rückgang. Dadurch hat auch das Defizit erkennbar abgenommen. Die Veränderungen im Haushalt sind in den Niederlanden einschneidender gewesen. Nicht zuletzt dadurch, dass das Wachstum anfangs schneller verlief und auch länger anhielt, gab es Anfang der achtziger Jahre eine sehr hohe Ausgabequote, eine beträchtliche Belastung, ein hohes Defizit und eine rasch anwachsende Schuldenlast. Ab 1983 hat es hier deutliche Veränderungen gegeben: Die Ausgaben sind stark zurückgegangen, die Belastung ist verringert worden, das Defizit ist beseitigt worden und auch die Schuldenlast hat erheblich abgenommen.

Während Deutschland bis zum Ende der achtziger Jahre im Vergleich zu den Niederlanden hinsichtlich des Staatshaushalts positivere Ergebnisse verbuchen

**Abb. 15: Entwicklung des Haushaltssaldos**



**Abb. 16: Entwicklung der Staatsverschuldung**

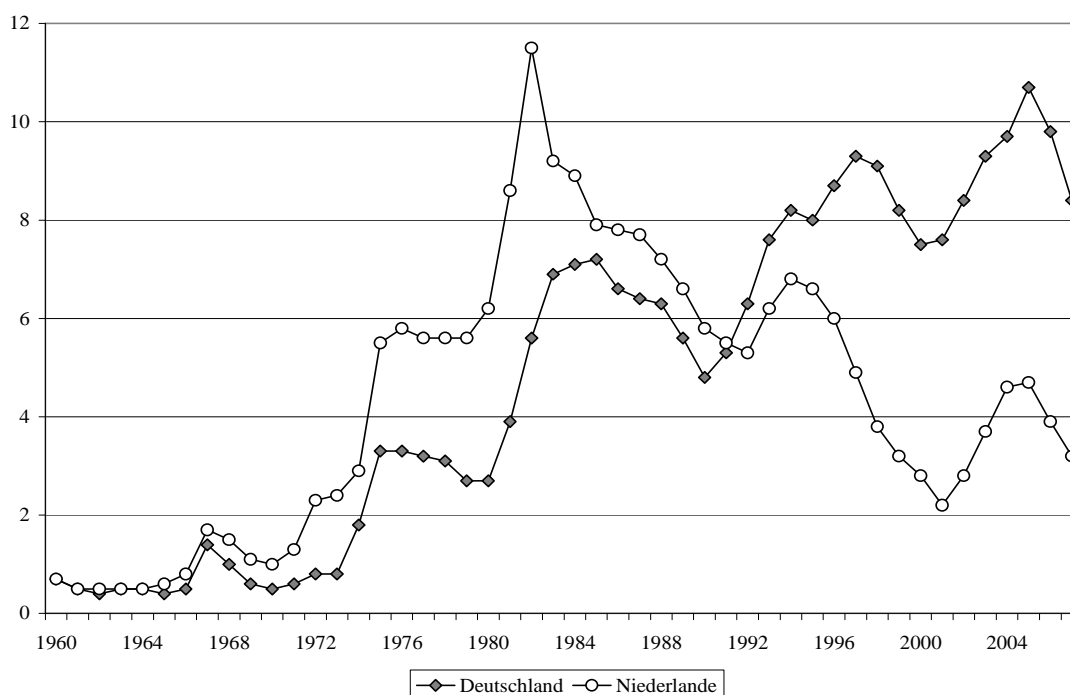


konnte, gab es seitdem eine deutliche Wende. In den vergangenen 15 Jahren konnten die Niederlande wieder stark punkten, und besonders beim Defizit und der Staatsverschuldung waren bessere Ergebnisse zu verzeichnen als in Deutschland (Abb. 15, 16).

Schließlich noch die Lage auf dem Arbeitsmarkt. In den vergangenen Jahren hat sich das Interesse hier zunehmend auf den Umfang der Arbeitspartizipation verlagert, das Ausmaß, mit dem die Bevölkerung zwischen 15 und 65 Jahren am offiziellen Arbeitsmarkt teilnimmt. Lange Zeit galt das Interesse jedoch nahezu ausschließlich der Arbeitslosigkeit. Je niedriger die Arbeitslosigkeit lag, desto positiver wurde die Politik beurteilt. Erst ab den achtziger Jahren hat sich allmählich die Erkenntnis durchgesetzt, dass eine höhere Arbeitspartizipation letztlich noch besser sei als eine niedrigere Arbeitslosigkeit.

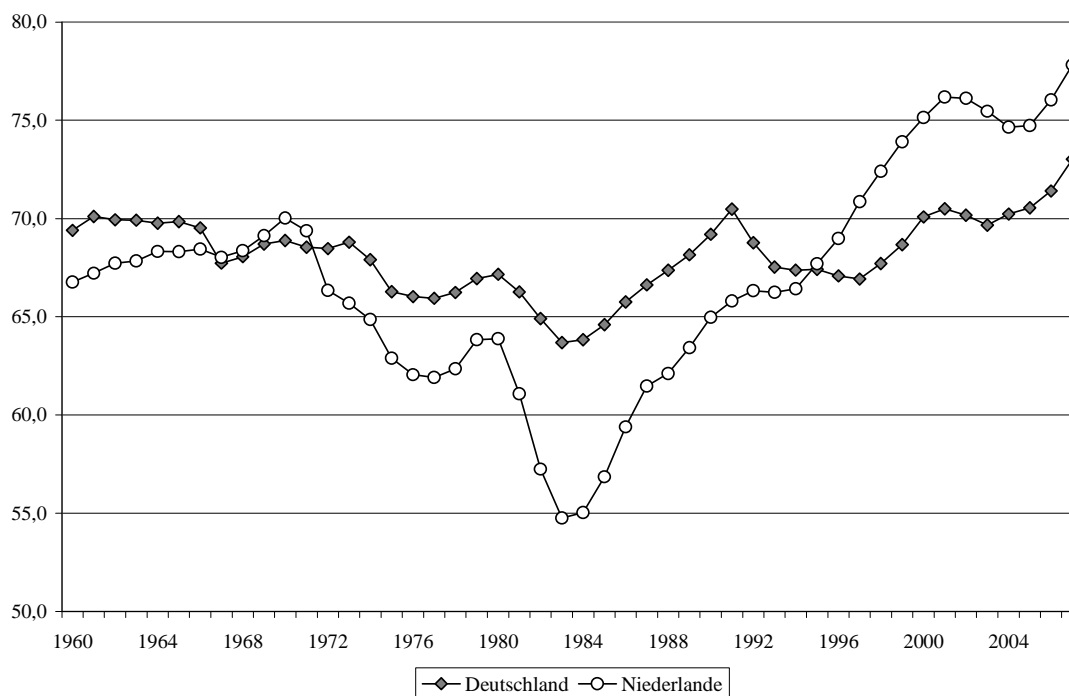
In punkto Arbeitslosigkeit wies Deutschland über viele Jahre hinweg – ab 1960 bis Mitte der neunziger Jahre – ein positiveres Ergebnis auf als die Niederlande. In diesem Zeitraum lag die Arbeitslosigkeit (erheblich) niedriger, auch wenn ebenfalls in Deutschland die Arbeitslosigkeit immer weiter anstieg (Abb. 17). In den Niederlanden war dieser Anstieg viel ernster, wobei 1983 die Arbeitslosigkeit schließlich bei fast 12 % lag. Danach gab es einen Rückgang, wodurch die Arbeitslosigkeit wieder auf Prozentsätze unter 5 % fiel. Bei der Arbeitspartizipation in Personen landeten Deutschland und die Niederlande in den sechziger Jahren noch ungefähr auf dem gleichen Niveau, während aber Deutschland dieses Niveau auch in den siebziger und achtziger Jahren zumindest halten konnte, nahm es in den Niederlanden dramatisch ab, von 70 % um 1971 auf 55 % im Jahr 1983 (Abb. 18). Noch ernster war die Lage mit Blick auf die

**Abb. 17: Arbeitslosigkeit**

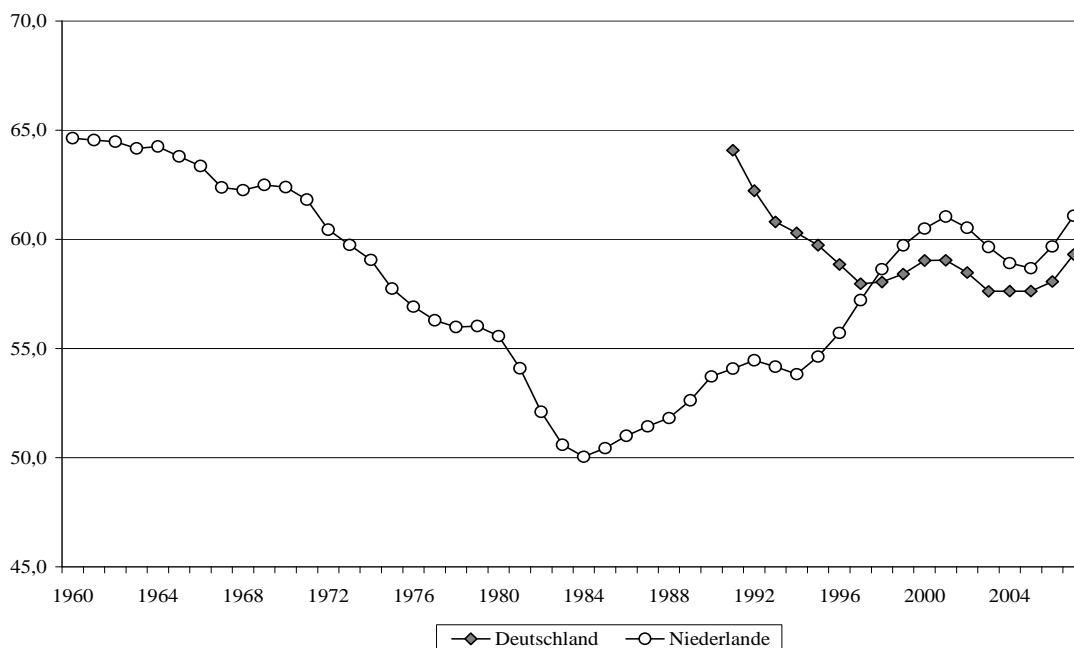


Arbeitspartizipation, umgerechnet in Vollzeitarbeitsplätze (Abb. 19). Durch die rasche Zunahme der Zahl der Teilzeitstellen sank dieser Maßstab auf 50 %. Von der insgesamt verfügbaren Arbeit in den Niederlanden wurde zu diesem Zeitpunkt nur die Hälfte eingesetzt. Auch hier erwies sich 1983 als entscheidendes

**Abb. 18: Arbeitsplätze in Personen (Bevölkerungsanteil 15-65 Jahre)**



**Abb. 19: Arbeitsplätze in Vollzeitstellen (Bevölkerungsanteil 15-65 Jahre)**

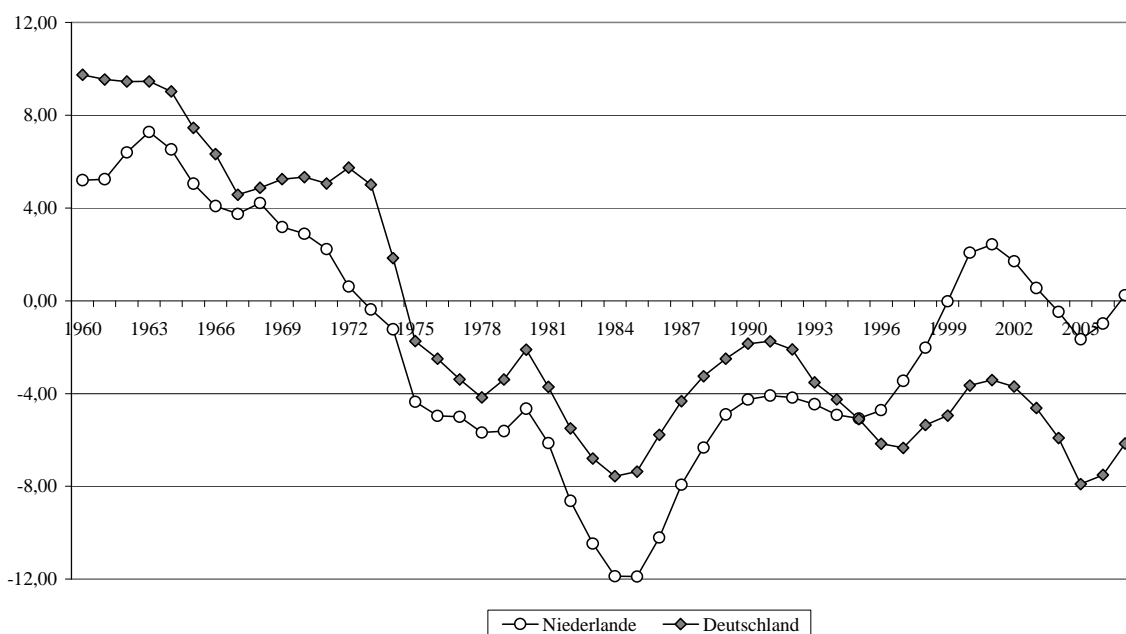


Jahr. Nach diesem Jahr nahm der Beschäftigungsgrad sowohl in Personen als auch bei den Vollzeitarbeitsplätzen wieder zu und die Arbeitslosigkeit sank. In Deutschland ging hingegen die Arbeitspartizipation nach der Wiedervereinigung zurück, und die Arbeitslosigkeit stieg bis zum Jahr 2005 an. Ab Ende der neunziger Jahre war die Arbeitspartizipation in den Niederlanden höher als in Deutschland und die Arbeitslosigkeit lag erheblich niedriger.

Aus der Beschreibung und dem Verlauf des Wachstums, der Inflation, des Haushalts und des Arbeitsmarkts – vier Maßstäbe zum Messen der makroökonomischen Leistungen eines Landes – zeigt sich, dass die deutsche Wirtschaft bei diesen Indikatoren anfangs besser abschnitt, viel besser sogar, als die niederländische Wirtschaft. Gewiss, auch die deutsche Wirtschaft spürte die Folgen der ersten und der zweiten Ölkrise, auch dort verringerte sich das Wachstum, nahmen Arbeitslosigkeit, Inflation und Haushaltsdefizite zu, aber das allgemeine Bild ist doch, dass die Soziale Marktwirtschaft<sup>17</sup> die Krise über einen langen Zeitraum hinweg recht gut beherrschte. Demgegenüber geriet die niederländische Wirtschaft ab dem Beginn der siebziger Jahre vom Regen in die Traufe. Immer wieder waren die Ergebnisse noch ungünstiger als geplant, und die Politik schien nicht in der Lage zu sein, dies zu ändern.

Abbildung 20 hebt diesen Unterschied in den Leistungen zwischen den Niederlanden und Deutschland in der Periode bis zum Anfang der achtziger Jahre deutlich hervor. Hierbei werden die Wirtschaftsleistungen beider Länder bei den vier genannten Indikatoren in einer gemeinsamen Kennziffer wiedergegeben. Je

**Abb. 20: Ausmaß der Verwirklichung ökonomischer Ziele**



17 Die deutsche Wirtschaftsordnung wird mit dem Terminus Soziale Marktwirtschaft bezeichnet, der 1948 vom früheren Wirtschaftsminister Ludwig Erhard eingeführt worden ist.

günstiger das Wirtschaftswachstum, desto niedriger liegen Arbeitslosigkeit und Inflation, und je geringer das Defizit bzw. je größer der Haushaltsüberschuss, desto günstiger fällt das Ergebnis dieser Kennzahl aus. Dabei gelten für die Deutung der Wirtschaftsleistungen die folgenden Ausgangspunkte:

- Je höher das Wirtschaftswachstum, desto günstiger. Natürlich kann man dabei anmerken, dass ein hohes Wachstum nicht als nachhaltig bezeichnet werden kann. Aus der Perspektive der Umwelt wäre es oftmals günstiger, wenn das Wachstum gemäßigter wäre, aber hier ist vorerst noch die Entscheidung zugunsten der traditionellen Zielsetzung gefallen.
- Je näher die Arbeitslosigkeit einem Wert von 3 % kommt, desto vorteilhafter ist dies. Dieses Niveau ist als verantwortbares Minimum gewählt worden.<sup>18</sup> Sinkt die Arbeitslosigkeit unter dieses Niveau, werden die Spannungen auf dem Arbeitsmarkt so rasch anwachsen, dass die Aussicht auf starke Lohnzuwächse erheblich ist. Ist die Arbeitslosigkeit höher, nimmt der Lohndruck rasch ab.
- Je stärker sich die Inflationsrate einem Wert von 2 % nähert, desto günstiger ist dies. Liegt die Inflation höher, wird dies normalerweise zu einer restriktiveren Geldpolitik führen. Natürlich darf die Inflation niedriger als 2 % liegen, solange nur keine Deflation oder Preisstürze auftreten. Dies würde zu sehr unerwünschten Entwicklungen führen können.
- Je höher der Haushaltssaldo, desto vorteilhafter ist dies.<sup>19</sup> Auch dies ist eine grobe Hypothese. Es gibt Gegebenheiten, in denen ein begrenzt steigendes Defizit sinnvoll sein kann, vor allem in Zeiten der Rezession. Diese Variante ist hier nicht berücksichtigt worden.
- Abbildung 20 bestätigt die bereits gezogene Schlussfolgerung, dass die deutsche Wirtschaft lange Zeit besser dastand als die niederländische, dass sich aber die Niederlande ab Mitte der achtziger Jahre erholten und ab Mitte der neunziger Jahre wesentlich bessere Wirtschaftsleistungen erbrachten als Deutschland. Eine andere Beobachtung besagt, dass bei den niederländischen Wirtschaftsleistungen bereits in den sechziger Jahren eine fallende Linie einsetzte und dass diese bis zum Beginn der achtziger Jahre ununterbrochen anhielt. Seitdem kann man von einer kräftigen Erholung sprechen. Der deutschen Wirtschaft gelang es hingegen verhältnismäßig lange, gute Leistungen zu zeigen, dann allerdings fiel sie stark zurück, erholte sich nicht wirklich und wies nach der Wiedervereinigung erneut einen Rückgang auf. Die Erholung der jüngsten Zeit ist dann auch erst noch sehr verhalten.

---

18 In einer Reihe von Arbeitsmarktstudien liegt die *natural rate of unemployment*, der Arbeitslosigkeitssatz, bei dem inflationäre Tendenzen gerade noch minimal sind, bei einem Wert von 3 – 4 %. In der vorliegenden Untersuchung fiel die Entscheidung zugunsten eines Werts von 3 %.

19 Zur Veranschaulichung folgendes Beispiel: Angenommen, das Wachstum beträgt 3 %, die Inflation liegt ebenfalls bei 3 %, die Arbeitslosigkeit bei 5 % und der Haushaltssaldo bei –1 % (ein Defizit von 1 %), dann erzielt diese Ökonomie für das betreffende Jahr ein Ergebnis von  $3 + (2-3) + (2-5) + (-1) = -4$ . Hätte das Wachstum 4 % betragen, die Inflation und die Arbeitslosigkeit jeweils bei 2 % gelegen und der Haushaltssaldo bei +1 %, dann hätte das Ergebnis 5 gelautet.



## Das Rheinische Modell und das Poldermodell: Parallelen und Unterschiede in der Wirtschaftsordnung und der Wirtschaftspolitik der Niederlande und Deutschlands

### Über Wachstum und Veränderung

Welche Rolle haben nun Wirtschaftsordnung und -institutionen sowie die Wirtschaftspolitik bei dieser Entwicklung in beiden Ländern gespielt?

Eine sich entwickelnde Wirtschaft kennzeichnet sich durch ständige Veränderungen und Anpassungen – durch neue Produkte, neue Technologien und Produktionsmethoden, neue Organisationsmethoden, neue Konkurrenten usw. Diese Erneuerungen treten an die Stelle von veralteten Produkten, Produktionsmethoden, Technologien und Organisationsmethoden. Sie implizieren das Schrumpfen und zuweilen auch die Aufgabe von Abteilungen, Unternehmen und sogar Sektoren. Aktivitäten mit einer höheren Produktivität ersetzen so Aktivitäten mit einer geringeren Produktivität. Durch diese Anpassungen nimmt die Produktivität und dadurch das Einkommen zu. Nur durch eine ausreichende Erneuerung kann eine Abteilung, ein Unternehmen oder Sektor und schließlich eine nationale Ökonomie ausreichend konkurrenzfähig bleiben.

Um angemessen auf die ständigen Veränderungen und Erneuerungen eingehen zu können, muss eine Ökonomie auf allen Ebenen ausreichend flexibel sein. Das bedeutet, dass Unternehmen ihre Produktpalette anpassen müssen, indem sie Innovationen oder Verbesserungen von anderswoher übernehmen bzw. bereits existierende Produkte billiger oder qualitativ besser fertigen. Dies kann in Form von Investitionen geschehen, durch organisatorische Anstrengungen oder durch Ausweitung in Produktion und Absatz. Dies impliziert wiederum das Erschließen neuer Märkte. Für Arbeitnehmer bedeuten diese Entwicklungen, dass sich Arbeitsplätze von der Ausgestaltung her verändern oder wegfallen können. Demgegenüber werden neue Arbeitsplätze entstehen. Dabei handelt es sich jedoch oftmals um andere Stellen mit anderen Ausbildungsanforderungen oder in anderen Sektoren bzw. an anderen Orten. Mit Blick auf den Staat gilt, dass auch verschiedene institutionelle Arrangements – für den Arbeitsmarkt, die soziale Sicherheit, Mitbestimmung, freie Marktwirtschaft, Bildung usw. – ständig kritisch hinterfragt werden müssen, um zu sehen, ob sie noch angemessen sind.

Wie gehen nun Ökonomien mit diesen Veränderungen um? Wie reagieren Unternehmen, Arbeitnehmer und Behörden darauf? Dies führt uns zur Wirtschaftsordnung und dem Funktionieren von Märkten und Institutionen.

In einer Reihe von Untersuchungen werden die Niederlande und Deutschland der Gruppe von Ländern zugerechnet, deren Wirtschaftsordnung als das sogenannte Rheinische Modell bezeichnet wird. Darunter versteht man eine Ordnung, in der der Staat eine bedeutende Rolle spielt, nicht zuletzt dort, wo es um die Beschäftigung mit der sozialen Sicherheit geht, in der aber auch die freie Marktwirtschaft und die Unternehmerfreiheit einen unverändert hohen Stellenwert einnehmen. In diesem Rheinischen Modell versuchen die Unternehmen, zu allen

beteiligten Parteien – Zulieferern, Käufern, Kapitalgebern, Banken und – nicht zuletzt – Arbeitnehmern – gute Beziehungen aufzubauen, und es wird dem Konsens zwischen allen diesen Parteien eine große Bedeutung beigemessen. Charakteristisch dabei ist eine deutlich langfristige Orientierung. Dem steht das Angelsächsische Modell gegenüber, in dem eine stärkere Betonung auf der Konkurrenz liegt, das viel stärker kurzfristig ausgerichtet und in dem die Rolle des Anteilseigners viel wichtiger und die Rolle des Staates begrenzter ist.<sup>20</sup>

## Das Angelsächsische und das Rheinische Modell

In den angelsächsischen Ländern hat man sich für eine Ordnung entschieden, in der der Markt im Mittelpunkt steht und in der die Rolle des Staates relativ begrenzt ist. Für den Staat ist es wichtig, dafür zu sorgen, dass auf den verschiedenen Märkten ein ausreichender Wettbewerb gewahrt bleibt. Von Individuen wird erwartet, dass sie ihre eigenen Interessen schützen und sich nötigenfalls anpassen. Kollektive Solidarität gibt es nur in begrenztem Umfang.

Sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland ist die Rolle des Staates, auch beim Umgang mit derartigen Anpassungen, wichtiger.<sup>21</sup> Hinzu kommt, dass in diesen Ländern alle Parteien neben dem Wettbewerb viel stärker Kooperation und Zusammenarbeit betonen. Dieser Unterschied zwischen Konkurrenz und Kooperation lässt sich mit einer Reihe von Punkten illustrieren: bei der Regulierung des Arbeitsmarktes, beim Umfang und der Gestaltung der sozialen Sicherheit, bei technologischen Entwicklungen, dem Engagement in der Bildung, beim Verhältnis zwischen Unternehmen, Kapitalgeber und Arbeitnehmer usw.

Die Art der Orientierung spiegelt sich auch in der Art und Weise wider, in der sich Ökonomien entwickeln. Die Entscheidung für das Konkurrenz-Modell ermöglicht eine größere Flexibilität, beschleunigt den Ablauf von Anpassungen und verschafft erfolgreichen Teilhabern bessere Gewinne. Dem stehen jedoch auch Nachteile gegenüber, wie größere Unterschiede in Einkommen und Vermögen und in einigen Fällen zu geringe Investitionen von Unternehmen in ihre Arbeitnehmer. Im Kooperations-Modell kommen diese Aspekte im Allgemeinen besser zur Geltung. Die Einkommensunterschiede sind geringer, Arbeitnehmer haben durch Mitsprache und Mitbestimmungsrecht einen größeren Einfluss auf Unternehmensentscheidungen, während den Unternehmen umgekehrt mehr am Bildungs- und Qualifizierungsniveau der Arbeitnehmer gelegen ist. Schließlich gilt, auf jeden Fall bis vor kurzem, dass die Stellung des Kapitalgebers im Rheinischen Modell weniger stark war als in den Vereinigten Staaten.

20 Siehe CPB, *Challenging Neighbours, Rethinking German and Dutch Economic Institutions*, Berlin 1997, besonders Kapitel 5.

21 Eine ausführliche Übersicht über die Situation in den Niederlanden und in Deutschland sowie über die Unterschiede zwischen dem Rheinischen und dem Angelsächsischen Modell findet sich in CPB NETHERLANDS BUREAU FOR ECONOMIC POLICY ANALYSIS, *Challenging Neighbours. Rethinking German and Dutch Economic Institutions*, Berlin 1997.

Das Rheinische Modell hat lange Zeit ausgezeichnet funktioniert, nicht nur im europäischen Kontext, sondern auch im Vergleich zum Angelsächsischen Modell. Das Wachstum war höher, die Arbeitslosigkeit niedriger, die Inflation günstiger und auch im Staatshaushalt stabiler. Aber um 1980 begann sich das Blatt zu wenden. In den Vereinigten Staaten und in Großbritannien wurde hart mit keynesianischen Einstellungen abgerechnet. Die Rolle des Staates, die doch bereits im Vergleich zu der auf dem europäischen Kontinent begrenzt war, wurde weiter zurückgedrängt. Sowohl Reagan als auch Thatcher predigten eine Politik mit weniger Staat, mehr Markt und weniger Abgaben. Thatcher rechnete daneben auch hart mit den Gewerkschaften ab. Diese hätten notwendige Veränderungen zu lange konterkariert. Solche einschneidenden Anpassungen unterblieben zunächst in den meisten kontinentaleuropäischen Ökonomien oder sie wurden nur in gemäßigter Form eingeführt.

In den vergangenen 20 bis 25 Jahren ist der Eindruck entstanden, dass diejenigen Länder, die auf der Basis des Angelsächsischen Modells organisiert waren, mit ihrer stärkeren Betonung des Marktes und geringerer staatlicher Einflussnahme, in diesem Zeitraum ökonomisch gesehen bessere Leistungen erbracht haben. In diesen Ländern war nach 1980 das Wachstum höher und die Arbeitslosigkeit geringer. Nicht zuletzt unter dem Druck dieser Entwicklungen haben auch in Westeuropa Veränderungen in diese Richtungen eingesetzt, mit Privatisierung, Deregulierung, mehr freier Marktwirtschaft und – womöglich am einschneidendsten – mit Veränderungen beim Funktionieren von Arbeitsmarkt und sozialer Sicherheit. Zuvor wurde bereits beschrieben, dass mit Blick auf die Offenheit beider Wirtschaften sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland ab 1995 eine Trendwende erkennbar war. Beim Außenhandel und bei den Direktinvestitionen nahm der Umfang, als Prozentsatz des BSP, deutlich zu. Das konnte ein Indikator dafür sein, dass im Prozess der Internationalisierung und damit auch beim Änderungsprozess eine Beschleunigung stattfand. Damit wuchs die Dringlichkeit für alle Parteien, schneller als vorher notwendige Anpassungen zu realisieren.

Schon zu einem früheren Zeitpunkt hatten die beiden Ölkrisen deutlich gemacht, dass die Welt sich verändert hatte, dass vertraute Politikoptionen nicht mehr gut anschlugen, dass traditionelle Strukturen und Institutionen nicht mehr ausreichten. Die Wirtschaftsleistungen waren unter Druck geraten, aber Anpassungen blieben lange aus oder waren zu begrenzt. Relativ spät haben auch die Länder auf dem europäischen Kontinent den Weg der Veränderung eingeschlagen. Besonders die Veränderungen in Deutschland sind dabei wichtig gewesen. Dadurch haben sich die wirtschaftlichen Erfolge des Rheinischen Europas in den letzten Jahren deutlich verbessert. Der Unterschied zu den Vereinigten Staaten hat sich deutlich verringert. Das galt sowohl für das Wirtschaftswachstum als auch für die Arbeitslosigkeit.

Dadurch begann die Attraktivität des Angelsächsischen Modells doch einigermaßen zu verblassen. Das Urteil über die Wirtschaftsleistungen der angelsächsischen Ökonomien war immer schon aufgrund der größeren Einkommensunterschiede und der eingeschränkteren Zugänglichkeit von Dienstleistungen wie Bil-

dung und Gesundheitsfürsorge negativ gefärbt gewesen, aber die relativ guten Wirtschaftsleistungen, die über längere Zeit realisiert wurden, verliehen diesem Modell doch eine hohe Attraktivität. Da jedoch die Europäische Wirtschaft in den letzten Jahren wieder Schwung erhielt, spürt man, dass sich das Urteil wieder zugunsten des Rheinischen Modells neigt. Diese Entwicklung hat sich in den letzten Jahren mit der zunehmenden Beunruhigung über das Funktionieren der Finanzmärkte wieder beschleunigt. Die Reihe von Krisen, Bankrotten, umfangreichen Interventionen, Verstaatlichungen und tiefgreifenden Rettungsoperationen durch Regierungen und Zentralbanken haben deutlich gemacht, dass diese Märkte sich unverantwortlich entwickeln können. Wo die geeignete Beaufsichtigung fehlte, wurde kein Maß mehr gehalten, weder bei den Risiken, noch bei den Gratifikationen, und auch nicht bei den Interessen anderer Beteiligter. Am Ende war nur noch der kurzfristige Gewinn der einzige Kompass. Allerdings hat sich dieser Kompass als unbrauchbar gezeigt. Mehr Beaufsichtigung, mehr Ordnung durch den Staat sind essentiell, um diese Märkte wieder in Ordnung zu bringen.

## Die Wirtschaftsordnung in Deutschland und den Niederlanden

### Deutschland

Nach ausführlichen Diskussionen entschied man sich 1948 in Deutschland für das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft.<sup>22</sup> Ausgangspunkt war eine freie, unternehmerische Produktion, so, wie es sie auch zuvor schon gegeben hatte. Hinzu kam auch, dass man nach der Zeit des Nationalsozialismus einem Zuviel an staatlicher Einmischung in die Wirtschaft abgeneigt war.<sup>23</sup> Unternehmen sollten in Freiheit entscheiden können, was, wie und für wen sie produzierten. Die Rolle des Staates sollte sich auf die Aufrechterhaltung eines ausreichenden Wettbewerbs richten, während sich das Soziale im Namen auf die soziale Sicherheit bezog. Durch eine Reihe von Regelungen konnte jedermann, der aufgrund von Alter oder Krankheit nicht mehr in der Lage war zu arbeiten oder der kein eigenes Vermögen hatte, über ein Einkommen verfügen. Dabei konnte man auf bereits von Bismarck entwickelte Bestimmungen zurückgreifen. Um einen ausreichenden Wettbewerb zu gewährleisten, musste gegen Kartelle und wettbewerbsbedrohende Fusionen angegangen werden, vor allem durch die Kontrolle durch das Bundeskartellamt. Für die Währungspolitik war eine unabhängige Zentralbank verantwortlich, nämlich die Deutsche Bundesbank. Auch bei

---

22 Eine gründliche Übersicht über die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland nach 1945 bietet W. ABELSHAUSER, *Deutsche Wirtschaftsgeschichte seit 1945*, München 2004.

23 Diese Aussage bedarf allerdings einer gewissen Nuancierung. So waren SPD und CDU noch 1947 Befürworter einer Verstaatlichung der Bergbau-, Kohle- und Stahlindustrie. Daneben befürwortete die SPD auch eine keynesianisch gefärbte, makroökonomische Politik.

Lohnverhandlungen hatte sich der Staat völlig neutral zu verhalten. Man hatte in der Weimarer Zeit schlechte Erfahrungen gemacht, als die Regierung unmittelbar an Lohnvereinbarungen beteiligt gewesen war. Um zu verhindern, dass sich die Politik erneut in Tarifvereinbarungen einmischte und umgekehrt, dass die Sozialpartner Einfluss auf die Regierungspolitik ausübten, beschloss man die sogenannte Tarifautonomie. Die Tarifverhandlungen wurden vollständig den Arbeitgebern und Arbeitnehmern überlassen. Sie fanden auf sektoraler und regionaler Ebene statt. Die Rolle der zentralen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen ist relativ gering. Zur Amtszeit von Minister Karl Schiller – um 1967 – wurde versucht, das Verhältnis zwischen den Sozialpartnern und dem Staat über einen anderen Leisten zu schlagen. Diese sogenannte Konzertierte Aktion war jedoch nur von kurzer Dauer und auch wenig erfolgreich. Ein Versuch aus jüngerer Zeit, das Bündnis für Arbeit von 1999, hat ebenfalls keinen Erfolg gehabt. Es zeigte sich immer wieder, dass sich beide Parteien in solch einer Situation unwohl fühlten: die Sozialpartner, weil sie (vor allem die Gewerkschaften) befürchteten, dass die Regierung in die Lohnverhandlungen eingreifen würde, der Staat, weil er sich vor einer Beeinflussung der sozioökonomischen Politik durch die Sozialpartner fürchtete. Das niederländische Poldermodell war dann auch eben aus diesen Gründen in Deutschland nicht attraktiv, auch wenn man durchaus eifersüchtig auf die günstigen ökonomischen Auswirkungen war.

## Die Niederlande

Auch die Niederlande entschieden sich nach dem Krieg für die Wiederherstellung einer Wirtschaftsordnung, die auf der freien, unternehmerischen Produktion beruhte. Unternehmen und Märkte standen im Mittelpunkt. Gleichzeitig gab es jedoch eine Reihe wichtiger Veränderungen. Korporatistische Ideen, die bereits in den zwanziger Jahren aufgekommen waren, die dramatischen Erfahrungen mit der Krise in den dreißiger Jahren, die Verinnerlichung des keynesianischen Gedankenguts und die Auffassungen des britischen Ökonomen und Politikers Beveridge, wie man sie in London kennen gelernt hatte, sorgten dafür, dass die Rolle des Staates wichtiger wurde und sich wandelte. Man entschied sich für eine deutlich keynesianische Ausrichtung in der makroökonomischen Politik, und das *Centraal Planbureau* (CPB) wurde gegründet, um die Wirtschaftspolitik besser zu gestalten und zu besseren Prognosen zu gelangen. Es wurde mit dem Aufbau eines Systems der sozialen Sicherheit begonnen, das nicht mehr so stark mit der Arbeit in Zusammenhang stand, und über die Gründung des SER und anderer Institutionen wurde eine eher korporatistische Gestaltung der sozioökonomischen Entwicklungen ausgeformt. Diese Konstellation weicht deutlich von der in Deutschland ab. Während man sich in Deutschland mit der Tarifautonomie für eine Nichteinmischung des Staates entschied, entstand in den Niederlanden nach dem Krieg gerade eine intensive Zusammenarbeit zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bzw. zwischen diesen und dem Staat. Noch während des Krieges sprachen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bereits über die Gründung

der *Stichting van de Arbeid* (Stiftung für die Arbeit), die auf nationaler Ebene für Beratungen über Lohnverhandlungen und andere Arbeitsbedingungen sorgen sollte. Nach dem Krieg entstand der *Sociaal-Economische Raad* (SER), das wichtigste Gremium, in dem sich Sozialpartner und Staat trafen und versuchten, Vereinbarungen zu treffen. Diese institutionelle Gestaltung trug in den fünfziger Jahren erheblich zu der aus der Perspektive des Beschäftigungsgrades so erfolgreichen Politik der Lohnmäßigung bei. In den achtziger und neunziger Jahren wurde diese Politik erneut angewendet, wiederum mit einem deutlich positiven Ergebnis. Wie in Deutschland entschieden sich auch die Niederlande für eine Währungspolitik mit einer unabhängigen Zentralbank, der Nederlandsche Bank.

## Die Wirtschaftsleistungen Deutschlands und der Niederlande

Grob gesagt kann die Nachkriegsentwicklung sowohl der Niederlande als auch Deutschlands als eine lange Periode mit einer gedeihlichen Entwicklung charakterisiert werden, auf die eine mindestens ebenso lange Periode folgte, in der es wirtschaftlich immer schwieriger wurde. Anschließend wurde sowohl in den Niederlanden als vielleicht nun auch in Deutschland wieder der Weg nach oben eingeschlagen. Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit diesen letzten beiden Phasen und der Wende. Damit sollen sowohl die Reichweite als auch die Beschränkungen von Wirtschaftspolitik in einer offenen Ökonomie verdeutlicht werden.

Für Deutschland wie auch für die Niederlande galt, dass die ökonomischen Erfolge in der Zeit von Wirtschaftswunder und Wiederaufbau bei vielen – Politikern, Unternehmern, Arbeitnehmern und Bürgern – das Gefühl hervorgerufen hatten, alles sei mehr oder weniger wieder in Ordnung, die ausgeübte sozioökonomische Politik sei optimal, weitere Anpassungen seien nicht mehr so dringend nötig und man könne nun endlich von dem mit so viel Anstrengung geschaffenen Wohlstand profitieren. Dieses Gefühl brach sich in den Niederlanden früher Bahn als in Deutschland. Die extrem niedrige Arbeitslosigkeit Anfang der sechziger Jahre sorgte dafür, dass die jahrelang gepflegte Lohnmäßigung 1963 ein Ende fand. Endlich konnten die Menschen vom Wohlstand profitieren. Die soziale Sicherheit wurde stark ausgeweitet, finanziert nicht zuletzt durch das Erdgas. Auch wenn die Bergwerke zumachten und viele in der Textilindustrie und im Schiffsbau ihre Stelle verloren, schien dies keine Probleme zu verursachen. Andernorts entstanden neue Stellen, und die Arbeitslosigkeit blieb niedrig. Inzwischen begann sich aber doch das Blatt zu wenden. Die Wachstumszahlen sahen allmählich nicht mehr so glänzend aus, die Inflation nahm zu, und auch der Haushalt geriet leicht aus dem Gleichgewicht. Mit der ersten Ölkrise im Jahr 1973 wendete sich das Blatt, die Arbeitslosigkeit nahm zu, und die Staatsausgaben, besonders die für soziale Sicherheit, waren nur schwer zu beherrschen. Anfangs setzte man die vertrauten Mittel ein, wie zusätzliche Staatsausgaben, aber diese wirkten nicht mehr. Was man auch versuchte, es lief wirtschaftlich immer schlechter.

Erst als Anfang der achtziger Jahre die wirtschaftliche Not stark angewachsen war, war es möglich, zu tiefgreifend wirksamen Vereinbarungen zu gelangen. Und in diesem Moment zeigte sich, dass die nach dem Krieg gewachsene sozio-ökonomische Konstellation von großer Bedeutung war. Ende 1982 schlossen die zentralen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen das sogenannte Akkoord van Wassenaar (Abkommen von Wassenaar), in dem vereinbart wurde, für einen unbestimmten Zeitraum Lohnzurückhaltung anzustreben und auch über andere Maßnahmen zu versuchen, die Arbeitslosigkeit zu senken. Diese Pläne wurden anschließend in den verschiedenen sektoralen Vereinbarungen konkretisiert. Gleichzeitig beschloss die Regierung, zwar von allzu rigorosen Eingriffen in die soziale Sicherheit abzusehen, aber doch Einsparungen bei den Staatsausgaben durchzuführen und die Gesetzgebung für den Arbeitsmarkt und die soziale Sicherheit zu straffen. In diesem Augenblick noch fast unbemerkt, begann die Zahl der Arbeitsplätze zum ersten Mal seit Jahren wieder zuzunehmen. Dennoch blieb die Arbeitslosigkeit hoch, und die Inanspruchnahme der sozialen Sicherheit nahm weiterhin zu, eine Entwicklung, in der die gleichen Sozialpartner eine nicht unwichtige Rolle spielten. Anfang der neunziger Jahre sah die Regierung keinen anderen Ausweg mehr, als einen drastischen Eingriff in die soziale Sicherheit vorzunehmen, nämlich im Erwerbsunfähigkeitsgesetz. Die Zahl der Bezugsberechtigten näherte sich der Millionengrenze, bei einer berufstätigen Bevölkerung von damals 5 Millionen. Lubbers hatte bereits erklärt, dass er, falls die Millionengrenze überschritten werde, als Premierminister zurücktreten werde. Die Koalition aus CDA und PvdA sah jedoch keine andere Option, als dieses Gesetz anzupassen und führte diese Anpassung auch trotz vieler Proteste durch: Die Bezugsberechtigung wurde erschwert, und es wurde eine regelmäßige Überprüfung eingeführt. Bei den nächsten Wahlen verloren dann beide Parteien erheblich. Dies trug dazu bei, dass 1994 eine violette Koalition aus VVD, D66 und PvdA ihre Arbeit aufnehmen konnte. Zum ersten Mal seit fast 80 Jahren gab es eine Regierung ohne Beteiligung des CDA. Danach folgten eine Reihe von Anpassungen – im Krankenversicherungsgesetz, im Arbeitslosigkeitsgesetz und bei der Sozialhilfe. Alle diese Veränderungen wurden schließlich akzeptiert. Der wichtigste Grund hierfür war die Tatsache, dass die fortschreitende Zunahme der Zahl der Arbeitsplätze immer deutlicher sichtbar wurde. Immer mehr Menschen hatten eine Stelle, die Zahl der Arbeitsplätze stieg zwischen 1987 und 1997 um 1,2 Millionen Stellen, 0,5 Millionen in Vollzeit und 0,7 Millionen in Teilzeit.<sup>24</sup> Die Arbeitslosigkeit begann zurückzugehen, und schließlich nahm auch die Inanspruchnahme der sozialen Sicherheit nicht weiter zu.

Während Arbeitgeber und Arbeitnehmer 1982 im Abkommen von Wassenaar zeigten, dass sie bereit waren, Vereinbarungen zu treffen, die für die gesamte Gesellschaft von großer Bedeutung waren, zeigte die Politik 1991, dass sie im Notfalle zu einschneidenden Anpassungen bei der sozialen Sicherheit bereit war.

---

24 Untersuchungen von EUROSTAT zeigen, dass in den Niederlanden die Zufriedenheit über eine Teilzeitstelle am größten und das Interesse daran, mehr Stunden zu arbeiten, am geringsten ist, wobei auch hier Personen, die eine Vollzeitstelle haben, eine Teilzeitstelle – gegen Lohnabstriche – bevorzugen würden.

Auch danach noch sind bei der sozialen Sicherheit, der Arbeitsmarktregulierung aber auch bei den Ladenschlusszeiten und der bereits zuvor erwähnten Wende in der Kartellpolitik eine Reihe tiefgreifender Veränderungen durchgeführt worden. Im Großen und Ganzen kann festgestellt werden, dass die verschiedenen Kabinette, die seit 1983 regiert haben, trotz der sehr unterschiedlichen politischen Zusammensetzung doch eine mehr oder weniger konsistente sozio- und finanzökonomische Politik geführt haben. Wie im vorherigen Paragraphen bereits erwähnt, hat das Früchte getragen.

Während in den Niederlanden ab 1982 eine schmerzhaft und einschneidende Reformpolitik eingesetzt hatte, deren Ergebnisse erst nach zehn Jahren in weiten Kreisen sichtbar wurden, hat es in Deutschland bis zum Jahr 2003 gedauert, bevor man es wagte, ähnliche Schritte zu unternehmen. Für diese viel spätere Reaktion gibt es unterschiedliche Erklärungen. Es gab in Deutschland lange kein Gefühl der Dringlichkeit, im Gegenteil, es schien lange so, als sei die deutsche Wirtschaft weniger ernsthaft betroffen als die vieler anderer Länder. Selbst um das Jahr 2000 war die wirtschaftliche Lage in Deutschland noch immer weniger dramatisch als die in den Niederlanden im Jahr 1980. Hinzu kam, dass die Probleme der neunziger Jahre leicht der deutschen Wiedervereinigung und damit vorübergehend und vor allem konzentriert den neuen Bundesländern zugeschrieben werden konnten. Hier hatte sich 1989 eine einzigartige Chance geboten, und Kohl hatte sie genutzt. Dass die gesamte deutsche Wirtschaft dadurch aus dem Lot geraten war, schien eine naheliegende Erklärung zu sein. Man musste der Wirtschaft die Möglichkeit geben, sich zu erholen, wie dies auch früher schon geschehen war. Daneben waren viele Deutsche – auch Politiker – durch die jahrelangen Erfolge eingelullt. Man war in den sechziger und siebziger Jahren die stärkste Ökonomie Europas gewesen, und auch die Krise Anfang der achtziger Jahre war in Deutschland viel geringer ausgefallen. Man glaubte, mit der sozialen Marktwirtschaft über eine bärenstarke Ordnung zu verfügen, und man vertraute darauf, dass sich die Wirtschaft letztlich wieder erholen werde. Hinzu kam noch, dass gerade in Deutschland die phänomenale Erholung der Nachkriegszeit wichtig für die Wiederherstellung des Vertrauens der Bürger in eine stabile, demokratische Gesellschaft war. In den achtziger und neunziger Jahren bestand die Furcht gerade darin, dass einschneidende, schmerzhaft Maßnahmen dieses Vertrauen untergraben würden. Davor schreckten die Politiker – auf jeden Fall Kohl, aber lange Zeit auch Schröder – zurück. Erst als Schröder Anfang 2003 begriff, dass die deutsche Wirtschaft sich ohne eine tiefgreifende Reformpolitik nicht mehr erholen würde, wagte er es, mit der Agenda 2010 den entscheidenden Schritt zu tun.



## Parallelen und Unterschiede

Hinsichtlich der ökonomisch-politischen Orientierung überwiegen in der Nachkriegszeit die Parallelen zwischen beiden Ländern. Beide entscheiden sich nach dem Zweiten Weltkrieg für eine auf der freien Marktwirtschaft beruhende Wirtschaftsordnung. Beide legten viel Wert auf eine stabile Haushaltspolitik. Beide waren Befürworter einer Währungspolitik mit einer möglichst unabhängigen Zentralbank, die darauf abzielte, gegen eine Inflation anzugehen. In beiden Ländern standen die guten Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern im Mittelpunkt. In beiden Ländern gab es eine deutliche internationale Orientierung, mit der Bereitschaft, bestehende Hemmnisse soweit wie möglich verschwinden zu lassen und auch mit einer klaren Ausrichtung auf die europäische Integration. Auch wenn es hierfür unterschiedliche Motive gab – bei Deutschland schwang lange Zeit mit, dass nur über diesen Weg die Wiederherstellung der nationalen Souveränität möglich sei – so war doch die Wirkung gut vergleichbar. Sowohl Deutschland als auch die Niederlande wiesen schließlich sowohl in der Zahl der Regelungen als auch mit Blick auf die Ausgaben eine starke Zunahme der sozialen Sicherheit auf.

Trotz aller dieser Parallelen gab es auch Unterschiede. In Deutschland wurde von Anfang an viel stärker die Mitbestimmungspolitik betont, was in den Niederlanden erst ab Ende der achtziger Jahre geschah. In den Niederlanden haben seit 1945 die Beziehungen zwischen den Sozialpartnern untereinander und zur nationalen Regierung viel Beachtung gefunden. Auf dieser Ebene konnte in den fünfziger Jahren und erneut in den achtziger und neunziger Jahren eine zentrale Politik der Lohnmäßigung verwirklicht werden. In Deutschland mit seiner bewussten Entscheidung für die Tarifautonomie ging es vor allem um gute Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern auf Sektoren- und Unternehmensebene. Hier enthielt sich die Bundesregierung jeglicher Intervention. Ein wichtiger Unterschied war die Wiedervereinigung Deutschlands nach dem Fall der Mauer im Jahr 1989. Innerhalb sehr kurzer Zeit gab es eine Wirtschafts- und Währungsunion, mit tiefgreifenden Folgen für die alten und die neuen Bundesländer.

Man verrät kein Geheimnis wenn man feststellt, dass moderne Ökonomien dynamisch sind und auch immer dynamischer werden. Das verlangt ein großes Anpassungsvermögen, nicht nur von Unternehmen und Arbeitnehmern, sondern auch von den Behörden und allen jenen Institutionen, die in der Vergangenheit entstanden sind. Die Rolle des Staates nahm anfangs stark zu, aber ab 1975 hat es einen gewissen Rückzug gegeben. Der Staat ist immer wieder aufs Neue auf der Suche nach einem delikaten Gleichgewicht zwischen der eigenen Verantwortung, der Handlungsfreiheit und der Marktwirtschaft auf der einen Seite und dem Schutz und der Unterstützung der Bürger auf der anderen Seite. In den vergangenen Jahren hat die gewachsene Dynamik – möglicherweise auch unterstützt durch den sich zurückziehenden Staat, für mehr Unruhe und mehr Unsicherheit gesorgt. Der Staat scheint weniger als früher dazu in der Lage zu sein, diese Frage angemessen zu beantworten. Im Vorstehenden wurde dargelegt, dass in dieser

Phase des Rückzugs das sogenannte Angelsächsische Modell am Besten dazustehen schien, dass aber das Rheinische Modell in der jüngsten Vergangenheit eine Aufholjagd hingelegt zu haben scheint. Eines ist deutlich: Unter dem Druck neuer Entwicklungen und überraschender Anpassungen wird die Suche nach diesem fragilen Gleichgewicht auch in der Zukunft unvermindert aktuell bleiben.

## Die Niederlande und Deutschland: Mehr als Nachbarn?

„Besser ein guter Nachbar als ein entfernter Freund“. Wenn man die vorstehenden Kapitel in einem Satz charakterisieren sollte, kommt einem dieses Sprichwort in den Sinn. In dem gesamten Zeitraum, der hier untersucht wird, hat es zwischen den Niederlanden und Deutschland besonders enge Wirtschaftsbeziehungen gegeben. Das galt für den Handel mit Waren und Dienstleistungen, aber auch für Direktinvestitionen. In vielen Fällen konnte man jeweils von einer herausragenden Position sprechen. Die Parallelen gehen jedoch noch weiter. Auch bei der Entwicklung einer Reihe wichtiger Wirtschaftsindikatoren – Wachstum, Inflation, Arbeitslosigkeit – wiesen beide Länder auffällige Parallelen auf. Gleichzeitig fielen gerade dort auch die Unterschiede auf: In der Anfangszeit (sechziger und siebziger Jahre) stand Deutschland besser da, während die niederländische Wirtschaft immer stärker einbrach. Dagegen hatte Deutschland in der letzten Periode Mühe, die Wirtschaft wieder in Gang zu bringen, während es in den Niederlanden gerade eine bemerkenswerte Erholung gab. Mit Blick auf die Art und Weise, in der die Wirtschaft schließlich gestaltet wurde – auch über die dazugehörigen institutionellen Arrangements – unterschieden sich die beiden Länder in einer Reihe (wichtiger) Punkte, gleichzeitig sprangen aber auch die Parallelen – vor allem aus einer angelsächsischen Perspektive – ins Auge. Zu den wesentlichen Übereinstimmungen gehören die Rolle des Staates, das Streben nach Kooperation und die Betonung einer egalitären Einkommensverteilung.

Beide Länder sehen sich mit einer Reihe von übereinstimmenden Herausforderungen konfrontiert. Dabei geht es in willkürlicher Reihenfolge um den tiefgreifenden demografischen Wandel, mit einer stark überalternden Bevölkerung und einer schrumpfenden potentiell berufstätigen Bevölkerung, um fortschreitende technologische Veränderungen, die ständig neue Anforderungen an Unternehmen und Arbeitnehmer stellen, um die Möglichkeit, dass Energie und andere Rohstoffe knapp und teuer werden, um den immer knapper werdenden Platz und allgemeiner um die Qualität der Lebens-, Arbeits- und Wohnumgebung in diesem Teil Europas zur sinnvollen Verwirklichung aller Aktivitäten, um den Aufstieg neuer wirtschaftlicher Großmächte wie China und Indien, besonders wegen der Folgen für schlechter Ausgebildete, die in zunehmendem Maße Konkurrenz von Arbeitnehmern in Ländern bekommen, in denen die Lohnkosten viel geringer sind, sowie um die Finanzierbarkeit der sozialen Sicherheit unter Berücksichtigung aller dieser Veränderungen.

Die Herausforderungen und die Unsicherheit, die das mit sich bringt, haben sich in den vergangenen Jahren auch auf politischer Ebene manifestiert. In den

Niederlanden entstand ab 2001 gesellschaftliche Unruhe, teils aus Unzufriedenheit über die Art, in der die Integration von Minderheiten bis zu diesem Zeitpunkt realisiert worden war, teils auch aus Unzufriedenheit über den Staat, der wegen geringerer Ausgaben, Deregulierung, Verselbständigung und Privatisierung auf wichtigen Feldern einen Schritt zurück gemacht hatte. Auch wenn es in wirtschaftlicher Hinsicht in den Niederlanden viel besser ging, wurden dem Staat die Wartelisten im Gesundheitswesen, die (wahrgenommene) zunehmende Unsicherheit auf den Straßen und die Probleme in der Bildung angelastet. Hier rächte sich eine Entwicklung, bei der die politischen Parteien während der Wahlen Steuersenkungen und eine stärkere Eigenverantwortung (und Sachkenntnis) von Individuen betonten, damit diese sich selbst entschieden, anstatt mit einem festen Angebot von Seiten des Staates konfrontiert zu werden, wobei die Bürger jedoch nicht bereit bzw. in der Lage waren, die zusätzlichen Kosten zu tragen. Hinzu kam noch, dass die rasch gestiegenen Löhne der neunziger Jahre, gemäß den Beobachtungen des amerikanischen Wirtschaftswissenschaftlers William Baumol über die zurückbleibende Produktivitätsentwicklung im Bildungs- und Gesundheitswesen, eher zu mehr als zu weniger Ausgaben hätten führen müssen. So ist es dann auch nicht erstaunlich, dass diese Verknappung des Regierungsangebots in Quantität und Qualität zu negativen Reaktionen führte. Und gleichzeitig wuchs bei vielen auch die Angst, dass gerade jetzt, wo viele Arbeitsplätze bedroht waren, die soziale Sicherheit als Auffangnetz weniger zugänglich geworden sei und dass die finanziellen Zuwendungen geringer und an mehr Restriktionen gebunden seien. Das waren die Wahrnehmungen, die – ob real oder nicht – für viel Unsicherheit gesorgt haben, mit erheblichen Folgen für das politische Klima.

Von diesem Augenblick an zeigten sich bei den Wahlen große und überraschende Verschiebungen, wobei die Parteien im Zentrum Stimmen an (neue) Parteien mit dezidierten Auffassungen zu den genannten Themen verloren. Dies hat zu schwierigen Kabinettsbildungen und in einigen Fällen auch zu instabilen Kabinetten geführt. Dennoch wurde auf einigen Gebieten die Reformpolitik fortgeführt, allerdings gegen einen stärkeren gesellschaftlichen Widerstand. Trotz der wirtschaftlichen Gesundung nach 2004 nahm das Misstrauen gegenüber dem Staat nicht ab.

Auch in Deutschland ist eine ähnliche Entwicklung sichtbar, deren Intensität bislang noch etwas geringer als in den Niederlanden ist. Auch in Deutschland herrscht Unsicherheit über die Integration, gibt es ein zunehmendes Misstrauen gegenüber dem Staat und eine wachsende Unsicherheit mit Blick auf den eigenen Arbeitsplatz, und man kann von einem Rückgang für die Parteien der Mitte und einem Aufstieg radikalerer Kräfte sprechen. Die Entscheidung für eine große Koalition unter Merkel beruht nicht auf positiven Überlegungen, sondern auf der Feststellung, dass keine andere regierungsfähige Option verfügbar war.

Es erhebt sich die Frage, ob, und wenn ja, wie, der Staat in beiden Ländern noch in der Lage ist, auf die zuvor genannten Herausforderungen angemessen zu reagieren und die richtigen Maßnahmen zu ergreifen. Das Misstrauen gegenüber dem Staat – nimmt er die richtigen Probleme in Angriff, nimmt er sie auf die

richtige und angemessene Weise in Angriff – hat die Position des Staates stark unterminiert. Das erschwert das Finden von Reformvorschlägen. Diese Situation tritt übrigens auch in anderen Ländern auf. Gleichzeitig zeigt jedoch gerade die Erfahrung der Niederlande, dass eine kleine, offene Ökonomie sehr wohl über Möglichkeiten verfügt, mittels einer Reformpolitik ihre Wirtschaftsleistungen signifikant und strukturell zu verbessern. Nicht zuletzt im Licht der schwachen Wirtschaftsleistungen in vielen europäischen Ländern ist eine Diskussion über das optimale Niveau entstanden, auf dem (sozio)ökonomische Politik geführt werden müsste. Grob gesagt gibt es drei Optionen: Wahrung des bestehenden nationalen Niveaus oder aber Überleitung zu einem niedrigeren Niveau auf dem Wege der Regionalisierung oder eben gerade auf ein höheres Niveau, die Europäisierung.

Lange Zeit glaubten viele Politiker, die europäische Ebene eigne sich am besten für die Lösung der Probleme. Mit der Realisierung eines integrierten Markts, mit dem Zustandekommen der Wirtschafts- und Währungsunion und mit der Akzeptanz des Stabilitäts- und Wachstumspakets, war, so schien es, die nationale Politikmacht so weit erodiert, dass nun auf europäischer Ebene die Lösung gefunden werden musste. Die Entwicklung in den letzten Jahren hat dieses Bild jäh zerbrochen. Die verschiedenen Plebiszite haben deutlich gemacht, dass in der Bevölkerung verschiedener Länder eine große Zurückhaltung gegenüber der Europäischen Union entstanden war. Wo schon auf nationaler Ebene das Vertrauen zu Politikern erodiert ist, ist es auf der europäischen Ebene noch viel weiter untergraben.

Etwas unter der Oberfläche hat sich demgegenüber gerade ein Tendenz zur Dezentralisierung entwickelt. Vor allem in großen Ländern hat sich in den vergangenen Jahren ein deutlicher Trend in Richtung auf eine Verkleinerung der Größenordnung und auf Regionalisierung gezeigt. Dies galt für Länder wie Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien. Aber auch in kleineren Ländern wie Belgien ist diese Entwicklung sichtbar. Nicht selten war dieser Trend zur Regionalisierung auf Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung zurückzuführen – in Bezug auf die Möglichkeiten aber auch auf die Probleme – auch wenn oftmals politische Argumente die Diskussion zu dominieren schienen. In diesen Situationen erwies sich ein Festhalten an einer einheitlichen, nationalen Politik als weniger relevant. Die Nachzügler fanden häufig, dass sie zu wenig Hilfe erhielten, die starken Regionen fühlten sich hingegen durch die Abgaben an diese schwächeren Regionen in ihrer eigenen Entwicklung behindert. Auch in den Niederlanden sind in bescheidenem Maßstab Ansätze hierzu sichtbar. Die Überleitung der Verantwortung für die Sozialhilfe und nun auch für das Gesundheits- und Sozialwesen von der nationalen auf die Gemeindeebene ist gut damit vergleichbar.

Gleichzeitig wird auf einer Reihe von Politikfeldern immer deutlicher, dass Probleme eigentlich nur über eine Ausweitung des Maßstabs, also über grenzüberschreitende Vereinbarungen angepackt werden können. Die nationale Ebene erscheint für das Lösen von Problemen nicht mehr ausreichend. Zu nennen sind hier Infrastruktur und Umweltprobleme. Mit Blick auf die Infrastruktur ist es

immer deutlicher geworden, dass deren Schaffung einen eindeutig internationalen Charakter hat. Dabei geht es um den Bau von Straßen und den Gleisbau, aber auch um die Gestaltung von Flussbetten und Wasserreservoirs. Auch beim Bau von Häfen und Flughäfen muss der internationale Kontext stärker berücksichtigt werden. In allen diesen Fällen handelt es sich um externe Wirkungen, mit erheblichen Kosten oder auch großem Nutzen für Menschen oder Unternehmen in anderen Ländern als jenen, in denen eine bestimmte Entscheidung getroffen wird. In einer Welt, in der grenzüberschreitende Kontakte immer wichtiger werden, in der Bürger, Unternehmen und Ökonomien immer abhängiger von flexiblen, haltbaren und preiswerten Transporteinrichtungen werden, in der die Exportmöglichkeiten einer Region (Nordrhein-Westfalen beispielsweise) immer mehr durch die infrastrukturellen Einrichtungen in einer anderen Region (Niederlande) bestimmt werden, ist es von großer Bedeutung, dass auf supranationaler Ebene auch relevante Strukturen entwickelt werden, die dies ermöglichen. Das kann auf europäischer Ebene geschehen, ist aber vielleicht weniger opportun. Die Unterschiede zwischen den verschiedenen Mitgliedstaaten sind groß. Daneben hat die hohe Anzahl der Mitgliedsländer die Politik komplex und zeitraubend gemacht. Es liegt daher auf der Hand zu sondieren, welche Perspektive eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen angrenzenden Regionen bieten kann. Gerade eine Zusammenarbeit zwischen den Niederlanden und Nordrhein-Westfalen bietet ausgezeichnete Möglichkeiten für eine solche Zusammenarbeit.

Ein Beispiel zur Illustration. Es ist deutlich, dass für den Im- und Export von Rohstoffen, Halbfabrikaten und Endprodukten nach und aus Deutschland der Rotterdamer Hafen von großer Bedeutung ist. Zum jetzigen Zeitpunkt ist die Infrastruktur in und um Rotterdam – über Straße, Schiene und Binnenwasser – nahezu vollständig ausgelastet. In allen Bereichen gibt es Engpässe, deren Folgen Produzenten und Abnehmer außerhalb Rotterdams, auch in Nordrhein-Westfalen, spüren. Der Transport verläuft langsamer und ist nicht zuletzt dadurch teurer. Nur durch Investitionen in Transportinfrastruktur und Hafenskapazität sind diese Probleme adäquat anzupacken. Unabhängig von der Frage nach Nachhaltigkeitsaspekten und dem noch verfügbaren Raum sind dies kostspielige Investitionen. Wenn man dann erkennt, dass Rotterdam laut Prognose in den kommenden Jahren wiederum auch aufgrund der Transportnachfrage aus Deutschland weiter wachsen wird, dann bedeutet dies neue Investitionen. So erwartet das Hafenunternehmen bis 2020 einen Zuwachs beim Umschlag in Gewicht von jährlich 2 %, bei den Containern von 5 %.<sup>25</sup> Jüngste Prognosen des Hamburgischen WeltWirtschaftsinstituts (HWWI) für das Jahr 2030 zeigen noch höhere Wachstumsschätzungen. Man erwartet, dass der Gesamtumschlag im Rotterdamer Hafen jährlich um gut 3 % steigen wird und der Containerumschlag sogar um 8 %.<sup>26</sup> Das bedeutet, dass sich im Jahr 2030 der Umschlag in Gewicht ver-

---

25 Siehe Havenbedrijf Rotterdam u. Gemeente Rotterdam, *Havenprognoses 2020*, Rotterdam 2002.

26 Siehe HAMBURGISCHES WELTWIRTSCHAFTSINSTITUT (HWWI), *Maritime Wirtschaft und Transportlogistik, Band A: Perspektiven des maritimen Handels – Frachtschifffahrt und Hafenwirtschaft*, Hamburg 2007.

doppelt und die Zahl der Container von jetzt 10 auf dann 30 TEU verdreifacht haben wird.<sup>27</sup> Ein derartiges Wachstum ist nur möglich, wenn nicht nur die Hafenskapazität in Rotterdam selbst, sondern auch die anschließende Straßen-, Schienen- und Binnenschiffahrtskapazität sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland angepasst wird. Geschieht dies nicht oder in zu geringem Umfang, dann werden die unerwünschten Folgen in beiden Ländern spürbar sein.

Angesichts der intensiven Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Niederlanden (und Flandern) und Nordrhein-Westfalen, angesichts der deutlichen Komplementarität in der ökonomischen Struktur und der wirtschaftlichen Potenziale und angesichts der noch immer wachsenden Bedeutung grenzüberschreitender Auswirkungen und Projekte – von Raumnutzung und Infrastruktur bis zu einer besseren räumlichen Verteilung von Aktivitäten –, scheint es sinnvoll zu sein, gründlich zu untersuchen, was der Mehrwert einer engeren Zusammenarbeit zwischen den Niederlanden (und, wenn möglich, Flandern) und Nordrhein-Westfalen sein könnte. Dabei liegt es nahe, vor allem die Entwicklung der Infrastruktur zu betrachten, aber es ist auch der Überlegung wert, diese Zusammenarbeit näher zu beleuchten. Durch die klare komplementäre Wirtschaftsstruktur und die gegenseitige Abhängigkeit von einander wäre es denkbar, gemeinsame Handelsmissionen zu organisieren, um neue Märkte zu erschließen. Wenn man feststellt, dass auf dem Arbeitsmarkt Angebot und Nachfrage über die Grenzen hinweg helfen könnten, Engpässe zu überwinden, dann erhebt sich die Frage, warum arbeitslose Deutsche sehr wohl dazu angeregt werden, sich beispielsweise von Nordrhein-Westfalen aus in Süddeutschland zu bewerben aber nicht, oder in viel geringerem Maße, in den Niederlanden. Wenn der Bedarf an Flugverkehr weiterhin so stark ansteigt wie jetzt, dann erhebt sich die Frage, ob nicht möglicherweise in dem Gebiet zwischen den Niederlanden und Nordrhein-Westfalen Orte zu finden sind, die mehr Entwicklungsmöglichkeiten haben und weniger die Umgebung belasten als beispielsweise Schiphol.

Es geht nicht darum, dass sich die Niederlande mit Nordrhein-Westfalen zusammenfügen, geschweige denn mit Deutschland, um in Zukunft das siebzehnte Bundesland zu werden, und ebenso wenig darum, dass sich Nordrhein-Westfalen aus der föderalen Struktur der Bundesrepublik löst. Vielmehr geht es darum, zu untersuchen, ob es für die Niederlande und Nordrhein-Westfalen Vorteile bietet, in einer Reihe von Punkten eine viel bessere Abstimmung der infrastrukturellen und der sozioökonomischen Politik zu verwirklichen, wenn dies für die betroffenen Regionen und ihre Bewohner positive Auswirkungen haben würde. Eine solche Zusammenarbeit würde den bereits sehr intensiven Wirtschaftsbeziehungen gerecht werden und neue Möglichkeiten bieten, angemessen auf die Herausforderungen der Zukunft zu reagieren.

---

27 TEU ist die Bezeichnung der Maße von Containern und steht für Twenty feet Equivalent Unit.

## Rotterdam und das Hinterland (1920 bis 1995)

### Einleitung

1930 beschrieb der Deutsche Kurt Wiedenfeld den Hafen der Stadt Rotterdam als einen „Speditionsplatz für sein Hinterland“. Dies sei, Wiedenfeld zufolge, ein Resultat der Nähe zu Antwerpen, die jeden Versuch Rotterdams den eigenen Handel und die eigene Industrie zu fördern behindere.<sup>1</sup> Antwerpen entwickelte sich schon vor 1914 zu einem Stückguthafen, während Rotterdam ein Hafen für Massengut wurde. Aus einer Untersuchung von Kurt Herbig aus dem Jahre 1915 geht hervor, dass rund 70 Prozent des Güterumschlags in Rotterdam aus Massengut bestand.<sup>2</sup> Einer Studie des Finnen Ilmari Wäänänen aus dem Jahr 1930 zufolge, könnte man auch die Begriffe Eisenbahnhafen für Antwerpen und Rheinhafen für Rotterdam zu deren Charakterisierung verwenden.<sup>3</sup> In Antwerpen entstand ein Hafen, der sich vor allem durch die Kombination von Gütertransport per Eisenbahn, Stückgutumschlag und Linienfahrt auszeichnete, der Hafen in Rotterdam hingegen basierte auf Gütertransport per Binnenschiff über den Rhein, Massengutumschlag und Trampschiffahrt. Der deutsche Forscher Horst Sanmann schloss 1956 daraus, dass zwischen Antwerpen und Rotterdam eine gewisse Aufgabenteilung bestand. Antwerpen diene vor allem dem Export deutscher Endprodukte, während Rotterdams Funktion in der Einfuhr der für das Ruhrgebiet benötigten Grundstoffe bestand.<sup>4</sup>

Die oben genannten Eigenschaften sagen nicht nur etwas über die Unterschiede in den Charakteren der beiden Häfen aus, sondern vor allem etwas über ihre unterschiedliche Beziehung mit dem jeweiligen Hinterland. In diesem Beitrag untersuchen wir die Beziehung Rotterdams mit dem Hinterland zwischen 1920 und 1995. Was genau mit dem Begriff Hinterland gemeint ist, steht nicht fest. Obwohl das Hinterland auch innerhalb der Landesgrenzen gesucht werden könnte, denkt man bei diesem Begriff oftmals ausschließlich an die Gebiete im Ausland, die Bestimmungs- oder Herkunftsort der Güterströme sind, die über einen bestimmen Hafen ein- oder ausgeführt werden. Das Hinterland von Rotter-

---

1 K. WIEDENFELD, *Die nordwesteuropäischen Welthäfen London, Liverpool, Hamburg, Bremen, Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen, Havre in ihrer Verkehrs- und Handelsbedeutung*, Berlin 1903.

2 K. HERBIG, *Die Entwicklung der Häfen von Amsterdam und Rotterdam seit 1914*, Leipzig 1928, S. 15, 65; siehe auch P. Serton, *Rotterdam als haven voor massagoederen*, Nijmegen 1919.

3 I. WÄÄNÄNEN, *Rotterdam als Seehafen unter besonderer Berücksichtigung des Konkurrenzkampfes mit Antwerpen*, Weida i. Thür.

4 H. SANMANN, *Die Verkehrsstruktur der nordwesteuropäischen Seehäfen Antwerpen, Rotterdam, Amsterdam, Bremen und Hamburg und ihre Wandlungen von der Jahrhundertwende bis zur Gegenwart*, Hamburg 1956.

dam war allerdings viel größer als nur das Ruhrgebiet und umfasste auch Belgien und Luxemburg.<sup>5</sup> Für die Entwicklung und das Funktionieren eines Hafens ist aber nicht nur das Hinterland von entscheidender Bedeutung, sondern auch das Vorland, auch wenn dieser Terminus nicht gebräuchlich ist. Entwicklungen im Vorland haben sicher genauso großen Einfluss auf den Güterstrom, sowohl was seine Menge als auch Art angeht, wie Entwicklungen im Hinterland. Darüber hinaus muss ein Hafen in Relation zu den zu ihm im Wettbewerb stehenden Häfen betrachtet werden. Für Rotterdam waren die Häfen an der Küste Westeuropas (von Hamburg bis Le Havre) von Bedeutung, wobei Antwerpen als größter Konkurrent galt.

Seit dem Ersten Weltkrieg war die Politik Rotterdams bemüht, vom Hinterland unabhängiger zu werden. Diese Loslösung sollte durch die Industrialisierung des Hafens geschehen. Industrie, die im Hafen selbst vor Ort ist, generiert nämlich eine autonome Güternachfrage, unabhängig vom Hinterland. Die Frage ist nun, ob Rotterdam mit dieser Strategie der Loslösung erfolgreich war. Um diese Frage beantworten zu können, greifen wir auf statistische Daten, die für das Flämisch-niederländische Forschungsprojekt *Rotterdam-Antwerpen: a century and a half of port competition 1880–2000* erhoben wurden, zurück.<sup>6</sup>

Abschnitt 2 wird näher auf die Position der Gemeinde als Verwalter des Rotterdamer Hafens eingehen. Hierunter fallen die Ausfertigung und Realisation von Expansionsplänen, der Betrieb (Einnahmen und Ausgaben) sowie die Verwaltung des Hafens.

In Abschnitt 3 wird eine kurze Übersicht über die Geschichte des Rotterdamer Hafens gegeben, anschließend folgt in Abschnitt 4 eine Analyse des bereits erwähnten statistischen Materials, mit dem Ziel die gestellte Frage beantworten zu können.

## Hafenverwaltung und Hafenfunktionen

Ein Hafen bringt meist drei Arten von Vorgängen mit sich: Kommerz (Handel), Logistik (Transport, Lagerung und Umladung) und Industrie. Ein Hafenverwalter wird versuchen diese drei Faktoren so gut wie möglich zu fördern. Der Gedanke dabei ist, dass diese Faktoren einander ergänzen.<sup>7</sup>

---

5 J.B.W. SIMONS, *Een achterlandverkenning: enkele beschouwingen over het begrip „achterland“ aan de hand van literatuur, een factorenoverzicht, Rotterdamse promotiereizen en statistische gegevens met betrekking tot Rotterdam*, Rotterdam 1984; A.B.M. VAN DER PLAS/B. WESTERDUIN, *Nieuwe wegen naar het achterland. Het achterland van de Rotterdamse haven (1970–1995)*, in: G.C. MEEUSE/C. BOELE (Hrsg.), *Rotterdam een haven (1970–1995)*, Rotterdam 1996, S. 21–37.

6 F. DE GOEY (Hrsg.), *Comparative port history Rotterdam-Antwerp, 1880–2000. Competition, cargo and costs*, Amsterdam 2004. *Database Rotterdam-Antwerp: a century and a half of port competition 1880–2000*: <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

7 F. POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam 1945–1965*, in: G.E. VAN WALSUM (Hrsg.), *Rotterdam Europoort 1945–1970*, Rotterdam 1972, S. 32.



Innerhalb der genannten Hafenvorgänge spielt der Güterstrom eine wichtige Rolle. Es geht hierbei um die Quantitäten der im- und exportierten Güter und um ihre verschiedenen Qualitäten. Gütermengen und -arten beeinflussen die Tonnagebilanz eines Hafens. Ein Hafen ist wiederum dann attraktiv für Reedereien, wenn er eine gute Tonnagebilanz hat: Die Schiffe haben eine recht gute Chance eine ausreichende Rückfracht zu finden, sodass eine Abfahrt unter Ballast vermieden wird. Um ein Gleichgewicht zwischen den Hafenvorgängen und den Güterströmen zu erreichen, nutzt die Hafenverwaltung verschiedene Instrumente: Erstens Modernisierung der Infrastruktur sowie der Gebäude und Anlagen (Zugangswege, Hafenbecken, Kaimauern, Grundstücke, Speicher, Kräne, Lagerhäuser), zweitens Differenzierung der Hafentarife (Hafengeld, Lotsengeld, Kaigebühr, und so weiter), drittens Subventionierung von Betrieben im Hafen (Steuervorteile, Premien) und viertens Werbung für den Hafen (Prospekte, Websites, Werbereisen).

In den Niederlanden gibt es hinsichtlich der Häfen eine Aufgabenteilung zwischen einerseits Staat und Gemeinde und andererseits zwischen Gemeinde und Unternehmen. Der Staat bezahlt die Instandhaltung des Zugangs vom Meer aus (in Rotterdam die Fahrtrinne zum und innerhalb des sogenannten Nieuwe Waterweg), Flussbegradigungen und einen Teil der Schienenwege.<sup>8</sup> Das derzeit bestehende Hafengebiet Rotterdams wurde hingegen komplett auf Kosten der Gemeinde angelegt.<sup>9</sup> Für die Gemeinde zahlt sich diese Investition wieder aus, indem sie für die Benutzung des Hafens Zölle erhebt. Die wichtigsten Einkommensquellen sind dementsprechend die Hafengebühren (Seehafengeld, Binnenhafengeld, Kaigebühr) und die Mieteinnahmen aus der Vermietung von Betriebsgeländen. Das Seehafengeld bringt dabei das meiste Geld ein: 1982 machte es zum Beispiel 57 Prozent der Einnahmen aus (alle Hafengebühren zusammen ergaben 70 Prozent).<sup>10</sup> Schiffe bezahlen für jede Tonne (1.000 Kilogramm) Ladung einen bestimmten Tarif. Diese Tarife werden nach Güterart und Schiffstyp unterschieden. Die Einkünfte aus Seehafengeld betragen 1958 allein schon mehr als 22 Millionen Gulden und etwa zehn Jahre später, im Jahr 1967, sogar 46,4 Millionen Gulden. Trotzdem wies die Jahresbilanz des Kommunalen Hafenbetriebs Rotterdam (GHR) in jenem Jahr einen Verlust von 11,7 Millionen Gulden aus.<sup>11</sup> Die Ursache hierfür war der Bau des Hafenkomplexes Europoort/Maas-

---

8 K. VERAGHTERT, *Havens*, in: *Maritieme Geschiedenis der Nederlanden*, Bussum 1978, Teil 4, S. 53–88; Rotterdam beteiligte sich im Jahr 1881 mit 10 Prozent an den Kosten für die Vertiefung des Nieuwe Waterweg, im Jahr 1908 trug es zur gleichen Maßnahme 20 Prozent der Gelder bei. Der Bau einer Fahrtrinne für Öl-Tanker im Nieuwe Waterweg 1969 führte zu der nunmehr bestehenden Verteilung: Das Reich trägt zwei Drittel, Rotterdam ein Drittel der Kosten; J.U. BROLSMA, *Havens, kranen, dokken en veren. De Gemeentelijke Handelsinrichtingen en het Havenbedrijf der gemeente Rotterdam, 1882–2006*, Utrecht 2007, S. 39,68, 251.

9 P. VAN DE LAAR, *Het rendement van de Rotterdamse haven ca. 1870–1940*, in: A.J. BINDINGA/M.A. HOEPEN/J. MAAT (Hrsg.), *Bericht geven*, Rotterdam 1999, S. 259–271; ROTTERDAM MUNICIPAL PORT MANAGEMENT (RMPM), *Jaarverslag 1999*.

10 BROLSMA, *Havens, kranen, dokken en veren*, S. 257.

11 BROLSMA, *Havens, kranen, dokken en veren*, S. 259.

vlakte und die Anlaufverluste dieses Projekts. Die Verluste sollten sich im Laufe der achtziger Jahre in Gewinne wandeln, wie Diplomingenieur Frans Posthuma, der Direktor des GHR in der Zeit von 1959 bis 1973, im Jahr 1970 vorausgesagt hatte.<sup>12</sup> Eine zweite Einkommensquelle stellen die Hafengrundstücke dar. Der größte Teil des Grundes im Hafengebiet ist Eigentum der Gemeinde und diese vermietete ihre Grundstücke nach 1940 ausdrücklich nur noch für 25 oder maximal 99 Jahre (Erbpacht).

Von allen Einkommensquellen stellte, wie erwähnt, das Seehafengeld die wichtigste Quelle dar. Das bedeutete, dass der Betrieb des Hafens zu beinahe zwei Dritteln vom Schifffahrtsverkehr abhängig war, genauer von den Hochseeschiffen, die nach Rotterdam kamen (siehe Tabelle 1).

**Tab. 1: Einkünfte des GHR 1950 und 1990  
(in Millionen Gulden und Prozent)**

	1950		1990	
	Millionen Gulden	Prozent	Millionen Gulden	Prozent
Seehafengeld	8,6	62	338,2	62
Binnenhafengeld	1,4	10	21,8	4
Kaigebühren	1,1	8	34,8	6
Miete/Erbpacht	2,8	20	149,5	28
Gesamt	13,9	100	544,3	100

Quelle: GHR, Jahresberichte 1950 und 1990.

Um die Einkünfte zu erhöhen, waren die Hafenverwaltungen sehr daran interessiert, Industriebetriebe anzuwerben. Rotterdam und die anderen Häfen versuchten damit gleichzeitig, dem Drang von Industriebetrieben wie Hüttenwerken, Eisen- und Stahlfabriken, Ö raffinerien und der (Petro)chemie zur Küste zu entsprechen. Diese geografische Verlagerung der Unternehmenstätigkeit, die sich ab Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts zeigte, war eine Entwicklung, die sich in allen westlichen Industrieländern vollzog.<sup>13</sup> Durch eine gezielte Ansiedlungs- und Auswahlpolitik versuchten die Hafenverwaltungen vor allem diejenigen Unternehmen anzuwerben, die neben der Wettbewerbsposition auch die wirtschaftliche Nutzung des Hafens verbessern würden. Letzteres bedeutete, dass die Hafenverwaltungen sich besonders für Unternehmen interessierten, die selbst einen umfangreichen Warenumsatz hatten oder diesen bei anderen Unternehmen im Hafen generierten. Mehr Umsatz bedeutete ja mehr Einkommen für die Hafenverwaltungen. In Rotterdam wurde diese Selektionspolitik als „das Tonnagemaß“ bezeichnet.<sup>14</sup> Für die meisten Industrieunternehmen war es jedoch nicht notwendig, eine Fabrik unmittelbar am Fahrwasser zu haben. Dies galt

12 POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 81.

13 Zie hiervoor W. WINKELMANS, *De moderne havenindustrialisatie* (Rijswijk 1973).

14 DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, 265–274 (Bijlage 10.1).

beispielsweise für viele metallverarbeitende Betriebe (Ketten, Anker, Maschinen). Die Gemeinde befürchtete dann auch, dass diese untypischen Hafenindustrien den Umschlagbetrieben und Reedereien zu viele teure (von der Gemeinde vorfinanzierte) Anlegeplätze wegnehmen würden.

Rotterdam war, bis zu seiner Privatisierung im Jahr 2004 (als der Hafenbetrieb in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde), ein kommunaler Hafen und der Gemeinderat war der formelle Eigentümer.<sup>15</sup> Doch auch nach 2004 hat der Staat seinen Einfluss nicht verloren, da die Rotterdamer Stadtverwaltung als Großaktionär einen großen Teil der Anteile hält, und auch das Reich Anteile gekauft hat. Rotterdam ist nun also kein kommunaler Hafen mehr aber noch immer in staatlichem Besitz.

Zwischen der Gemeinde Rotterdam und den Unternehmen am Hafen besteht ebenfalls eine deutliche Aufgabenverteilung. Rund 1890 entstand die Gewohnheit, dass die privaten Betriebe in Rotterdam, anders als in Antwerpen, selbst für Hafenanlagen und -gebäude, wie Kräne, Maschinen oder Schuppen sorgten. Diese Aufgabe wurde anfänglich vor allem von den größeren Betriebe im Hafen übernommen. Den kleineren Unternehmen wurden Miet-Kräne und -Schuppen durch die Stadt, beziehungsweise durch die Gesellschaft Kommunale Hafenanlagen (GHI), angeboten. In den sechziger Jahren fuhr die Gemeinde ihre Bemühungen hinsichtlich der Hafenanlagen und -gebäude zurück, weil damals die Auffassung, dies sei keine Aufgabe der Gemeinde, überwog. Ab den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts investierte die Stadt allerdings wieder verstärkt Geld in die Anlagen und Komplexe, bzw. finanzierte diese vor, um Unternehmen nach Rotterdam zu locken oder um sie zu halten.<sup>16</sup>

---

15 F. DE GOEY, *Ruimte voor industrie. Rotterdam en de vestiging van industrie in de haven*, Rotterdam 1990; F. DE GOEY/H. VAN DRIEL, *De relatie tussen overheid en bedrijfsleven in de Rotterdamse haven*, in: H. VAN DRIEL (Hrsg.), *Ontwikkeling van bedrijfskundig denken en doen: een Rotterdams perspectief*, Rotterdam 1993, S. 113–131.

16 H. VAN DRIEL, *The first mechanization wave in coal and ore handling as an example of patterns of technological innovation in the port of Rotterdam*, in: R. LOYEN/E. BUYST/G. DEVOS (Hrsg.), *Struggling for leadership. Antwerp-Rotterdam port competition between 1870–2000*, New York/Heidelberg 2003, S. 299–321; G. DEVOS/H. VAN DRIEL, *De regulering van de overslag in de havens van Antwerpen en Rotterdam van 1870 en 1950*, in: *NEHA-Jaarboek voor economische bedrijfs- en techniekgeschiedenis* 63 (2000), S. 145–166; H. VAN DRIEL, *Strategie en sociaal beleid in het stukgoed. Een case-study naar de ontwikkelingen in de Rotterdamse stuwadoorsector*, unveröffentlicht, Fakultät für Betriebswirtschaft, Erasmus Universität Rotterdam 1988.

## Geschichte

### Der Hafenausbau vor 1914

Die erste große Wachstumsphase erlebte der Rotterdamer Hafen zwischen 1870 und 1914. Ab 1872 fand die Hafenenwicklung vor allem auf dem südlichen (oder linken) Maasufer statt. Zunächst begann das Privatunternehmen Rotterdamer Handelsvereinigung (RHV) mit dem Bau von Hafenbecken auf Feyenoord. Die RHV baute für diese Zeit sehr moderne Hafenbecken, komplett mit Schuppen und hydraulischen Kränen.<sup>17</sup> Kurz bevor der Komplex vollkommen fertig gestellt wurde, nämlich im Mai 1879, ging die RHV infolge von Veruntreuungen durch ihren Gründer und Geschäftsführer Lodewijk Pincoffs beinahe zugrunde. Die Gemeinde übernahm 1882 die Besitztümer und die Gesellschaft Kommunale Hafenanlagen (GHI) war geboren.

Der Feyenoord-Komplex mit seinen Kränen, Lagerhallen und dem Schienenanschluss war vor allem für den Umschlag relativ hochwertiger Ladung, oder auch Stückgut geeignet. Im Rotterdamer Güterstrom spielte jedoch trockenes Massengut (Kohle, Erze, Getreide) eine immer wichtigere Rolle. Aufgrund der großen Bedeutung von Massengut, investierte Rotterdam viel Geld in dessen sachgerechte Behandlung.<sup>18</sup> Der Bau neuer Hafenbecken mit einer großen Wasseroberfläche (*Rijnhaven, Maashaven, Waalhaven*, siehe Tabelle 2) erleichterte beispielsweise das Umladen „im Wasser“ geradewegs von Hochseeschiff auf Binnenschiff oder umgekehrt, wodurch Zeit und Geld gespart werden konnte. Nach 1890 gewann die Rotterdamer Wirtschaft einen Vorsprung vor Antwerpen durch die Anwendung neuer Lade- und Löschtechniken: Schwimmende Elevatoren für das Getreide (Getreidesauger), schwimmende Greifkräne und Verladebrücken für die Steinkohle und das Erz, spezielle schwimmende Apparate für die gebunkerte Kohle und so weiter.<sup>19</sup> Die Nähe zum Rhein und die Konzentration auf Massengut sorgten dafür, dass der Rotterdamer Hafen im Vergleich zu Antwerpen weniger stark für die An- und Abfuhr per Bahn genutzt wurde.<sup>20</sup>

Die erste Ausbauphase wurde durch den Ersten Weltkrieg beendet. Während des Krieges kamen immer weniger Schiffe nach Rotterdam und der Güterumschlag ließ stark nach. Betrug die Zahl der abgefertigten Schiffe 1913 noch gut 10.000, so war sie im Jahr 1918 auf etwas mehr als 1.000 gesunken. Als Folge herrschte in Hafen und Stadt große Arbeitslosigkeit. Die Gemeindeverwaltung

17 F.DE GOEY/H. VAN DRIEL, *De relatie tussen overheid en bedrijfsleven in de Rotterdamse haven*, S. 115; Die RHV war ein Experiment, das auf dem englischen System der privatwirtschaftlichen „dock companies“ basierte.

18 P.T. VAN DE LAAR, *Port traffic in Rotterdam: the competitive edge of a Rhineport (1880–1914)*, in: R. LOYEN/E. BUYST/G. DEVOS (Hrsg.), *Struggling for leadership. Antwerp-Rotterdam port competition between 1870–2000*, New York/Heidelberg 2003, S. 63–87.

19 H. VAN DRIEL/F. DE GOEY, *Rotterdam Cargo Handling Technology 1870–2000*, Eindhoven 2000.

20 H.A. VAN IJSELSTEIJN, *De haven van Rotterdam, Rotterdam 1901*, Neudruck 1908.

kam zu dem Schluss, dass der Hafen zu stark vom Hinterland abhängig geworden war. Gelöst werden sollte dieses Problem vor allem durch die Förderung der Hafenindustrie.<sup>21</sup>

## Zeitraum 1918–1940

Über Industrialisierung zu reden war einfacher als sie herbeizuführen. Die Industriebetriebe sollten nach Rotterdam gelockt werden, aber man muss eingestehen, dass dies in der Zeit zwischen 1918 und 1940 kaum gelang. Mit ein Grund hierfür war der heftige Konkurrenzkampf mit Antwerpen, der sich genau in diesen Jahren entwickelte. „Zwischen Rotterdam und Antwerpen herrscht ein, wenn auch – gottlob! – unblutiger, so doch ein äußerst scharfer und manchenmal bitterer Konkurrenzkampf.“, so der Antwerpener J.H. Timmermans im Jahr 1937.<sup>22</sup> Dieser Konkurrenzkampf wirkte sich sehr stark auf den Gütertransport ins Hinterland aus, und damit auch auf die Höhe der Seehafenzölle, in dem Versuch beider Häfen mehr Hochseeschiffe anzuziehen.<sup>23</sup> Außerdem wollte Antwerpen genau wie Rotterdam die Industrie im Hafen fördern. Laut Greta Devos erlebte Antwerpen zwischen 1927 und 1932 „eine schnelle Expansion der Hafenindustrie“, unter anderem dank des Baus von Montagefabriken für die Ford Motor Company und General Motors.<sup>24</sup>

Im Vergleich zu Antwerpen verlief die Industrialisierung des Rotterdamer Hafens vor 1940 viel weniger günstig. Ab 1918 war Rotterdam bestrebt, einen Hochofen- und Stahlbetrieb in den Hafen zu holen, doch Mal um Mal misslang der Versuch. Mehr Erfolg hatte Rotterdam mit der Ansiedlung von Ölindustrie – zu Beginn bei Charlois, ab 1929 bei Pernis – die neben der Raffinage auch Güterumschlag und -lagerung nach sich zog. Ein Problem bei der Attraktion industrieller Betriebe war die Grundstückspolitik. Vor 1940 galt in der Gemeinde Rotterdam eine leicht undurchschaubare Grundstückspolitik, die sowohl Miete als auch Kauf von Hafen- und Industriegebieten ermöglichte. Nach 1940 war der Kauf von Grundstücken allerdings nicht mehr möglich. Stattdessen wurde ein Erbpachtsystem eingeführt. Nach der Bombardierung des Stadtzentrums im Mai 1940 beschloss die Gemeinde, alle Grundstücke in der Stadt zu enteignen. Dies vereinfachte den Abriss der Häuser und den Wiederaufbau. Die

---

21 F. DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, S. 48–51; P. VAN DE LAAR, *Stad van formaat. Geschiedenis van Rotterdam in de negentiende en twintigste eeuw*, Zwolle 2000.

22 J.H. TIMMERMANS, *De haven van Antwerpen en haar verhouding tot die van Rotterdam: een pleidooi voor verstandhouding*, Rotterdam 1937, S. 4.

23 A.H. FLIERMAN, „*This much to high retribution.*“ *Municipal harbour fees and the competitiveness of the port Rotterdam*, in: L. AKVELD/J.BRUIJN (Hrsg.), *Shipping companies and authorities in the 19th and 20th centuries*, Amsterdam 1986, S. 87–106.

24 G. DEVOS, *De ruimtelijke structuur van de Antwerpse haven tussen traditie en vernieuwing (1870–1994)*, in: W. VAN HOOFF (Hrsg.), *Stroomversnelling. De Antwerpse haven tussen 1880 en nu*, Antwerpen 2002, S. 79–99.

bisher im Zentrum befindlichen Industrien sollten in Industriegebiete außerhalb der Stadt verlegt werden.<sup>25</sup>

Außerdem sollte die Wertsteigerung der Grundstücke in Zukunft – über den Erbpachtkanon – der Gemeinschaft zu Gute kommen. Hierdurch war Rotterdam in einer schwächeren Position als Antwerpen, wenn es um die Anziehung neuer Hafenindustrien ging, denn dort konnten die Grundstücke gekauft werden. Industriebetriebe wollten nämlich nicht nur einen Standpunkt nah am Wasser, sondern das entsprechende Grundstück auch gerne besitzen, um es später eventuell mit Gewinn verkaufen zu können.<sup>26</sup> Für die meisten industriellen Betriebe war es jedoch nicht notwendig, eine Fabrik direkt am Wasser zu haben, wie es bei der metallverarbeitenden Industrie (Ketten, Anker, Maschinen) der Fall war. Außerdem befürchtete die Gemeinde, dass die nicht-typischen Hafenindustrien den Umschlagsbetrieben und den Redereien zu viel teure Kaiplätze wegnähmen.

Ein Fall, der dieses Problem deutlich macht, ist die missglückte Niederlassung des amerikanischen Autofabrikanten Ford in den Jahren 1929–1930. Seit 1924 hatte Ford einen Handelsbetrieb in Rotterdam. 1928 beschloss Henry Ford in verschiedenen europäischen Ländern Montagefabriken zu bauen, um die hohen Einfuhrzölle für bereits zusammengebaute Autos zu umgehen. Ford wollte seine Fabrik gerne direkt am tiefen Fahrwasser bauen, hatte aber laut Rotterdam einen zu geringen Antransport von Gütern, der dies gerechtfertigt hätte. Außerdem dachte Ford, dass er ein derartiges Gelände kaufen könnte (wie zuvor in Antwerpen), während die Gemeinde in dieser Zeit Grundstücke, die direkt am Wasser lagen, in der Regel nur vermietete. Letztendlich musste Ford sich mit einem Grundstück an der Galvanistraat und einer Landungsbrücke im etwas weiter gelegenen Bezinhafen begnügen. Die Ford-Fabrik in Rotterdam sollte letzten Endes nicht lange existieren. Als Henry Ford die Fabrik besichtigte, befand er sie für zu klein für seine Ziele in den Niederlanden; außerdem läge sie an der falschen Stelle. In Amsterdam konnte Ford 1931 ein Gelände direkt am Wasser kaufen, wo er in der Folge eine neue, größere Montagefabrik errichten ließ.<sup>27</sup>

Schon vor der missglückten Niederlassung Fords war eine Kommission zur Verbesserung der Hafenverwaltung gegründet worden. In dieser staatlichen Kommission war auch Rotterdam vertreten. Noch bevor die Kommission jedoch ein Gutachten veröffentlichen konnte machte Rotterdam den Vorschlag, einen neuen kommunalen Dienst einzurichten.<sup>28</sup> Der am 1. Januar 1932 gegründete Kommunale Hafenbetrieb Rotterdam (im Folgenden GHR) sollte die Verwaltung und die Nutzung des Hafens verbessern. Verschiedene bereits existierende Dienste der Gemeinde gingen im GHR auf, wie zum Beispiel die bereits genannte Gesellschaft Kommunale Hafenanlagen (GHI). Der GHR machte neue Ha-

25 E. ROELOFSZ, *De frustratie van een droom. De wederopbouw van Rotterdam 1940–1950*, Rotterdam 1989, S. 95–106.

26 DE GOEY, *De assemblagefabriek van Ford (1924–1931)*, in: *NEHA-Jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniekgeschiedenis* 63, Amsterdam 2000, S. 166–195; F. POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 34.

27 DE GOEY, *De assemblagefabriek van Ford in Rotterdam*, S. 166–195.

28 BROLSMA, *Havens, kranen, dokken en veren*, S. 84–90.

fenpläne, bestimmte über die Vergabe (und Vermietung) der Hafengrundstücke, setzte die Hafengebühren fest, kassierte diese auch, und war für die Sicherheit im Hafen verantwortlich. Alle Pläne hierfür mussten jedoch zuerst vom Gemeinderat beschlossen werden, gemäß den Anträgen des Magistrats. Die Anträge wurden vom Beratungsausschuss des Hafenbetriebs, der aus Gemeinderatsmitgliedern und Vertretern der Unternehmen im Hafen bestand, vorbereitet. Zwischen 1932 und 1940 konnte der neue kommunale Dienst aufgrund der wirtschaftlichen Krise wenig verändern. Nur der Bau eines Petroleumhafens bei Pernis zugunsten der Ölindustrie konnte vollendet werden (siehe Tabelle 2). Gleichzeitig mit dem GHR wurde die *Stichting Havenbelangen* gegründet. Diese Stiftung organisierte zum Beispiel Reisen ins Hinterland und sorgte für Informations- und Werbematerial über den Hafen.

**Tab. 2: Hafenausbau Rotterdam 1882–1975**

<b>Nordufer</b>
Dockhaven (1882)
Parkhaven; Nassauhaven (1890)
Schiehaven (1904–1909)
St. Jobshaven (1906–1908)
Vierhavenplan (Lekhaven, Keilehaven, IJsselhaven und Koushaven, 1991–1916)
Driehavenplan (Merwehaven, 1923–1930)
<b>Südufer</b>
Spoorweghaven, Entrepotaven, Binnenhaven, Koningshaven (Eigentum der RHV, 1872–1882), Persoonshaven (1873–1897, Eigentum des Staates)
Eerste Katendrechtsehaven, Robbenoordsehaven, Kortenoordsehaven,
Rijnhaven (1887–1894)
Maashaven (1898–1905)
Waalhaven (1906–1922)
Eerste Petroleumhaven (1929)
Tweede Petroleumhaven (1939)
Botlek Gebiet: Chemiehaven, St. Laurens Haven und Derde Petroleumhaven (1947–1955)
Eemhaven: Erste Eemhaven, Tweede Eemhaven, Prins Johan Friso Haven, Prinses Beatrixhaven, Prinses Magriethaven und Prins Willem Alexanderhaven (1955–1965)
Europoort: Vierde, Vijfde, Zesde und Zevende Petroleumhaven, Beneluxhaven und Dintelhaven, Britanniehaven und Seinehaven (1955–1975)
Maasvlakte: Mississippihaven, Achteste Petroleumhaven (1968–)

Quelle: FERRY DE GOEY, *Port of Rotterdam: land-use policy during the 20th century*, in: R. LOYEN/E. BUYST/G. DEVOS (Hrsg.), *Struggling for Leadership: Antwerp-Rotterdam Port Competition between 1870 – 2000*, S. 221–235.

# Der Rottdamer Hafen





## Zeitraum 1940–1975

Während des Krieges wurde ein großer Teil der bestehenden Hafeninfrastruktur, vor allem in den etwas älteren Hafenbecken, zerstört. Der Wiederaufbau bot die Möglichkeit, die Pläne für Hafenbecken, Kaimauern und Wege zu modernisieren.<sup>29</sup> Um 1950 war der Wiederaufbau des Hafens bewerkstelligt. Die Gemeinde nahm nach 1945 die Industrialisierungspolitik mit mehr Kraft in Angriff als es vor 1940 der Fall gewesen war. Neben einer größeren Unabhängigkeit vom Hinterland strebte man die Schaffung von Arbeitsplätzen für die Rotterdamer Bevölkerung an. Angesichts der hohen Arbeitslosenzahlen in den dreißiger Jahren, war das nur verständlich. Die Bevölkerungsexplosion nach 1945 nährte zudem die Angst vor struktureller Arbeitslosigkeit. Dem konnte nur durch einen Ausbau der Industrie begegnet werden. Die Kommunalpolitik schloss sich hierbei der nationalen Industrialisierungspolitik an. Die Angst vor Arbeitslosigkeit verschwand allerdings erst Ende der fünfziger Jahre, als sich die Situation in einen chronischen Arbeitskräftemangel umkehrte.

Rotterdam profitierte nach 1945 vom internationalen Wirtschaftswachstum der fünfziger und sechziger Jahren, durch das der Umschlag von Grundstoffen und Endprodukten stark zunahm. Andererseits sorgte der Kalte Krieg dafür, dass ein, aus geografischer Sicht, großer Teil des Hinterlands hinter dem Eisernen Vorhang lag und so Rotterdam verloren ging. Folglich orientierte sich Rotterdam stärker als zuvor auf das Vorland. Die Vereinigten Staaten entwickelten sich dabei zu einer Reference Society für die Niederlande.<sup>30</sup> Man dachte, dass Entwicklungen in den USA ein paar Jahre später in West-Europa stattfinden würden. Im Vergleich mit West-Europa war der Verbrauch von Öl (und Energie im Allgemeinen) in den Vereinigten Staaten um ein Vielfaches höher. Der GHR wollte, dass Rotterdam der Ölhafen West-Europas würde. Das bedeutete unter anderem, dass der Hafen um jeden Preis für die allergrößten Hochseeschiffe zugänglich bleiben musste, denn vor allem die Öltanker wurden immer größer gebaut. Ein wichtiges Ereignis war die Suezkrise im Jahr 1956, welche die Tankschiffe dazu nötigte, die lange Route um Afrika zu nehmen. Durch die Economies of Scale wuchs die Transportkapazität der Tankschiffe sprunghaft an. Auf die Supertanker der sechziger Jahre folgten in den Siebziger die Mammutanker. Vor 1950 bestand die Weltflotte der Öltanker hauptsächlich aus Schiffen mit weniger als 20.000 Bruttoregistertonnen (BRT).<sup>31</sup> Im Jahr 1964 jedoch gehörten schon 46 Prozent zur Klasse der 20.000–50.000 Bruttoregistertonner (es

---

29 F. POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 34; F. de Goey, *Ruimte voor industrie*, S. 64; Brolsma, *Haven, kranen, dokken en veren*, S. 214–222.

30 F. INKLAAR, *Van Amerika geleerd. Marshall-hulp en kennisimport in Nederland*, Den Haag 1997, S. 329.

31 Bruttoregistertonne: Der Inhalt eines Schiffes, einschließlich der Maschinenräume, Besatzung, Ballast und dergleichen. H. REUCHLIN, *De grote handelsvaart*, in: G.E. VAN WALSUM (Hrsg.), *Rotterdam Europoort 1945–1970*, Rotterdam 1972, S. 191–223; F. DE GOEY, *Tankers*, in: J.B. HATTENDORF (Hrsg.), *The Oxford Encyclopedia of Maritime History*, Oxford University Press 2007, Vol. IV, S. 90.

gab auch bereits Schiffe mit mehr als 100.000 BRT auf See) und 1971 waren 36 Prozent der Tankschiffe größer als 50.000 BRT. Lange nicht alle Hochseehäfen konnten solche Schiffe einlassen. 1968 beschloss Rotterdam den Zugang zu seinem Hafen weiter zu vertiefen und so für Schiffe bis zu 250.000 Tonnen zu öffnen. Als ESSO im Frühjahr des Jahres 1955 bekannt gab, auf der Suche nach einem Anfuhrhafen in West-Europa zu sein, hatte Rotterdam direkt den Plan für einen Ölhafen nahe des Hoek van Holland. Dieser Plan entwickelte sich in der Folge zum Plan für den Europoort. Er wurde 1957 vom Rotterdamer Gemeinderat verabschiedet.<sup>32</sup> Es zeigte sich, dass viele ausländische (vor allem US-amerikanische) Betriebe Interesse daran hatten, sich in den Niederlanden und speziell in Rotterdam, niederzulassen. Dies galt vor allem für Industrieunternehmen: Raffinerien, Petrochemie und Standardchemie. Die Nachfrage der amerikanischen Betriebe nach Hafen- und Industriegeländen wurde stark beeinflusst durch den Wiederaufbau, die Notwendigkeit neue Absatzmärkte zu finden, sowie den zu erwartenden wirtschaftlichen Zusammenschluss West-Europas (Römische Verträge 1957).

Rotterdam betrieb auch eine aktive Werbung. Mitarbeiter des GHR reisten in die USA um Kontakte mit Industriebetrieben, vornehmlich aus der Ölindustrie, zu knüpfen.<sup>33</sup> 1954 wurde zum Beispiel der Kontakt mit Caltex hergestellt, 1959 mit Gulf. 1963 bekam Texaco einen Brief des GHR, ob man nicht eine Niederlassung in Rotterdam haben wolle. Die Rotterdamer Wirtschaft wie Unilever half mit, amerikanische Bekannte für Rotterdam zu interessieren.<sup>34</sup> Daneben galt es gute Betriebsgelände zu günstigen Konditionen im Hafen anzulegen. Die Ausbaupläne Botlek (1947) und Europoort/Maasvlakte (1957) sollten hierfür sorgen.<sup>35</sup> Zufälligerweise fielen der Bau des Europoort, die Unterzeichnung der Römischen Verträge und die Suezkrise in dieselbe Zeit, und gaben dadurch dem Hafenausbau einen kräftigen Impuls. Die Industrie der Nachkriegszeit war ziemlich erfolgreich. Im Zeitraum 1945–1975 schloss die Gemeinde insgesamt 56 Mietverträge, davon 27 Verträge mit der Industrie, für das Botlek-Gelände und den Europoort. Zwischen 1950 und 1975 gab es in der Industrie eine dementsprechende Arbeitsplatzzunahme von 57.000 auf 63.000; in der chemischen Industrie stiegen die Zahl zwischen 1950 und 1968 von 6.000 auf rund 13.000 Arbeitsplätze.<sup>36</sup> Diese Zunahme war allerdings weniger spektakulär als erwartet, denn gleichzeitig wurden im Metallsektor Arbeitsstellen abgebaut und Nicht-Hafenindustrien (wie die Futtermittel- oder die Holzverarbeitende Industrie) verlagerten ihren Standort in Industriegelände außerhalb der Stadtgrenzen.<sup>37</sup>

---

32 POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 43–53.

33 POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 30–33.

34 F. DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, S. 267, Anhang 10.1.

35 F. HAZEWINKEL, *Zeehavenbeleid van Rotterdam 1968–1975. De jongste geschiedenis van de ontwikkelingen rond Europoort, Maasvlakte en de Gouden delta. Facetten van het beleid*, Rotterdam 1977.

36 DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, S. 182–183, 242, 267.

37 VAN DE LAAR, *Stad van formaat*, S. 516–518.

Die Rotterdamer Grundstückspolitik sorgte ebenfalls für neue Rückschläge. Im Mai 1964 knüpfte BASF Kontakt mit dem GHR und fragte nach den Möglichkeiten, eine Niederlassung im Hafen zu errichten. In Rotterdam reagierte man darüber erfreut. Der GHR bemühte sich schon geraume Zeit um BASF (unter anderem, indem man die Geschäftsberichte angefordert hatte), denn BASF war eine interessante „neue Hafenindustrie“. Im September 1964 beschloss BASF dann, die neue Fabrik nicht in Rotterdam, sondern in Antwerpen zu bauen. In den Vorgesprächen hatte sich gezeigt, dass BASF vor allem etwas gegen die Rotterdamer Grundstückspolitik hatte. BASF wollte unbedingt kaufen.<sup>38</sup> Ein weiterer Schwachpunkt des Rotterdamer Hafens war, dass dieser relativ schlecht stand, was den Umschlag von Stückgut anging. Die sehr schnelle Steigerung des Massengutumschlags nach 1945 hatte nicht bedeutet, dass der Umschlag von Stückgut gleichgeblieben oder gar zurückgegangen war. Im Gegenteil, die Umschlagszahlen verdoppelten sich sogar zwischen 1950 und 1960. Der GHR fertigte 1960 einen „Stückgutbericht“ an, der die Probleme verdeutlichen sollte. Der Schluss, der sich aus dem Schriftstück ziehen ließ, war, dass Rotterdam „hinsichtlich der Verladungs-Anlagen zum Stückgutumschlag stark ins Hintertreffen geraten war.“<sup>39</sup> Um diesem Platzmangel künftig zuvorzukommen, begann die Gemeinde mit dem Bau des Eemhavenkomplexes, der später für die Lagerung und den Umschlag von Containern benutzt werden sollte.

Die Einführung von Containern, die eine Vereinheitlichung für Stückgut nach sich zog, verursachte einen wilden Wettstreit zwischen den west-europäischen Häfen. Jeder Hafen wollte den größtmöglichen Teil des Containerverkehrs an sich binden. In den Häfen entstanden spezielle Terminals für die Abfertigung der Container. Rotterdam war sehr am Umschlag von Containern interessiert. Auf seiner Reise durch die USA im Jahr 1963 knüpfte der damalige GHR-Geschäftsführer, Frans Posthuma, Kontakt zu Malcom McLean, Geschäftsführer des Transportunternehmens Sealand, das Pate gestanden hatte für die Homogenisierung von Transportgütern mit Hilfe von Containern.<sup>40</sup> Am 5. Mai 1966, ein Jahr eher als in Antwerpen, kam das erste Vollcontainerschiff in Rotterdam an. Der Umschlag fand im Eemhaven statt, wo dank der Zusammenarbeit Rotterdamer Stauer und der Niederländischen Eisenbahn der Europe Container Terminus (ECT) entstanden war, auch auf Druck des GHR hin. Der weitere Ausbau des ECT fand ab den achtziger Jahren auf der Maasvlakte statt.<sup>41</sup>

---

38 Dieser Fall wird besprochen in: DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, S. 134–135.

39 POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 58.

40 POSTHUMA, *Het Havenbedrijf der Gemeente Rotterdam*, S. 66–67.

41 H. VAN DRIEL, *Samenwerking in haven en vervoer in het containertijdperk*, Rotterdam 1990.

## Zeitraum 1975–2000

Als die OPEC am 18. Oktober 1973 den Niederlanden den Ölboykott erklärte, war die Panik in Rotterdam zunächst groß. Die Einfuhr von Öl sorgte schließlich für den größten Teil der Einkünfte aus Hafengebühren und beinahe 70 Prozent des eingeführten Öls kam aus OPEC-Staaten. Rotterdam war außerdem über Pipelines mit Amsterdam, Vlissingen, dem Ruhrgebiet (1960, Kapazität erhöht im Jahr 1968) und Antwerpen (1971) verbunden. Die Gemeinde wandte sich mit der Bitte um finanzielle Unterstützung an die Regierung. Im Nachhinein betrachtet, war der Schaden geringer als zunächst erwartet. Der Boykott dauerte nicht sehr lang (offiziell bis zum 10. Juli 1974) und man besaß einen ausreichenden Vorrat, der im Zusammenhang mit der erhöhten Brennstoffnachfrage in den Wintermonaten angelegt worden war. Öl wurde ab Dezember 1973 immer häufiger über andere Häfen und Pipelines eingeführt. Rotterdam erlitt einen Verlust von 46,5 Millionen Gulden an Hafengebühren, wovon das Reich nur 27 Millionen erstattete.<sup>42</sup> Die starke Energiekostenerhöhung in den Jahren 1973 und 1979 läutete eine weltweite Wirtschaftskrise ein. Die Expansion des Hafens, sowohl im Sinne von räumlichem Ausbau als auch in Bezug auf die Erhöhung der Umschlagszahlen, stagnierte. Baupläne wurden eingestellt, weil auch die Unternehmen ihre Investitionen einfroren oder verwarfen. Die Zahl der Arbeitsplätze im Hafen sank. Einerseits rührte das von der fortschreitenden Mechanisierung des Umschlags her, wie an der Einführung der Container zu sehen, andererseits lag es an der Degeneration des Industriesektors. Diesen Prozess konnte man zum Beispiel in der Schiffbauindustrie beobachten, die zwischen 1975 und 1985 praktisch komplett aus Rotterdam verschwand. Zwischen 1975 und 1990 lag der Akzent in Rotterdam stark im Erhalt und Ausbau der bestehenden Infrastruktur. Dies zeigte sich beispielsweise in der Einrichtung eines neuen Küstenradars (das verkehrsbegleitende System), in der Entfernung der Schleusen im Hartelkanal und in der Aufschüttung alter Hafenbeckenteile zur Betriebsgeländegewinnung. Die Verkehrsverbindungen ins Hinterland wurden weiter verbessert und dadurch für die Schubschiffahrt erschlossen. Die Gemeindeverwaltung hatte in diesen Jahren ein stärkeres Interesse an Stadterneuerung und an der Vervollständigung des Wiederaufbaus im Stadtzentrum als am Hafen.<sup>43</sup>

Ab den neunziger Jahren wendete sich das Blatt. Verschiedene Studien verdeutlichten, dass der Hafen eine wichtige Einkommensquelle für die Stadt und für die Niederlande darstellte.<sup>44</sup> Die Regierung erklärte Rotterdam zu einem der niederländischen Mainports. Die neue Geschäftsführung des GHR, setzte sich, passend zum herrschenden Zeitgeist, für die Privatisierung des kommunalen Dienstes ein. Dies wurde am 1. Januar 2004 umgesetzt.<sup>45</sup> Daneben war der GHR sehr daran interessiert, Ladung aus den New Industrialized Countries (NIC), wie Indonesien, Indien, Südkorea und vor allem China, zu werben. Diese zuneh-

---

42 DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, S. 232–235.

43 BROLSMA, *Havens, kranen, dokken en veren*, S. 278–320.

44 COB/SER, *Nieuwe kansen voor havenindustrialisatie in Rotterdam*, Den Haag 1989.

45 BROLSMA, *Havens, kranen, dokken en veren*, S. 322–340.

mende Orientierung auf das neue Vorland ist verständlich, betrachtet man die schlechte Wirtschaftslage in Westdeutschland nach der Wiedervereinigung mit Ostdeutschland, während es den Niederlanden gerade in diesen Jahren ökonomisch sehr gut ging.<sup>46</sup>

## Analyse

Ein Ziel der Rotterdamer Politik nach 1918 war, unabhängiger vom Hinterland zu werden. Die Rotterdamer Industrie- und Handelskammer berechnete 1955, dass der Transit im Jahr 1938 bei rund 67 Prozent lag.<sup>47</sup> Verschiedene später durchgeführte Studien scheinen zu dem Ergebnis zu kommen, dass die Abhängigkeit vom Hinterland (gemessen am Transitgut) in der Zeit nach dem Krieg tatsächlich zurückgegangen ist: Von 75 Prozent im Jahr 1938 auf circa 30 Prozent im Jahr 1969 (siehe Tabelle 3).

**Tab. 3: Anteil Transitgut am gesamten Güterumschlag Rotterdamer Hafen (1938–1969) (in Prozent)**

	W. Cordes	J.G. Borgert	GHR Geschäftsbericht 1964
1938	75	76	76
1946	37		
1950	50 (1951)	49	
1958			49
1960	41		
1963		30	53
1965	31		
1969	29		

Quelle: WALTER CORDES, *Rotterdams betekenis voor het Ruhrgebied in verleden en toekomst*, in: G.E. VAN WALSUM (Hrsg.), *Rotterdam Europoort 1945–1970, Rotterdam 1972*, S. 177. Borgert und GHR: DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, S. 125–126.

Diese bruchstückhaften Zahlen sind jedoch nur von begrenztem Wert. Cordes hat beispielsweise nur die grenzüberschreitende Aus- und Einfuhr von Waren über den Rhein zusammengerechnet und dann durch den gesamten Güterstrom, der über Rotterdam lief, geteilt. Mit Hilfe der Daten des Zentralen Statistikbüros der Niederlande (CBS), die im bereits erwähnten Forschungsprojekt zusammengetragen und bearbeitet wurden, ist es möglich eine durchgängige Zahlenreihe zu erstellen, wobei anders als die in Tabelle 3 vorgelegten Zahlen, unterschieden wird zwischen eingehenden und ausgehenden Warenströmen. Der Vergleich der

46 J. CLASEN, *Reforming European welfare states. Germany and the United Kingdom compared*, Oxford 2005, S. 43–44; H. Siebert, *The German economy. Beyond the social market*, Princeton 2005, S. 38–69.

47 DE GOEY, *Ruimte voor industrie*, 78.

grenzüberschreitenden Warenströme an der Seeseite einerseits und an der Landseite andererseits, ermöglicht eine Untersuchung der Frage, ob die Rotterdamer Politik nach 1918 in ihrem Bestreben vom Hinterland (lies: Deutschland) unabhängiger zu werden, Erfolg hatte. Da die veröffentlichten internationalen Handelsstatistiken von vor 1917 unvollständig und nicht zuverlässig sind, nehmen wir als Ausgangspunkt das Jahr 1920. Gleichwohl sind auch mit unserem Arbeitsverfahren Einschränkungen verbunden, wovon die Wichtigsten nun zur Sprache gebracht werden.<sup>48</sup> Zunächst wurde der Bahntransport erst ab 1927 in die Statistik mitaufgenommen, der Transport auf der Straße ab 1961 und der Transport über Pipelines ab 1970. Zahlen über den Güterverkehr per Luft über den Flughafen Zestienhoven fehlen vollständig. Mengemäßig handelt es sich hier aber um einen marginalen Güterstrom. Zwischen 1971 und 1985 fehlen Angaben über den Güterverkehr mit Belgien und Luxemburg in den Statistiken, aber nur wo es Import und Export im engeren Sinne betrifft. Von entscheidender Wichtigkeit ist, dass die Statistik in unbekanntem Umfang nicht-maritimen Import und Export beinhaltet, der über Rotterdam nach beispielsweise Deutschland, Belgien oder Frankreich geliefert wurde, beziehungsweise von dort nach Rotterdam ging. Angesichts der Tatsache, dass gleichzeitig nicht bekannt ist, welcher Teil des maritimen Rotterdamer Güterstroms genau im eigenen Land landet, oder von dort stammt, ist es nicht möglich, allein für den Rotterdamer Hafen den grenzüberschreitenden Warentransport ins Hinterland zu bestimmen.

Um doch einen Einblick in die Bedeutung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs mit dem Hinterland für Rotterdam zu bekommen, stellen wir dem Verkehr mit dem Hinterland die Gesamtmenge der über die See ein- und ausgeführten Waren gegenüber. Wir vermeiden den Term Transitgut, der auf verschiedene Arten interpretiert werden kann, und sprechen dafür über den grenzüberschreitenden Warenverkehr auf der Landseite, spezifiziert nach Ausfuhr und Einfuhr.<sup>49</sup> Dieser Warenverkehr ist eine Gesamtsumme, die sich aus der Addition des Transports per Binnenschiff, Lastkraftwagen, Bahn und Pipelines ergibt. Wir nehmen dabei an, dass trotz der Mängel hinsichtlich des statistischen Materials, der Anteil des grenzüberschreitenden Warenverkehrs auf der Landseite am Gesamtwarenverkehr in Rotterdam einen guten Eindruck vermittelt von der wirtschaftlichen Bedeutung, die das (deutsche) Hinterland für Rotterdam hat.<sup>50</sup>

---

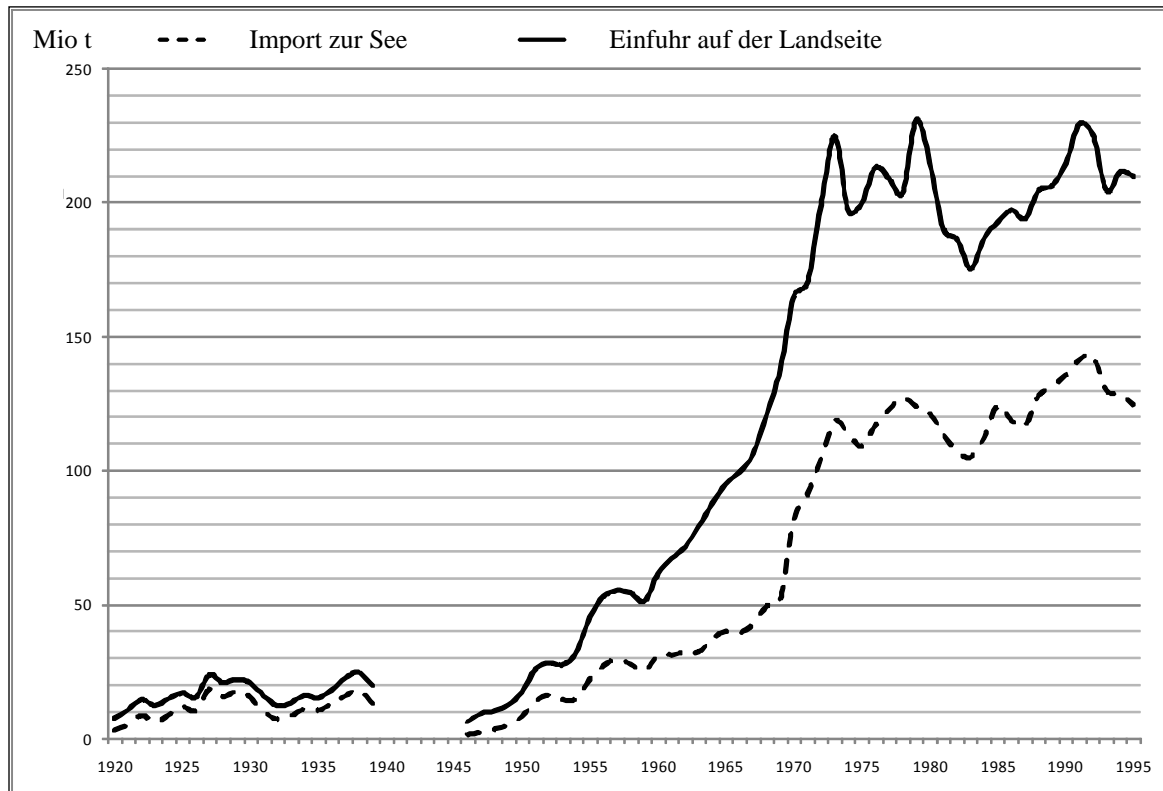
48 Für eine weitreichendere Erläuterung siehe: R. LOOYEN/H. VAN DRIEL, *Methodology and sources of cargo flow analysis*, in: F. DE GOEY (Hrsg.), *Comparative port history Rotterdam-Antwerp, 1880–2000. Competition, cargo and costs*, Amsterdam 2004, S. 51–75; und die Erläuterung auf der Seite der Datenbank: <http://oldwww.fhk.eur.nl/ws/ra/clarification.html>

49 Ausfuhr und Einfuhr müssen hier im weitesten Wortsinne verstanden werden, d.h. einschließlich der in Rotterdam an der Seeseite hereinkommenden bzw. hinausgehenden Durchfuhr.

50 Unsere Methode berücksichtigt nicht die Tatsache, dass Waren, die von der See kommend eingeführt werden, manchmal auch wieder auf der Seeseite ausgeführt werden (der sogenannte See-/See-Verkehr). Der Umfang dieser Form des Hinterlandverkehrs, der in der Regel aus der Küstenschifffahrt besteht, kann nicht systematisch aus den Statistiken abgeleitet werden. Siehe hierzu auch Anmerkung 52.

## Der Warenverkehr ins Hinterland

**Abb. 1: Warenverkehr ins Hinterland: Import zur See und Ausfuhr auf der Landseite, Rotterdam 1920-1995 (in Millionen Tonnen)**



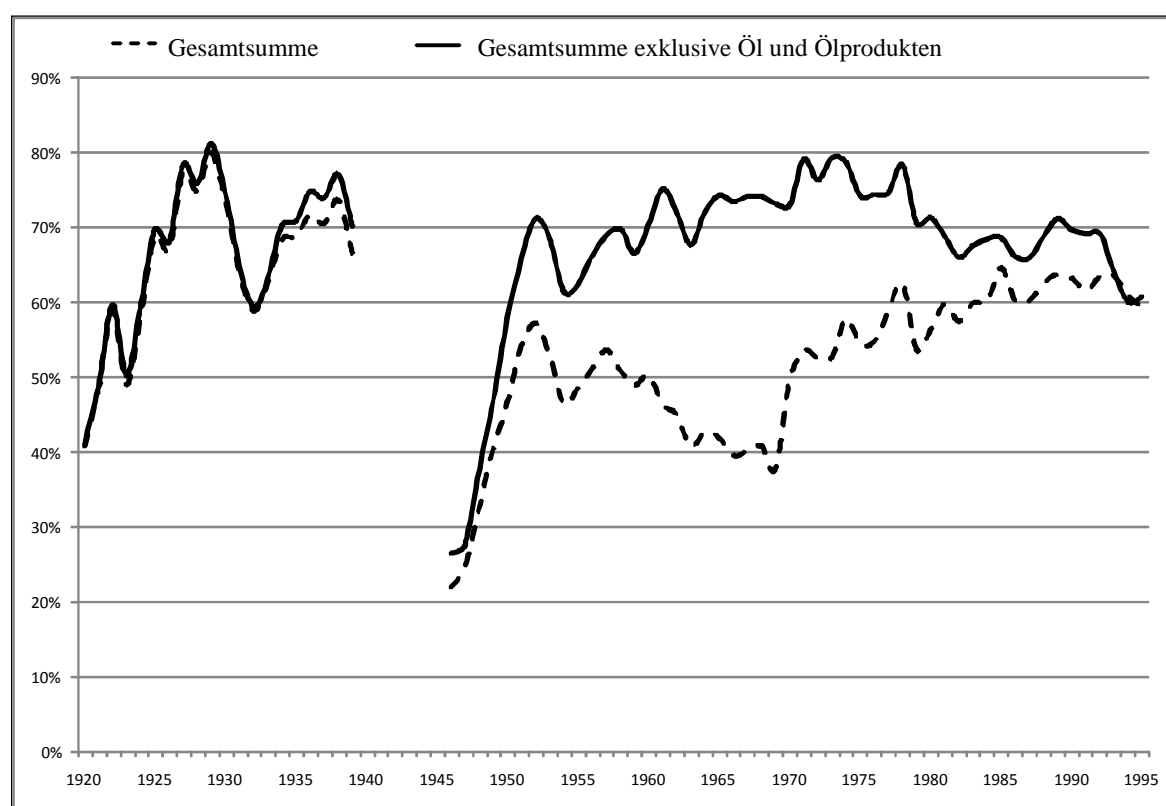
Quelle: <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

Abbildung 1 gibt zunächst die Gesamtsummen der Güterströme „Einfuhr auf der Seeseite“ und „Ausfuhr auf der Landseite“ für die Zeit von 1920–1995 wieder. Dies ergibt einen ersten allgemeinen Eindruck von der Entwicklung der Transportbewegungen im Rotterdamer Hafen. Nach 1920 stieg die Kurve, die die überseeische Einfuhr anzeigt, bis zu einer Spitze im Jahr 1929, wonach als Folge des Börsencrashes an der Wallstreet ein Tief folgte. Ab 1935 setzte eine deutliche Besserung ein. Nach 1945 wuchs die überseeische Einfuhr explosionsartig an bis es 1973 zum Ölboykott kam. Hiernach folgte eine Zeit unterschiedlich starken Erfolgs bis circa 1985. Eine neue Spitze findet sich 1991. Im Vergleich mit der Kurve der über die See eingeführten Güter, zeigt die Abbildung was die Ausfuhr auf der Landseite angeht, nach 1973 eine gleichmäßigere Entwicklung. Den Anteil der Ausfuhr auf der Landseite am Import zur See im Zeitraum von 1920 bis 1995 zeigt Abbildung 2. Wenn wir die Gesamtsummen betrachten, scheint es als ob die Rotterdamer Politik in ihren Unabhängigkeitsbestrebungen mit Blick auf das deutsche Hinterland erfolgreich war. Der Anteil war nach 1945 deutlich niedriger als vor 1940. Nach 1970 steigt dieser Anteil wieder,<sup>51</sup>

51 Berechnungen auf der Grundlage von CBS-Daten, wie sie vom Hafenbetrieb Rotter-

doch das ist vor allem auf den Güterverkehr per Pipeline zurückzuführen. Unter anderem wurde 1968 die Kapazität der Rotterdam-Rhein-Pipeline erhöht. Etwas verzögert macht sich diese Kapazitätserhöhung in der Abbildung gut bemerkbar. Ein ganz anderes Bild zeigt sich, wenn wir unser Hauptaugenmerk auf Öl und Ölprodukte legen. Diese Güterausfuhr erfolgte nicht allein per Pipeline, sondern auch per Binnenschiff, Bahn und LKW. Wenn wir diesen wichtigen Güterstrom außer Betracht lassen, ergibt sich, dass der Anteil der Ausfuhr nach 1945 kaum niedriger liegt als vor 1940.

**Abb. 2: Anteil der Ausfuhr auf der Landseite an der Einfuhr zur See, Rotterdam 1920-1995 (in Prozent)**



Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

Der Öl-Effekt ist ab 1970 allerdings immer geringer geworden: 1995, am Ende der Zeitachse, macht das Mitzählen oder Weglassen von Öl und Ölprodukten für den Ausfuhr-Anteil keinen Unterschied mehr.<sup>52</sup>

dam bearbeitet wurden, zeigen, dass der Anteil der "Ausfuhr" in Rotterdam zwischen 1998 und 2006 wieder erheblich gefallen ist, von ca. 65 Prozent auf rund 50 Prozent. Diese Daten, die auf Angaben der Transportunternehmen selbst basieren, sind jedoch nicht ganz mit unserer Datenreihe zwischen 1920 und 1995 vergleichbar. Vor allem der Transport über die Straße wird für die letzten Jahre in dieser jüngsten Zeitkurve viel zu wenig erfasst.

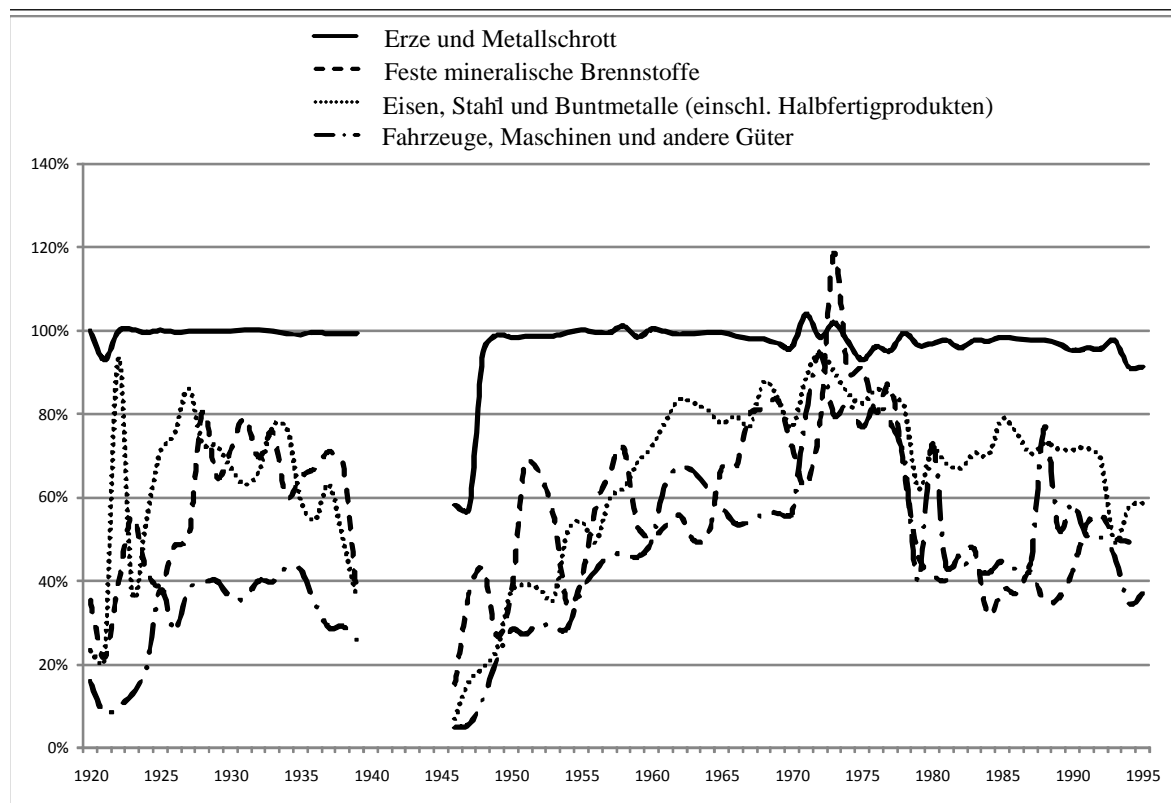
52 Wie in Anmerkung 50 gesagt, wird der See-/See-Verkehr nicht berücksichtigt. Es gibt



In Abbildung 3 wurden die Anteile der Ausfuhr auf der Landseite für bestimmte Produktgruppen berechnet. Für manche zur See eingeführten Produkte kann angenommen werden, dass ihr Ziel das Ruhrgebiet war. Das gilt zum Beispiel für Erze (ores and metal waste). Die niederländischen Königlichen Hochofen und Stahlfabriken (KNHS) bezogen ihre Grundstoffe über den Hafen in IJmuiden. Aus Abbildung 3 geht hervor, dass über den Zeitraum von 1920–1995 das zur See eingeführte Erz beinahe komplett nach Deutschland ging.

Dass aus Rotterdam nicht nur Kohle aus-, sondern auch eingeführt wurde

**Abb. 3: Anteil der Ausfuhr auf der Landseite an der Einfuhr zur See:  
Auswahl einzelner Gütergruppen, Rotterdam 1920-1995  
(in Prozent)**



Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

einen einzigen großen, getrennten Güterstrom in der Ausfuhr zur See, der niemals als niederländisches Produkt gelten kann: Rohöl (die Ausfuhr von Erz auf dem Seeweg ist bis auf wenige Jahre immer relativ gering gewesen). Zählt man die Ausfuhr von Rohöl auf dem Seeweg zum Hinterlandtransport der Einfuhr zur See, dann liegt der Anteil des Hinterlandes über einen relativ kurzen Zeitraum von kaum mehr als zehn Jahren hinweg – von ca. 1970 bis Anfang der achtziger Jahre – deutlich höher als die in der Grafik angegebene Gesamtsumme; das Niveau liegt dann grob gesagt zwischen Gesamtsumme und Gesamtsumme exklusive Öl und Ölprodukten. Man darf im Übrigen annehmen, dass die Ausfuhr von Rohöl aus Rotterdam auf dem Seeweg in der Regel nicht für Deutschland bestimmt gewesen sein wird.

zeigt sich ebenfalls in Abbildung 3. Der Ausfuhr-Anteil dieses Güterstroms betrug über den ganzen Zeitraum durchschnittlich 56 Prozent (siehe Tabelle 4). Antwerpen wurde, wie bereits erwähnt, vor allem als Exporthafen für Endprodukte aus dem deutschen Hinterland betrachtet (siehe Einleitung). Interessant ist jedoch, dass offenbar auch viele industrielle Endprodukte (NSTR Gruppe 9) über Rotterdam ihren Weg ins Hinterland fanden, vor allem in den sechziger und siebziger Jahren. Es ist jedoch möglich, dass dieser Strom einen relativ großen Teil an nicht-maritimen, in Rotterdam und Umgebung selbst produzierten Gütern umfasste.

**Tab. 4: Durchschnittliche Anteile der Ausfuhr auf der Landseite an der Einfuhr zur See, Rotterdam 1920–1995 (in Prozent)**

NSTR*	Wirtschaftsgüter	Anteil (%)
0	Agrarprodukte	42
1	Nahrungsmittel und Viehfutter	44
2	Feste mineralische Brennstoffe	56
3	Petroleum und Petroleumprodukte	40
4	Erze und Metallschrott	97
5	Eisen, Stahl und Buntmetalle (einschl. Halbfertigprodukten)	64
6	Rohmineralien und Industrieerzeugnisse: Baustoffe	65
7	Dünger	63
8	Chemische Produkte	68
9	Fahrzeuge, Maschinen und andere Güter	45
	<b>Gesamt (Mittel)</b>	<b>56</b>
	Gesamt exklusive Öl und Ölprodukten (NSTR Gruppe 3)	67
	Gesamt exklusive Erzen (NSTR Gruppe 4)	45

Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

\*NSTR, *Nomenclature uniforme des marchandises pour les Statistiques de Transport, Révisée. Nomenklatur für Transportstatistiken der Europäischen Union seit dem 01. Januar 1967.* Für die Tabelle wurden allein die 10 Hauptgruppen berechnet. Weitere, detaillierte Statistiken sind gleichfalls vorhanden.

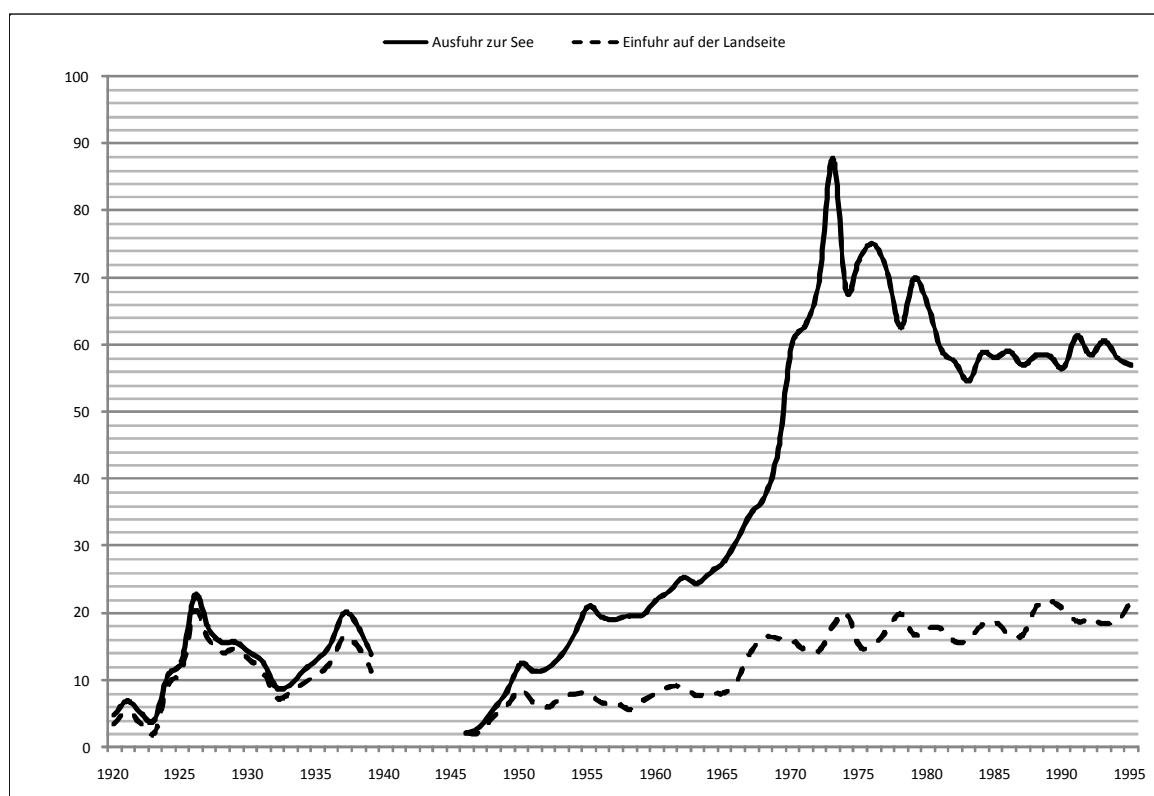
## Die Einfuhr aus dem Hinterland

Die Abbildungen 4, 5 und 6 geben den Anteil Einfuhr auf der Landseite an der Ausfuhr zur See von Rotterdam aus wieder. Die Ausfuhr zur See zeigte bis zur Energiekrise 1973 eine steigende Kurve, um anschließend auf das Niveau der sechziger Jahre zurückzugehen. Anders als die Einfuhr zur See (Abbildung 1) hat die Ausfuhr zur See nach 1973 nie mehr ihr altes Niveau erreicht. Im Vergleich mit der Ausfuhr zur See blieb die grenzüberschreitende Einfuhr auf der Landseite ziemlich konstant.

**Tab. 5: Durchschnittlicher Anteil der Einfuhr auf der Landseite an der Ausfuhr zur See, Rotterdam 1920–1995 (in Prozent)**

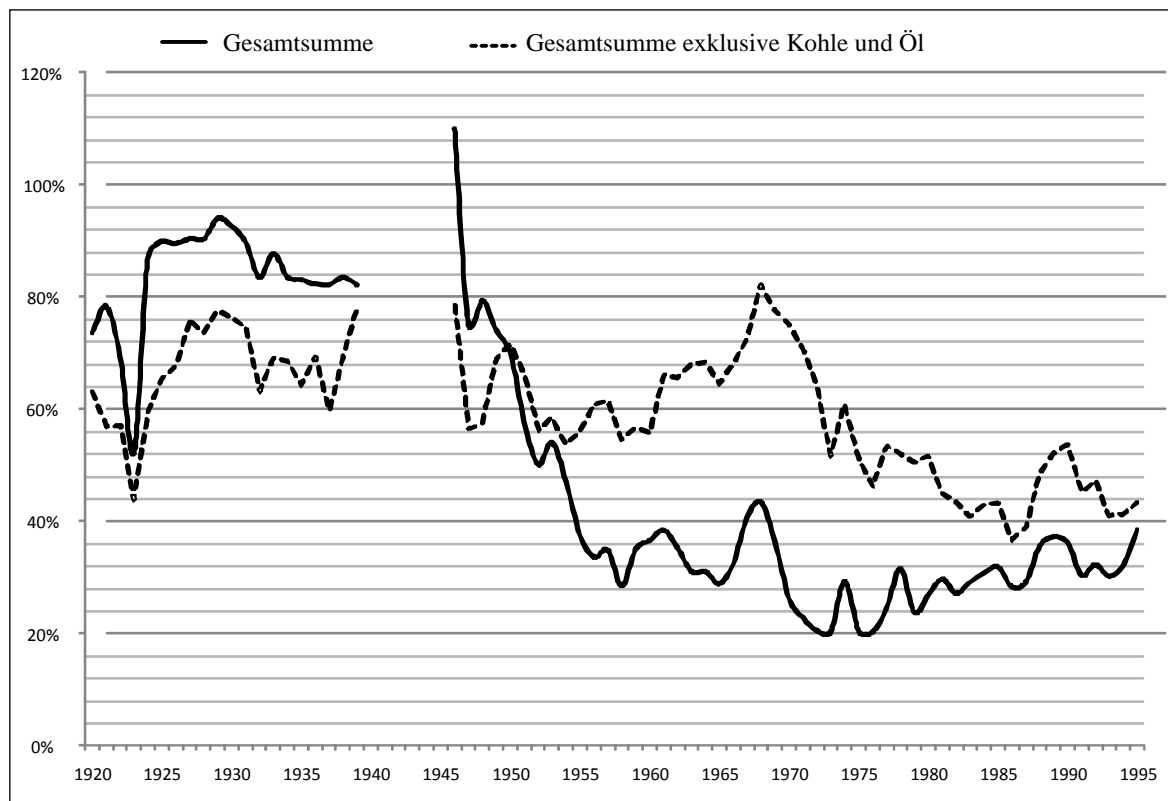
NSTR	Wirtschaftsgüter	Anteil (%)
0	Agrarprodukte	35
1	Nahrungsmittel und Viehfutter	19
2	Feste mineralische Brennstoffe	81
3	Petroleum und Petroleumprodukte	12
4	Erze und Metallschrott	49
5	Eisen, Stahl und Buntmetalle (einschl. Halbfertigprodukten)	111
6	Rohmineralien und Industrierzeugnisse: Baustoffe	188
7	Dünger	49
8	Chemische Produkte	71
9	Fahrzeuge, Maschinen und andere Güter	56
	<b>Gesamt (Mittel)</b>	<b>51</b>
	Gesamt exkl. Eisen, Stahl und Rohmineralien und Industrierzeugnissen: Baustoffe	45

Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

**Abb.4: Güterverkehr aus dem Hinterland: Einfuhr auf der Landseite und Ausfuhr zur See, Rotterdam 1920-1995 (in Millionen Tonnen)**

Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

**Abb. 5: Anteil der Einfuhr auf der Landseite an der Ausfuhr zur See, Rotterdam 1920-1995 (in Prozent)**

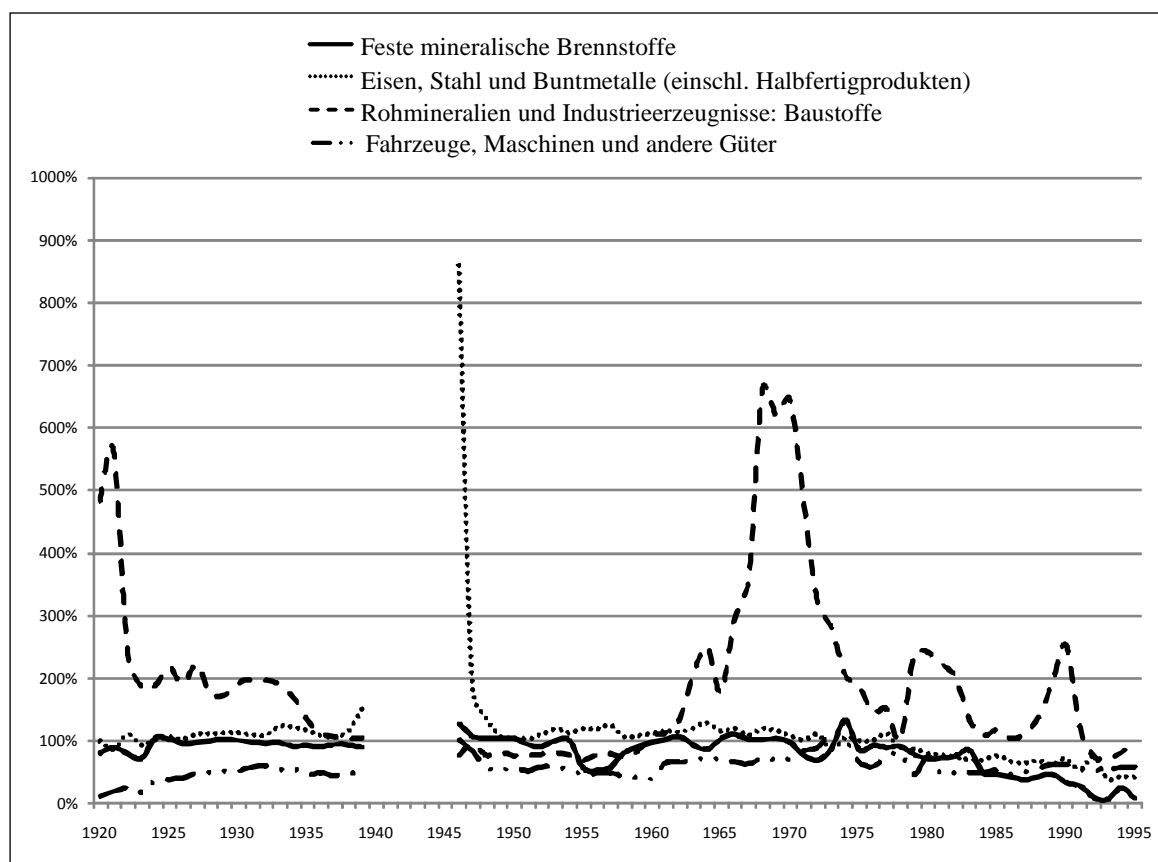


Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

Aus Abbildung 5 wird ersichtlich, dass unterm Strich mehr Güter übers Meer ausgeführt wurden als von der Landseite aus nach Rotterdam eingeführt wurden. Das ist logisch: Ein Teil der Rotterdamer Ausfuhr zur See wurde innerhalb der Niederlande (inklusive der Region Rotterdam selbst) generiert. Dennoch ist es interessant zu bemerken, dass Rotterdam auch im maritimen Export unabhängiger vom (ausländischen) Hinterland geworden ist. Zwischen 1946 und 1973, dem Jahr der Ölkrise, verzeichnete die Kurve einen starken Rückgang, hernach stieg das Niveau wieder etwas an.<sup>53</sup> Für diese Verschiebung des Bildes sind hauptsächlich der Rückgang des einen Warenstroms und die Zunahme eines anderen verantwortlich. Als erstes ist der Kohlezustrom aus Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg stark zurückgegangen. Andererseits haben Öl- und Ölprodukte – die auch in der Ausfuhr zur See zum wichtigsten Güterstrom wurden – den Anteil der Einfuhr auf der Landseite nach dem Krieg erheblich gedrückt.

53 Der Anteil der Einfuhr ist in Rotterdam zwischen 1998 und 2006 per Saldo von etwas über 40 % auf einige Prozente darunter gefallen. Angesichts der zweifelhaften Qualität der Daten, auf denen diese Berechnung beruht (siehe Anmerkung 51), muss der festgestellten leichten Trendänderung keine allzu große Bedeutung beigemessen werden.

**Abb. 6: Anteil der Einfuhr aus dem Hinterland an der Ausfuhr zur See:  
Auswahl einzelner Gütergruppen, Rotterdam 1920-1995  
(in Prozent)**



Quelle: Anteile berechnet auf der Grundlage von Angaben auf <http://www.fhk.eur.nl/websites/ra>

Da dieser Ausfuhrstrom zu einem bedeutenden Teil aus Ölprodukten besteht, suggeriert dies, dass die Rotterdamer Raffinerien auch in dieser Hinsicht ihre Wirkung erzielt haben. Der Abwärtseffekt von Öl und Ölprodukten ist allerdings gegen Ende der Zeitkurve deutlich geringer geworden.<sup>54</sup> Der näheren Betrachtung wert ist, dass bei zwei Kategorien von Gütern – Metall und Metallprodukte (NSTR Gruppe 5) sowie Rohmineralien und -fabrikate (NSTR Gruppe 6) – die Einfuhr aus dem Ausland von der Landseite im Durchschnitt höher war als die Ausfuhr zur See (siehe Tabelle 5).

Das bedeutet nichts anderes, als dass diese Güter in relativ hohem Maße in den Niederlanden selbst verbraucht wurden. Im Falle der Metallprodukte gibt es eine extrem hohe Spitze im Jahr 1946, während bei den Baumaterialien Werte von über 200 Prozent in einzelnen, relativ kurzen Zeiträumen auftraten (siehe

54 Wie in Anmerkung 52 erwähnt, kann der ausgehende Rohölstrom auf der Seeseite als eine Form des Hinterlandverkehrs aufgefasst werden. Lässt man den gesamten Rohölstrom aus der Berechnung des Anteils des Hinterlandes am ausgehenden Verkehr heraus, dann liegt dieser Anteil zwischen ca. 1970 und Anfang der achtziger Jahre deutlich höher.

Abbildung 6). Die hohen Werte dieser beiden Güterströme zeigten jedoch nur eine eingeschränkte Wirkung auf die allgemeine Tendenz.

Wichtige Exportprodukte aus dem Hinterland waren Steinkohle, Chemikalien sowie Eisen- und Stahlprodukte. Abbildung 6 suggeriert des Weiteren, dass Rotterdam in relativ starkem Maße vom Hinterland als Exporthafen für Endprodukte (vehicles, machinery and other goods) genutzt wurde. Über den Zeitraum 1920–1995 betrug der Hinterland-Anteil an der maritimen Ausfuhr durchschnittlich 56 Prozent (für alle Produktgruppen lag der Anteil bei 51 Prozent, siehe Tabelle 5).

## Schlussfolgerung

Die Rotterdamer Hafenspolitik war ab 1918 darauf ausgerichtet, die Abhängigkeit vom Hinterland, unter anderem durch die Industrialisierung des Hafens, zu vermindern. Vor 1940 gelang dies kaum, unter anderem durch die Wirtschaftskrise der dreißiger Jahre. Daneben spielte es eine Rolle, dass Rotterdam von den Hafengrundstücken so viele wie möglich selbst in Besitz behalten wollte, während die Industrien es bevorzugt hätten, die Grundstücke zu kaufen. Die misslungene Niederlassung von Ford ist hierfür ein Beispiel. Nach 1940 wurde die Industrialisierung des Hafens von der Gemeinde tatkräftiger in Angriff genommen, wobei dem Kommunalen Hafenbetrieb Rotterdam (GHR) eine Schlüsselrolle vorbehalten war. Durch den Bau neuer, attraktiv gelegener Industriegelände im Hafen und einer aktiven Werbestrategie niederländischer Unternehmen in vor allem den Vereinigten Staaten, wurden viele Unternehmen nach Rotterdam gelockt. Daneben profitierte die Stadt von internationalen Entwicklungen wie dem Wirtschaftswachstum in West-Europa nach 1950, der Suezkrise im Jahr 1956 und der Europäischen Einigung ab 1957.

Verschiedene Studien versuchten zu zeigen, dass Rotterdam nach dem Zweiten Weltkrieg in der Tat unabhängiger vom (deutschen) Hinterland geworden ist. Das passierte meist an Hand von einzelnen stichprobenartig ausgewählten Jahren mit Hilfe einer anfechtbaren oder unbekanntem Methode. Es ist nicht möglich, die Bedeutung des Hinterlandes für den Rotterdamer Güterstrom exakt und unzweideutig festzustellen. Auf der Basis der von uns angelegten Datenbank ist es jedoch möglich eine durchgängige Zahlenreihe vorzulegen, die einen Eindruck davon vermittelt, inwiefern sich die Bedeutung, die das Hinterland für die Rotterdamer Hafenentwicklung hatte, veränderte. Hierfür wurde dem grenzüberschreitenden Güterverkehr zwischen Rotterdam und dem Hinterland die Gesamtsumme der über den Rotterdamer Hafen auf der Seeseite ein- und ausgeführten Güter gegenübergestellt. Die Berechnungen zeigen, dass Rotterdam in der Zwischenkriegszeit tatsächlich nicht viel unabhängiger vom Hinterland geworden ist. Bei der Einfuhr lässt sich auf die vor allem in der Dominanz von Erz, die in den meisten Jahren zu verzeichnen ist, zurückführen.

Nach dem Zweiten Weltkrieg trug die Rotterdamer Strategie dann doch noch Früchte. Das explosionsartige Wachstum der Einfuhr von Öl und Ölprodukten

zur See, die vor allem für die lokalen Raffinerien bestimmt waren, hat den Anteil Ausfuhr auf der Landseite stark zurückgehen lassen, wenn auch in abnehmendem Maße. Zwischen 1970 und 1995 ist der Gesamtanteil der Ausfuhr wieder erheblich gestiegen.

Womöglich wird die Bedeutung der Ausfuhr ins Hinterland zunehmen. Allen Erwartungen nach wird Rotterdam in der Zukunft, wenn die letzten deutschen Steinkohleminen geschlossen sind, wieder ein wichtiger Einfuhrhafen für Kohle, die für das Nachbarland bestimmt sind, werden. Der dafür notwendige Prozess, die Kapazitäten der Umschlagbetriebe auf der Maasvlakte und im Europoort zu erweitern, wurde bereits in Gang gesetzt.<sup>55</sup>

Bemerkenswert ist, dass Rotterdam auch im Export zur See unabhängiger vom ausländischen Hinterland geworden ist und das sogar struktureller als mit Blick auf den Import. Es ist sehr fraglich, ob die Rotterdamer Politik auch diesen Sachverhalt bewusst angestrebt hat – in jedem Fall berührt die Frage einen interessanten Punkt, den es näher zu erforschen gilt.

---

55 Havenbedrijf Rotterdam NV, *Jaarverslag 2006*, S. 16–17.





## Amsterdam als Finanzzentrum für Deutschland, 1914–1931.<sup>1</sup>

„Am bekanntesten ist in Deutschland in letzter Zeit die Tätigkeit der Niederlande als Kreditgeber“<sup>2</sup> schrieb 1930 der deutsche Ökonom und Autor Dr. Theodor Metz und fuhr fort, „die Niederlande sind heute der beste Käufer deutscher Waren, einer der größten Lieferanten und mit ihren überseeischen Gebieten der größte deutsche Handelskontrahent überhaupt. Deutschland ist Hollands bester Lieferant und bester Käufer. Holland ist Deutschlands größter oder zweitgrößter Kreditgeber und Deutschland ist Hollands größter Schuldner.“<sup>2</sup> Diese Aussage deutet an, dass beide Länder im Bereich der Wirtschaft voneinander abhängig waren. Außerdem weist sie darauf hin, dass das Finanzzentrum Amsterdams international ausgerichtet war und sich zu dieser Zeit auf Deutschland konzentrierte. Natürlich fragt man sich dabei, ob diese Konzentration auf Deutschland eine Folge der gegenseitigen Abhängigkeit in ihren Handelsbeziehungen war. Daher befasst sich diese Arbeit mit den Fragen, wie und wann sich Amsterdam zu einem internationalen Finanzzentrum entwickelte, welche inneren und äußeren Faktoren bei dieser Entwicklung eine Rolle spielten und ob die gegenseitige wirtschaftliche Abhängigkeit zwischen beiden Ländern auch den Finanzmarkt mit einschloss.

### Der niederländische Finanzmarkt vor dem Ersten Weltkrieg

Die 1860er Jahre erlebten das Aufkommen eines modernen Bankensystems in den Niederlanden mit der Gründung der *Twentsche Bankvereniging*, *Rotterdamsche Bank*, *Nederlandsch-Indische Handelsbank*, *Kas Vereniging*, *Amsterdamsche Bank*, und der *Nederlandsch-Indische Escompto Maatschappij*.<sup>3</sup> Die Beziehungen zu Deutschland, das in dieser Zeit ein wichtiges wirtschaftliches Hinterland der Niederlande wurde,<sup>4</sup> waren bereits durch die Gründung der *Amsterdamsche Bank* am 5. Dezember 1871 gefestigt. Die wichtigsten Teilhaber bei der Gründung waren die deutsche *Darmstädter Bank*, der *A. Schaafhausen'scher Bankverein* und die *Österreichische Creditanstalt für Handel und Gewerbe*.

- 
- 1 Ich möchte mich bei Prof. Dr. H.A.M. Klemann, Dr. J. Jonker, Drs. M. Lak und Dr. B. Wubs für ihre hilfreichen Kommentare zu einer früheren Version dieser Arbeit bedanken. Auch danke ich Frau V. Soldierer für die Übersetzung.
  - 2 T. METZ, *Die Niederlande als Käufer, Hersteller, Vermittler und Kreditgeber. Grundsätzliches zum deutsch-niederländischen Warenaustausch*, Leipzig 1930, S. 16, 20–21.
  - 3 W.J. HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, Gent 1937, S. 19.
  - 4 H.A.M. KLEMANN, *Waarom bestaat Nederland eigenlijk nog?*, Inaugural lecture Erasmus University Rotterdam 2006, S. 15–28.

Kleinere Beiträge lieferten einige niederländische Banken, darunter die *Rotterdamsche Bank* und die in Amsterdam ansässigen Firmen *Lippmann, Rosenthal & Co.* und *Wertheim & Gompertz*.<sup>5</sup> Die neue Bank sollte den Handel mit Deutschland stimulieren, die deutschen und niederländischen Geldmärkte verknüpfen sowie die Investitionen von ausländischen Geldgebern auf dem niederländischen Markt fördern. Dieses ausländische Kapital kam zum größten Teil aus Deutschland, da der deutsche Geldmarkt dank den französischen Kontributionszahlungen nach dem Deutsch-Französischen Krieg besonders liquide war.<sup>6</sup>

Zu dieser Zeit waren niederländische Investoren hauptsächlich an ausländischen Wertpapieren interessiert; teilweise resultierte dies aus einem relativen Mangel an inländischen Wertpapieren – niederländische Unternehmen zogen andere Arten der Finanzierung vor.<sup>7</sup> Gemäß Schätzungen von C.A. Verrijn Stuart wuchsen diese Investitionen von insgesamt 643 Millionen Gulden in den Jahren 1854–57 auf 2,2 Milliarden in den Jahren 1879–82 an, bzw. 2,41 Milliarden wenn man die Deflation berücksichtigt.<sup>8</sup> Das entsprach etwa 88 % des durchschnittlichen Bruttoinlandsprodukts (BIP) zu Marktpreisen im Zeitraum 1854–57 und 195 % des BIP im Zeitraum 1879–1882.<sup>9</sup> Der Besitz von inländischen Wertpapieren blieb während dieser Periode relativ konstant und stieg von 1,12 Milliarden auf 1,19 Milliarden (1,28 nach Berücksichtigung der Deflation).<sup>10</sup> Es überrascht nicht, dass ausländische Wertpapiere an der Amsterdamer Börse eine bedeutende Rolle spielten. Besonders nach russischen Anleihen, amerikanischen Hypothekenbanken und amerikanischen Eisenbahnen war die Nachfrage groß, vor allem da Amsterdam ein bedeutender Finanzier für letztere war.<sup>11</sup> Zusätzlich wurden zwischen 1880 und 1914 beträchtliche Summen in allen anderen Ländern Europas, Nord- und Südamerikas, Asiens und Afrikas angelegt.<sup>12</sup> Gegen Ende des 19. Jahrhunderts begann sich die Situation zu verändern. 1883 wurde

5 G.M. VERRIJN STUART, *Bankpolitiek*, Wassenaar 1935, (3. überarbeitete Ausgabe), S. 125; K. STRASSER, *Die deutschen Banken im Ausland. Entwicklungsgeschichte und Wirtschaftliche Bedeutung*, München 1924, S. 87.

6 P.C. HARTHOORN, *Hoofdlijnen uit de ontwikkeling van het moderne bankwezen in Nederland vóór de concentratie*, Rotterdam 1928, S. 64.

7 A.J. VEENENDAAL, *Slow Train to Paradise. How Dutch Investment Helped Build American Railroads*, Stanford 1996, S. 5, 33; J. BARENDREGT, *Op weg naar nationale bekendheid, het handelsbankwezen tussen 1870 en 1914*, in: J. VRIES/W. VROOM/T. DE GRAAF, (Hrsg.), *Wereldwijd bankieren. ABN Amro 1824–1999*, Amsterdam 1999, S. 127–184, 173.

8 C.A. VERRIJN STUART, *Inleiding tot de beoefening der statistiek*, Haarlem 1917, S. 355.

9 R.J. VAN DER BIE/J.P.H. SMITS, *Tweehonderd jaar statistiek in tijdreeksen, 1800–1999*, Amsterdam 2001, online unter: [http://www.eur.nl/ub/db/olr/fulltext.php?lev=db\\_ica&num=334&numttl=18001999](http://www.eur.nl/ub/db/olr/fulltext.php?lev=db_ica&num=334&numttl=18001999), aufgerufen 1. Mai 2008.

10 C.A. VERRIJN STUART, *Inleiding tot de beoefening der statistiek*, S. 355.

11 F. DE ROOS/W.J. WIERINGA, *Een halve eeuw rente in Nederland*, Schiedam 1953, S. 8, 38; Hartmann, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 19; VEENENDAAL, *Slow Train to Paradise*, S. 174.

12 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 19; K.D. Bosch, *De Nederlandse beleggingen in de Verenigde Staten*, Amsterdam 1948, S. 74.

die *Finantieële Maatschappij voor Nijverheidsondernemingen* (Finanzielle Gesellschaft für Industrieunternehmen) mit dem ausdrücklichen Zweck gegründet, die Industrie in den Niederlanden und in Niederländisch-Indien zu finanzieren. Sie beteiligte sich an der Gründung zahlreicher Unternehmen, von denen sich einige zu den größten Industriegesellschaften der Niederlande entwickelten.<sup>13</sup> Dennoch sollte es bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts dauern, bis die Banken und die breite Öffentlichkeit auf der einen und die Unternehmen auf der anderen Seite überhaupt vermehrtes Interesse an inländischen Wertpapieren zeigten.

Ein günstiges wirtschaftliches Klima, das um 1895 einsetzte und bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges anhielt, bedeutete erhöhte Aktivitäten auf dem Kapitalmarkt, bei denen nicht nur etablierte Unternehmen sondern auch neue kapitalintensive Firmen wie die chemische Industrie Kapital anzog.<sup>14</sup> Ein wichtiger Teil des wirtschaftlichen Aufschwungs war der dank des florierenden deutschen Hinterlands aufkommende Transitverkehr und die damit verbundenen Aktivitäten im Hafen von Rotterdam. Der Transitverkehr in Rotterdam – 1896 noch 5 Millionen Tonnen – hatte sich bis 1907 verdoppelt.<sup>15</sup> Aus den vermehrten wirtschaftlichen Aktivitäten entstand ein wachsender Bedarf an Geldmitteln, was zu einer Konzentration in Bankkreisen führte. Dieser Prozess begann 1911 mit dem Zusammenschluss der *Rotterdamsche Bank* und der *Deposito- & Administratiebank* zur *Rotterdamsche Bankvereniging*.<sup>16</sup> Durch Fusionen, Teilhaberschaften oder Übernahmen von – meist – Provinzbanken entstanden große Bankgesellschaften mit deutlich höheren Finanzmitteln. Zwei Jahrzehnte später, als der Konzentrationsprozess abgelaufen war, war die Mehrheit der niederländischen Banken Teil einer der Gruppen, die von entweder der *Twentsche Bank*, der *Rotterdamsche Bankvereniging*, der *Nederlandsche Handels-Maatschappij*, der *Amsterdamsche Bank* oder der *Incasso-Bank* geführt wurden.<sup>17</sup> Die Auswirkungen dieses Prozesses waren jedoch vor dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges eher unbedeutend.

Der niederländische Geldmarkt – der Markt für kurzfristige Anleihen – war international sehr viel weniger aktiv als der Kapitalmarkt, der sich auf langfristi-

13 DE ROOS/WIERINGA, *Een halve eeuw rente*, S. 11.

14 Idem, S. 31–32.

15 H.M. HIRSCHFELD, *Nieuwe stroomingen in het Nederlandsche bankwezen*, Roermond 1925, S. 9. Es muss erwähnt werden, dass die Zahlen bezüglich des Rotterdamer Hafens unzuverlässig sind, wie F. de Goey und H. van Driel auf der Website *Rotterdam-Antwerp 1880–2000. Database on cargo flows in the Port of Rotterdam* (<http://oldwww.fhk.eur.nl/ws/ra/index.html>) bemerken. Die Aussage von Hirschfeld wird hier nur verwendet, um eine beträchtliche Zunahme im Transitverkehr anzuzeigen.

16 Mehr zum Thema der Konzentrationen im Bankgewerbe ist u.a. zu finden in: J. JONKER, *Spoilt for Choice? Banking Concentration and the Structure of the Dutch Capital Market, 1900–1940*, in: Y. CASSIS/G.D. FELDMAN/U. OLSSON (Hrsg.), *The Evolution of Financial Institutions and Markets in Twentieth-century Europe*, Aldershot 1995, S. 187–208; J. DE VRIES, *Geschiedenis van de Nederlandsche Bank. Vijfde deel: De Nederlandsche Bank van 1914 tot 1948. Visserings tijdvak 1914–1931*, Amsterdam 1989, S. 85–92, 203–213; G.M. VERRIJN STUART, *Bankpolitiek*; W.M. WESTERMAN, *De concentratie in ons bankwezen*, Den Haag 1920.

17 G.M. VERRIJN STUART, *Bankpolitiek*, S. 130–131, 208–213, 215.

ge Anleihen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr konzentrierte. Der größte Teil der Geldmittel wurde als sogenannter *prolongatiekrediet* bereitgestellt: ein monatlich erneuerbarer Kredit mit Wertpapieren als Sicherheit. Kurzfristige Darlehen und *beleeningen* (dreimonatige Kredite) waren von nur geringfügiger Bedeutung. Einer Untersuchung der Nederlandsche Bank zufolge betrug im Juli 1914 das Volumen der ausstehenden Kredite auf dem Geldmarkt 325 Millionen Gulden, 201 Millionen in Form von *prolongatiecredieten* (im Folgenden *erneuerbarer Kredit* genannt).<sup>18</sup>

Alles deutet darauf hin, dass der Amsterdamer Kapitalmarkt ein internationales Zentrum war, auch wenn es nach 1900 infolge der Kapitalnachfrage zugunsten der niederländischen Industrialisierung vorübergehend wenig ausländische Emissionen gab.<sup>19</sup> Dennoch waren am Vorabend des Kriegs rund die Hälfte der Wertpapiere, die sich in niederländischem Besitz befanden, ausländischer Herkunft. Die übrigen Wertpapiere stammten zur einen Hälfte aus den niederländischen Kolonien und zur anderen Hälfte waren sie inländischer Herkunft.<sup>20</sup>

## Der Erste Weltkrieg

Während der Krise, die zum Kriegsausbruch am 27. Juli 1914 führte, wollten Geldgeber – die wie viele Menschen Probleme erwarteten – liquide sein und kündigten daher ihre noch ausstehenden Kredite. Gleichzeitig stürzten die Aktienwerte ab, was zu einer ähnlichen Wertminderung der Sicherheiten bei den bestehenden erneuerbaren Krediten und zu einem Mangel an neuen erneuerbaren Krediten führte.<sup>21</sup> Eine weitere Komplikation war ein – wenngleich kurzer – An-

---

18 JONGMAN, *Geldmarkt*, S. 156. Tagesgeld und Kredite auf Girokonten betragen jeweils f 3,5 und 5,3 Millionen, während *beleeningen* nebensächlich waren. Von Interesse ist, dass Börsenbroker eine große Zahl *prolongatiecredieten* als Vorschuss auf Girokonten (fast f 160 Millionen) zur Verfügung stellten. De Roos/Wieringa geben als Gesamtbetrag f 460 Millionen an. Allerdings unterließen sie es, die f 135 Millionen abzuziehen, die unter den Mitgliedern der *Vereeniging voor den Geldhandel* umliefen. Siehe: DE ROOS/WIERINGA, *Rente*, S. 81. Die Nederlandsche Bank ist eine private Institution, die gesetzlich ein sogenanntes Patent zur Ausgabe von Banknoten hat. Die Bank ist durch Rechtsvorschriften eingeschränkt. Die Regierung hat allerdings keinen direkten Einfluss auf ihre Politik.

19 D.C. RENOUIJ, *De Nederlandse emissiemarkt van 1904 tot 1939*, Amsterdam 1951, S. 111, 116, 145.

20 L. BRENNINKMEYER, *Die Amsterdamer Effektenbörse*, Berlin 1920, S. 165–166, Anhang: *Ursprungsland, Art und Zahl der an der Amsterdamer Effektenbörse offiziell gehandelten Werte*, Anhang: *Das Gesamt-Privatvermögen Niederlands in Millionen Gulden im Durchschnitt der Jahre*.

21 JONGMAN, *Geldmarkt*, S. 158. Zweifelsohne ist dies einerseits eine Folge des Wunschs, flüssiges Kapital beizubehalten und andererseits Folge des Wertverlustes der Aktien. J.E.

sturm auf Sparkonten.<sup>22</sup> Die Nederlandsche Bank, die an die gesetzliche Verpflichtung gebunden war, 40 % des Geldverkehrs in Gold bereitzuhalten, konnte die Menge der in Umlauf befindlichen Banknoten nur um f 100 Millionen erhöhen. Aus diesen Gründen – und weil die Börsen in Paris, Brüssel, Frankfurt, Berlin und Wien bereits geschlossen hatten, was möglichen Handel von diesen Börsen einlud<sup>23</sup> – beschloss der Vorstand der *Vereeniging voor den Effectenhandel* – ein privater Verband, der die Amsterdamer Börse regelte –, der befürchtete, dass viele Kreditnehmer ihren Verpflichtungen nicht mehr würden nachkommen können und so Auslöser für weitere Störungen auf dem Finanzmarkt wären, die Amsterdamer Börse ebenfalls zu schließen, wodurch alle Kredite für eine unbestimmte Zeit verlängert wurden. Zwei Tage später wurde die minimale Golddeckung der Menge der in Umlauf befindlichen Banknoten auf 20 % herabgesetzt, so dass die Nederlandsche Bank genug Spielraum hatte, die Menge der Banknoten zu erhöhen. Dennoch sollte die Börse bis zum 9. Februar 1915 geschlossen bleiben.<sup>24</sup> Nach der Wiedereröffnung der Börse wurden beinahe alle vorher gesperrten erneuerbaren Kredite noch vor Jahresende zurückgezahlt, da viele vom Verkauf ihrer amerikanischen Aktien an der New Yorker Börse Profit gemacht hatten, und so nahm die auf dem Markt verfügbare Geldmenge rasch zu.<sup>25</sup> Dieses beträchtliche Expandieren des Geldmarkts lag zum Teil daran, dass der Krieg den internationalen Handel schwer beeinträchtigte. Dies führte im Inland wie im Ausland zu einem allmählichen Ausverkauf von Beständen niederländischer Unternehmen und zu einem wachsenden Fluss der Gewinne an die niederländischen Banken. Im Verlauf des Krieges strömte zunehmend mehr Auslandskapital in Form von Aktien und Umlaufvermögen – vor allem von den Zentralgewalten – in Konten niederländischer Banken<sup>26</sup> Letzteres bestand aus den Erlösen des deutschen Exports – von dem ein großer Teil für die niederländischen Kolonien bestimmt war<sup>27</sup> – sowie aus Mark-Guthaben und Banknoten.<sup>28</sup> Überraschenderweise sollte es bis zum 23. August 1916 dauern, bis die deutschen Behörden Maßnahmen ergriffen, diese Kapitalflucht einzudämmen. Dennoch waren Nachkriegsschätzungen zufolge zwischen 1916 und 1919 Aktien im Wert von

22 NATIONALARCHIV (NA), Den Haag, Nederlandse Spaarbankbond, 1906–2000, Eingangsnummer 2.18.29, Inventarnummer 15, Protokoll der Hauptversammlung vom 2. Juli 1920. Punkt 3, Jahresbericht des Geschäftsführers.

23 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 22.

24 JONGMAN, *Geldmarkt*, S. 158–160.

25 DE ROOS/WIERINGA, *Rente*, S. 86.

26 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 23; G. VISSERING, *Crediet-verleenen in Nederland*, Den Haag 1917, S. 13.

27 ARCHIV DNB; 8/1501/1; Duitsland, conferenties met Duitsers, valorisatie, tarievenkwesie markenportefeuille DNB van voor 1914, H. FABRI, *Holland als doorvoerland en de huidige stand van het vraagstuk der Duitse spoorwegtarieven van en naar Holland*. Anhang zu einem Schreiben von Fabri an Vissering, 26. Januar 1926.

28 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 23, 32; G. VISSERING, *Crediet-verleenen in Nederland*, Den Haag 1917, S. 13; P.J.C. TETRODE, *Het Buitenlandsch Kapitaal in Nederland*, in: *Economisch Statistische Berichten*, 31. Jan.1923, S. 86–88. Tetrode war Aufsichtsratsmitglied der *Nederlandsche Bank*.

6,18 Milliarden Goldmark (f 3,66 Milliarden zu Vorkriegswechselraten) im Ausland in Sicherheit gebracht worden.<sup>29</sup>

Als neutrales Land waren die Niederlande in der Lage, ihre (hauptsächlich landwirtschaftlichen) Produkte in jedes Land zu exportieren. Als Folge der Aufgabe des Goldstandards zu Beginn des Krieges brach der Londoner Akzeptmarkt zusammen. Der Akzeptmarkt ist ein Teil des Geldmarkts, auf dem kurzfristige Kredite in Form von Wechseln gewährt werden. Diese Wechsel sind in zwei Hauptgruppen aufzuteilen: Finanzwechsel und Waren- oder Handelswechsel. Beide Wechselarten sind billiger als normale kurzfristige Kreditformen. Warenwechsel werden gebraucht, um den Im- und Export von Gütern zu finanzieren. Dank dem Fortfall des Londoner Akzeptmarkts wurde Amsterdam das neue Zentrum für Handelswechsel, mit denen der niederländische Im- und Export finanziert wurde.<sup>30</sup> Der Präsident der Nederlandsche Bank, G. Vissering, erkannte die Möglichkeit, den Akzeptmarkt zu vergrößern und die Verwendung von Wechseln in Gulden voranzutreiben.<sup>31</sup> Der britische *Economist* schrieb bereits im Dezember 1915: „the position of the London exchange market is encroached upon by Amsterdam, so that Dutch currency has for the time being become a standard of value for other currencies.“<sup>32</sup> Importe lagen mittlerweile bei einem Bruchteil ihres Vorkriegsniveaus, so dass aus dem üblichen Handelsdefizit ein Handelsüberschuss wurde. Der Konflikt hatte sich inzwischen zu einem langwierigen Abnutzungskrieg entwickelt, durch den viel Fluchtkapital in die neutralen Niederlande strömte. Hierdurch nahmen die Goldvorräte enorm zu. Um diesen Goldzufluss und seine potentiell nachteiligen Folgen in Grenzen zu halten, spielte die Nederlandsche Bank eine entscheidende Rolle beim Gewähren von kurzfristigen Krediten für den Außenhandel.<sup>33</sup> Sie gab nur unter der Bedingung Anleihegarantie, dass sie im Voraus konsultiert wurde und die Anleihen im Gemeininteresse waren.<sup>34</sup> Als Sicherheit wurden Schatzanleihen und Industrieanleihen in Gulden bei den niederländischen Banken hinterlegt. Die Nederlandsche Bank überwachte sowohl Art als auch Angemessenheit dieser Anleihen genau.<sup>35</sup> Eine Übersicht der Anleihen, die nach Ende des Krieges fällig waren, bietet Grafik 1. Die Bedeutung des Geldhandels mit Deutschland und Großbritannien wird sofort deutlich.

29 F. BENFEY, *Die neuere Entwicklung des deutschen Auslandsbankwesens 1914–1925 (unter Mitberücksichtigung der ausländischen Bankstützpunkte in Deutschland)*, Berlin/Wien 1925, S. 35–37.

30 A. HOUWINK, *Acceptcrediet. Economische en bankpolitieke beschouwingen over den in het bankaccept belichaamden credietvorm*, Amsterdam 1929, S. 17–18, 37–43; JONGMAN, *Geldmarkt*, S. 184–185, 189–190.

31 VISSERING, *Crediet-verleenen*, S. 12.

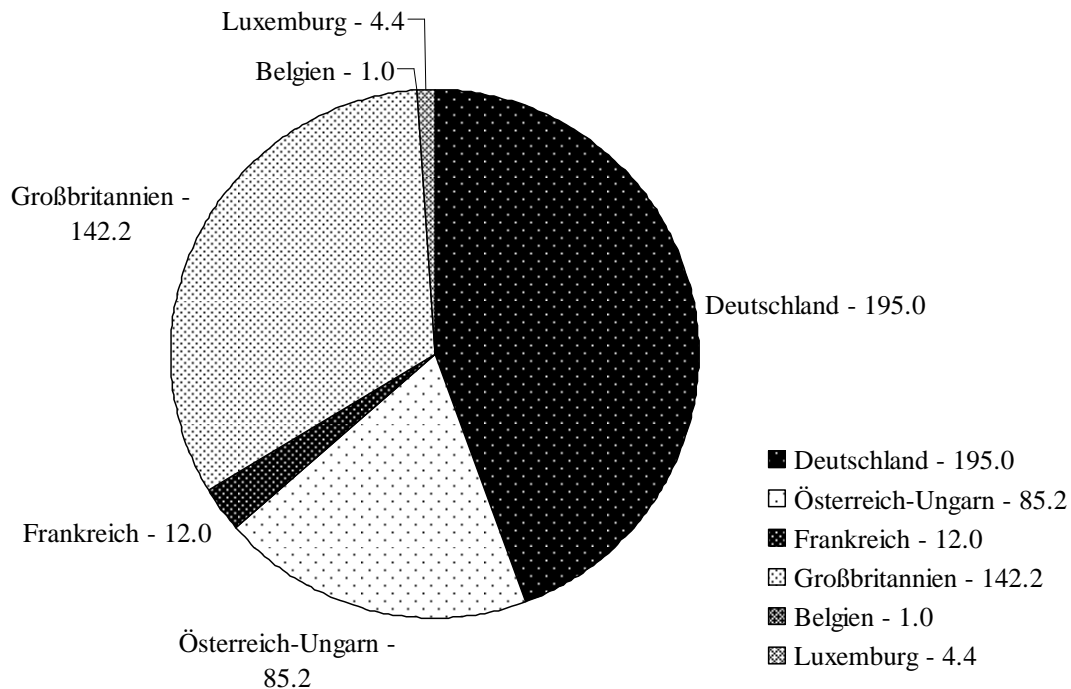
32 *The Economist*, 18. Dezember 1915, *Supplement 9*.

33 DE VRIES, *Geschiedenis van de Nederlandsche Bank. Visserings tijdvak*, S. 78–80.

34 Vissering, *Credietverleenen*, S. 15–16.

35 ARCHIV DNB; 2.121/153/1; Duits krediet, onderpand Duitse industrie en schatkistwissels. Dossier Nr.44, Valuta-regeling.

**Abb. 1: Kurzfristige Kreditvergabe der niederländischen Banken nach Rücksprache mit der Nederlandsche Bank, fällig am Ende des Ersten Weltkrieges. In Millionen Gulden, Gesamtbetrag 440 Millionen Gulden.**



Quelle: ARCHIV DNB; 2.1/332/1; *Kreditvergabe ans Ausland*; eigene Berechnungen.

Nach dem Krieg stellte sich heraus, dass diese kurzfristigen Kredite sogar noch über die von der Nederlandsche Bank verzeichneten *f* 440 Millionen hinausgingen. Einige niederländische Banken hatten sich nicht die Mühe gemacht, die Zentralbank zu konsultieren, und hatten zusätzlich für *f* 113 Millionen kurzfristige Kredite an deutsche Kunden vergeben. Die an Deutschland vergebene Gesamtkreditsumme betrug somit *f* 308 Millionen.<sup>36</sup> Ob die Darlehen, die anderen Ländern wie Großbritannien gewährt wurden, ebenfalls höher ausfielen, ist nicht bekannt. Dank des Wachstums und der internationalen Orientierung des Geldmarkts während des Krieges war Amsterdam ein internationales Finanzzentrum geworden. Nach dem Friede von Versailles sollte es diese Stellung noch festigen und erweitern.

36 ARCHIV DNB; 2.132/151/1; *regeringskredieten 1914–1918, verlenging kredieten na de oorlog, verlenging duitse kredieten*. Besuch Urbigs beim Geschäftsführer der Nederlandsche Bank, 8. Januar 1919.

## Die Amsterdamer Finanzmärkte, 1918-1929

Nach Kriegsende hatten niederländische Banken beträchtliche internationale Kredite mit den ehemaligen Kriegsteilnehmern ausstehen. Am 3. Februar 1919 beliefen sich diese auf insgesamt *f* 499,3 Millionen. Einige dieser Darlehen waren nach dem Krieg vergeben worden: Ein Kredit von *f* 123 Millionen wurde als Teil des Allgemeinen Handelsabkommens mit den Alliierten vereinbart, während *f* 7,2 Millionen an andere vergeben worden waren.<sup>37</sup> Von den Kriegsdarlehen waren besonders jene an Deutschland und Österreich potentiell problematisch. Wegen der Unsicherheiten bei den Bedingungen des Versailler Vertrags, die zu dieser Zeit verhandelt wurden, ersuchten deutsche Banken um eine Verlängerung ihrer Kredite. In der Schweiz gab es in Bankkreisen eine regelrechte Panik, aber niederländische Banker blieben ruhig. Viele Darlehen waren bereits zurückgezahlt worden, da sie noch während des Krieges fällig wurden, und nach dem Waffenstillstand ging es so weiter. Die Banken wollten zwar, dass ihre Kredite zurückgezahlt wurden, für sie war die Situation allerdings höchst delikats: Sie wollten ihre ausgezeichneten und langjährigen Beziehungen mit den deutschen Banken nicht aufs Spiel setzen. Daher waren sie im Allgemeinen – wenn auch oft nur ungern – dazu bereit, die bestehenden Kredite zu verlängern.<sup>38</sup> Direktor Franz Urbig von der *Disconto-Gesellschaft* stand als Vertreter der deutschen Banken in ständigem Kontakt mit den niederländischen Gläubigern.<sup>39</sup> Letztere wandten sich an die Nederlandsche Bank, die alle Verlängerungen genehmigen musste. Deren Einstellung zur Verlängerung der deutschen Darlehen war im Großen und Ganzen verständnisvoll, obwohl eine gewisse Sorge im Bezug auf

**Tab. 1: Ausländische Finanzinstitute in den Niederlanden, 1918 – März 1926**

Jahr	Un- bekannt	Vor 1918	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	März 1926
Neu gegründet	2	3	2	4	11	10	5	18	11	2	1
Gesamt		3	5	9	20	30	35	53	64	66	69

Quelle: ARCHIV DNB; 7/0831/1; *vestiging van buitenlandse banken in Nederland*. Übersicht: *Niet zuiver Nederlandsche bankinstellingen*, 26 März 1926.

37 ARCHIV DNB; 2.1/332/1; kredietverlening aan het buitenland. Notiz vom 3. Februar 1919.

38 ARCHIV DNB; 2.132/151/1; *regeringskredieten 1914–1918, verlenging kredieten na de oorlog, verlenging duitse kredieten*. Bericht eines Treffens zwischen J. Wertheim, Mr. Hartogh und dem Geschäftsführer der Nederlandsche Bank, 3. Dezember 1918, 11:30.

39 ARCHIV DNB; 2.132/151/1; *regeringskredieten 1914–1918, verlenging kredieten na de oorlog, verlenging duitse kredieten*. Enthält Protokolle diverser Treffen Urbigs mit Offiziellen der Nederlandsche Bank und Vertretern niederländischer Banken.



die Sicherheiten bestand.<sup>40</sup> Etliche Kredite wurden für mehrere Monate verlängert und schließlich rechtzeitig beglichen.

Viele deutsche Banken beschlossen zu dieser Zeit, sich in Amsterdam niederzulassen, da ihre Zweigstellen und Vermögenswerte in London beschlagnahmt und getilgt worden waren.<sup>41</sup> Bei dieser Entscheidung spielten, abgesehen vom stabilen Diskontsatz und den niedrigen Provisionen, das niederländische Bankgeheimnis, die politische Stabilität, die Stabilität des Guldens und die niederländische Neutralität eine Rolle, ebenso wie die geografische Lage. Die Schweiz, als einzigen wirklichen Konkurrenten, hielt man für zu isoliert, und es gab dort damals noch kein Bankgeheimnis.<sup>42</sup> Bis zum März 1926 führte die Nederlandsche Bank nicht weniger als 69 Finanzinstitute auf, die sie als ausländisch betrachtete. Drei dieser Institute hatten bereits vor dem Krieg existiert, während die übrigen zwischen Juli 1918 und März 1926 gegründet wurden (Tabelle 1). Die überwältigende Mehrheit dieser Institute war deutscher oder österreichischer Herkunft, nur sechs stammten von anderswoher: Frankreich, Liechtenstein (d.h. Deutschland), Schweden, USA und Polen.<sup>43</sup>

Die meisten der neuen Banken waren Bankentöchter und als solche formal gesehen niederländische Banken mit niederländischer Rechtspersönlichkeit. Nur die *Deutsche Bank* entschied sich dafür, eine Bankzweigstelle zu eröffnen.<sup>44</sup> Die neuen Banken unterhielten deutsche Geschäftsbeziehungen, deutsche Kunden und deutsches Kapital.<sup>45</sup> Beispielsweise entschieden sich viele deutsche Großkonzerne dafür, das Kapital, das für Auslandsgeschäfte benutzt wurde, nach Amsterdam zu verlagern. Dies war nicht nur zum Schutz des Kapitals, auch die günstigen niederländischen Steuergesetze wurden begrüßt.<sup>46</sup> Anfangs beschränkten die neuen Banken ihre Aktivitäten auf den Devisenhandel – ein deutscher

---

40 ARCHIV DNB; 2.132/151/1; *regeringskredieten 1914–1918, verlenging kredieten na de oorlog, verlenging duitse kredieten*. Bericht eines Treffens zwischen Westermann und dem Präsidenten der Nederlandsche Bank, 6. Dezember 1918, 11:45.

41 J.T. MADDEN/M. NADLER, *The International Money Markets*, London 1935, S. 466.

42 W.J. SCHMITZ, *Der Amsterdamer Geldmarkt mit besonderer Berücksichtigung der Zinsschwankungen*, Köln 1931, S. 13; E. HELLAUER, *Internationale Finanzplätze. Ihr Wesen und ihre Entstehung unter besonderer Berücksichtigung Amsterdam*, Berlin 1936, S. 103–104; J.L. DE JAGER, *De harde leerschool, 1914–1950*, in: J. VRIES/W. VROOM/T. DE GRAAF (Hrsg.), *Wereldwijd bankieren. ABN Amro 1824–1999*, Amsterdam 1999, S. 241–298, dort S. 275. Wahrscheinlich war auch die Tatsache, dass sich eine solche Menge an Fluchtkapital in den Niederlanden angesammelt hatte, von Bedeutung.

43 ARCHIV DNB; 7/0831/1; *vestiging van buitenlandse banken in Nederland*. Übersicht: *Niet zuiver Nederlandsche bankinstellingen*, 26. März 1926.

44 ARCHIV DNB; 1.121/245/1; correspondentie met G Vissering, allerhande onderwerpen: bib, reichsbank, kredieten oost-europa. Brief Bruins' an Vissering, 4. Dezember 1925; C. KREUTZMÜLLER, *Händler und Handlungsgehilfen. Der Finanzplatz Amsterdam und die deutschen Grossbanken (1918–1945)*, Stuttgart 2005, S. 20. Zur Verdeutlichung: In diesem Text werden die neugegründeten Banken deutscher Herkunft als ‚deutsche Banken‘ bezeichnet.

45 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 24.

46 SCHMITZ, *Der Amsterdamer Geldmarkt*, S. 37.

Banker schätzte das tägliche Devisenhandelsvolumen Amsterdams zu dieser Zeit auf 5 Millionen Pfund<sup>47</sup> (f 60,5 Millionen zu Vorkriegswechsellkursen) – und auf das Verwalten von deutschen Finanzmitteln, indem sie kurzfristige Darlehen an die deutsche Industrie vergaben und niederländische Aktien und Schatzwechsel erwarben.<sup>48</sup> Allerdings weiteten sie ihre Aktivitäten bereits 1921 aus, und zogen – sehr zum Missfallen niederländischer Banker – mit für niederländische Banken erstaunlich hohen Zinsen von 6 bis 7 % zunehmend niederländische Einlagen an.<sup>49</sup> Indem sie hoch notierte Währungen wie Dollar, Pfund Sterling und Gulden an zentraleuropäische Länder – zumeist Deutschland – verliehen, waren sie in der Lage, auf diese Einlagen Zinsen von bis zu 12 % zu realisieren.<sup>50</sup>

1924 waren die deutschen Banken in Amsterdam – dank der Tatsache, dass sie sich zur Gründung von Tochterunternehmen anstelle von Zweigstellen entschlossen hatten – gefestigter als sie es in London vor dem Krieg jemals gewesen waren.<sup>51</sup> Das bedeutet jedoch nicht, dass es keinen Kontakt mehr mit London gab, oder dass die Banken nur in den Niederlanden und Deutschland aktiv waren. *Mendelssohn & Co.*, Amsterdam, war z.B. 1922 zusammen mit der Londoner Firma Kleinwort, Sons & Co. Mitbegründer der *Maatschappij voor Bank- en Handelsondernemingen* in Amsterdam. Auslandsbanken waren allerdings nicht die einzigen wichtigen Institutionen, die sich in den Niederlanden niederließen. Aufgrund der besonders günstigen Steuergesetze zur Doppelbesteuerung entschlossen sich viele internationale Holdinggesellschaften dazu, ihren Hauptsitz in die Niederlande zu legen.<sup>52</sup> Amsterdam war wegen seines bedeutenden Finanzzentrums ein bevorzugter Standort, wodurch sich seine Rolle noch vergrößerte.<sup>53</sup>

Ausländische – meist deutsche – Banken trugen zur Ausweitung der Infrastruktur des Amsterdamer Finanzzentrums bei. Die Kapitalflucht, in deren Folge

---

47 KREUTZMÜLLER, *Händler und Handlungsgehilfen*, S. 38.

48 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 24.

49 ARCHIV DNB; 8.2/2060/1; *Duitsland, Duitse rijksbank. Bericht eines Treffens zwischen Ornstein und dem Präsidenten, dem Geschäftsführer und Direktor De Beaufort von der Nederlandsche Bank*, 5. Juli 1921; ARCHIV DNB; 2.111.3/121/1; Brief der DNB an den Finanzminister, 27. August 1923; Dass diesen Banken nicht gestattet war, bei der Nederlandsche Bank zu diskontieren, scheint kaum Einfluss auf das Anziehen von Einzahlungen gehabt zu haben. J.E.

50 ARCHIV DNB; 8.2/2060/1; *Duitsland, Duitse rijksbank. Bericht eines Treffens zwischen Ornstein und dem Präsidenten, dem Geschäftsführer und Direktor De Beaufort von der Nederlandsche Bank*, 5. Juli 1921; ARCHIV DNB; 2.111.3/121/1; Schreiben von DNB an den Finanzminister, 27. August 1923; ARCHIV DNB; 2.1/0018/1; *bevoorderen betalingsverkeer met het buitenland vestigingen van buitenlandse banken in Amsterdam; discontofaciliteiten. Treffen zwischen Vissering, Van Vollenhoven, De-foer und dem Geschäftsführer der Nederlandsche Bank und Paul May (Lippmann, Rosenthal & Co.), J.P. van Tienhoven und D. Ornstein (Rotterdamsche Bankvereeniging), P. Hofstede de Groot (Amsterdamsche Bank), und J.M. Telders (Twentsche Bank)*, 21 März 1923.

51 STRASSER, *Die deutschen Banken im Ausland*, S. 35.

52 SCHMITZ, *Der Amsterdamer Geldmarkt*, S. 37.

53 Idem.

die Banken niederländische Ufer erreicht hatten, sorgte für ein wachsendes Angebot an Geldmitteln, die kurz- und langfristig investiert werden wollten. Die Gründe, dass so viele dieser Geldmittel – Schätzungen variieren zwischen f 270 und 800 Millionen<sup>54</sup> (dies entspricht 5 % und 15 % des niederländischen BIP 1923) – während und nach dem Krieg in den Niederlanden Zuflucht suchten, sind mehr oder weniger die selben wie die, die deutsche Banken überzeugt hatten; obwohl in diesem Fall wohl auch die Tatsache berücksichtigt werden muss, dass niederländische Banken noch immer an vollkommener Diskretion festhielten.<sup>55</sup> Ab 1923 erreichte die Niederlande eine beachtliche Kapitalmenge aus Belgien, Frankreich, Italien und dem Balkan als Folge monetärer Probleme dieser Länder.<sup>56</sup> Trotz der Stabilisierung des Marktes 1923, der Anerkennung des Dawes-Plans 1924 und der Stabilisierung des Französischen Francs ab 1926 blieb ein erheblicher Teil dieses Geldes beim Amsterdamer Finanzmarkt.<sup>57</sup>

Dennoch sollten die Geldmittel, die die niederländische Wirtschaft hervorbrachte, nicht unterschätzt werden. Sowohl die Bevölkerung als auch niederländische Unternehmen sparten zunehmend Geld an. Die Sparquoten, die seit 1923 verzeichnet werden, stiegen von 4,3 % auf 8,7 % im Jahr 1924, erreichten 1928 ihren Höchstwert von 14,0 % und fielen ein Jahr später auf 13,8 % zurück. Ab diesem Zeitpunkt sollten sie stets stärker zurückgehen.<sup>58</sup> Grund für diese hohe Rate war zum Teil die Finanzpolitik, die zu dieser Zeit keine Körperschaftsteuer vorsah: Steuern mussten nur für Dividenden gezahlt werden.<sup>59</sup> Da der größte Teil der niederländischen Wirtschaft aus Familienbetrieben bestand, entschied man sich dafür, keine Dividende auszuschütten und die Gewinne für mögliche spätere Investitionen zu reservieren, wodurch auch keine Steuern gezahlt zu werden brauchten. Sparen führte also zu einem großen Steuervorteil. Bereits während des Krieges waren die Spareinlagen beträchtlich. Sowohl Unternehmen als auch die Allgemeinheit hatten kaum Gelegenheit, ihre Ersparnisse zu investieren, und so wandten sie sich immer mehr Sparkassen und Börse zu.<sup>60</sup> Dank

54 J. HOUWINK TEN CATE, *Amsterdam als Finanzplatz Deutschlands*, in: *Konsequenzen der Inflation*, Berlin 1989, S. 149–179, dort S. 156; Idem, *De Mannen van de Daad en Duitsland, 1919–1939. Het Hollandse zakenleven en de vooroorlogse politiek*, Den Haag 1995, S. 87.

55 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 24–25; MADDEN/NADLER, *International Money Markets*, S. 426.

56 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 24; MADDEN/NADLER, *International Money Markets*, S. 465; Verrijn Stuart, *Bankpolitiek*, S. 83.

57 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 25.

58 J.G. POST, *Besparingen in Nederland, 1923–1970: omvang en verdeling*, Amsterdam 1972, S. 38, Tabelle 3: *Nationale spaarquote en deelspaarquoten voor de periode 1923–1939 in procenten van het nationaal inkomen*. Die Sparquote wird bei Post als Verhältnis zwischen inländischem Nettoersparnis und Nettovolkseinkommen zu Marktpreisen angegeben.

59 POST, *Besparingen in Nederland*, S. 43.

60 RENOOIJ, *De Nederlandse emissiemarkt*, S. 61; Hartmann, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 24; NL-HaNA, *Nederlandse Spaarbankbond*, 2.18.29, inv.nr. 15. Protokoll der Hauptversammlung vom 2. Juli 1920, Punkt 7: Rede von J.H. Lugt zum Einfluss des Krieges auf Spareinlagen.

der nach der Krise von 1920 schnell wachsenden Wirtschaft – zwischen 1922 und 1924 zeigte das BIP ein durchschnittliches Wachstum von 5,2 %, 1925–29 waren es 4,4 %<sup>61</sup> – waren jedes Jahr beträchtliche Geldsummen auf der Suche nach Investitionen. Zusätzlich zu diesen Ersparnissen wurden jährlich etwa f 250 Millionen Dividenden von Niederländisch-Indien ausgezahlt, während man das Vermögen, das sich dort angesammelt hatte, in den niederländischen Kapital- und Geldmärkten arbeiten ließ.<sup>62</sup> Auf der Grundlage von Statistiken für die Einkommenssteuer und Guthaben berechnet Hellauer das durchschnittliche Wachstum des niederländischen Kapitals für 1926 und 1927 auf 600 bis 700 Millionen Gulden pro Jahr, was 10 bis 12 % des BIP ausmacht.<sup>63</sup>

## Der Kapitalmarkt

Unmittelbar nach dem Krieg herrschte auf dem Amsterdamer Kapitalmarkt hektische Aktivität. Es wurden viele inländische Wertpapiere ausgegeben, was erst mit Einsetzen der globalen Wirtschaftskrise 1920 wieder abschwächen sollte. Obwohl einige Auslandsanleihen zwischen 1920 und 1924 getätigt wurden, sollte der internationale Kapitalmarkt erst nach dem Ende der Krise und der Wiedereinführung des Goldstandards 1925 in mehreren Ländern – darunter die Niederlande und England – wieder erheblich expandieren (Tabelle 2). Bereits 1926 wurden mehr deutsche Wertpapiere in Amsterdam ausgegeben als in London.<sup>64</sup>

Abgesehen von den deutschen Aktienangeboten auf dem Amsterdamer Kapitalmarkt wurde dort auch noch eine Reihe Aktien und Wertpapiere von Belgien, Luxemburg und Frankreich untergebracht. Diese Auslandsemissionen brachten meist bessere Erträge als lokale Anleihen. Dies zog somit nicht nur ausländisches Kapital sondern auch niederländische Investoren an. Als Folge davon waren Auslandsanleihen oft stark überzeichnet.<sup>65</sup> Alles in allem war ein Drittel der ausländischen Aktien und Wertpapiere, die bis 1928 angeboten wurden, deutschen Ursprungs. Metz zufolge, der ausführlich über wirtschaftliche Angelegenheiten während des Interbellums schrieb, sollten etwa 75 % dieser Auslandsanleihen in niederländischem Besitz bleiben.<sup>66</sup> Andere vermerkten zu dieser Zeit hingegen, dass von der deutschen Industrie und Handelsunternehmen ausgegebene Aktien und Wertpapiere zum größten Teil von den Deutschen selbst gekauft wurden.

---

61 CBS, *Macro-economische ontwikkelingen 1921–1939 en 1969–1985. Een vergelijking op basis van herziene gegevens voor het interbellum*, Den Haag 1987, S. 28

62 METZ, *Die Niederlande als Käufer*, S. 18–19.

63 HELLAUER, *Internationale Finanzplätze*, S. 86–88; CBS, *Macro-economische ontwikkelingen 1921–1939 en 1969–1985*, S. 55; eigene Berechnungen.

64 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 26.

65 SCHMITZ, *Der Amsterdamer Geldmarkt*, S. 44.

66 METZ, *Die Niederlande als Käufer*, S. 18.

## Der Geldmarkt

Der Geldmarkt war nach dem Krieg im Verhältnis zur Vorkriegslage deutlich expandiert. Die Kontoguthaben bei den Banken waren erheblich angewachsen.<sup>67</sup> Da diese Einlagen jederzeit abgerufen werden konnten, waren die Banken dringend auf der Suche nach kurzfristigen Investitionen. Einige fanden sie in Spekulationen *á la hausse* mit der deutschen Mark, die zwar stetig an Wert verlor, jedoch die Hyperinflation erst in einiger Zeit erreichen würde. Niederländische Bürger und Banken kauften große Mengen an Mark auf. Die deutschen Banken verkauften bereitwillig, da sie genau wie die deutsche Bevölkerung (die gleicher-

**Tab. 2: Aktien und Wertpapiere ausgegeben in den Niederlanden, 1918–1931\***

Jahr	in Millionen Gulden			in Prozent der Gesamtemissionen	
	Niederlande und Kolonien	Ausländ. Aktien u. Wertpapiere	Gesamt	Niederlande und Kolonien	Ausländ. Aktien u. Wertpapiere
1918	663.1	–	663.1	100	0
1919	1209.9	–	1209.9	100	0
1920	1213.5	1.7	1213.5	99.9	0.1
1921	500.1	17.5	517.6	96.6	3.4
1922	448.3	21.5	469.9	95.4	4.6
1923	298.9	10.8	309.7	96.5	3.5
1924	394.4	49.1	443.5	88.9	11.1
1925	233.4	155.7	389.1	60	40
1926	264.3	300.7	565	46.8	53.2
1927	210	379.6	589.6	35.6	64.4
1928	428.6	377.4	806	53.2	46.8
1929	402	162.4	564.5	71.2	28.8
1930	439.3	250.7	690.1	63.7	36.3
1931	264.7	42.2	307	86.2	13.7

Quelle: D.C. RENOUIJ, *De Nederlandse emissiemarkt van 1904 tot 1939*, Amsterdam 1951, S. 100; eigene Berechnung.

\*Dies beinhaltet auch Schatzanweisungen und Bürgschaftswchsel.

maßen *á la baisse* spekulierte) einen weiteren Wertverlust der Mark erwarteten.<sup>68</sup> Trotz der Bemühungen Visserings, den Handel mit Wechseln voranzutreiben, spielten erneuerbare Kredite noch immer eine große Rolle auf dem Geldmarkt. Die neuen deutschen Banken waren allerdings nicht in der Lage, diese bestimmten Darlehen bereitzustellen, da die *Vereeniging voor den Effectenhandel* ihnen noch keinen Zugang zur Börse gestattete. Daher konnten sie für diese Darlehen keine Sicherheiten (Aktien) handeln.

67 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 23.

68 A. FRANKFURTHER, *In klinkende munt. Herinneringen van een bankier*, Amsterdam 1961, S. 50; *De Markenkoers*, in: *H.D. de Vos' Wekelijksch Uitlotingsblad*, 1 Sept. 1921; *De dalende mark. Hoog-conjunctuur en beurswinst*, in: *De Telegraaf*, 4. Oktober 1921; *De groote uitverkoop*, in: *Handelsblad, Avondblad* 19. Nov. 1921.

Die wichtigsten Entwicklungen geschahen am aufkeimenden Akzeptmarkt. Bereits im Juni 1917 kam der Präsident der Nederlandsche Bank zu dem Schluss: „The Dutch florin has assumed a far greater significance on the international money and bill market, and this fact will come into even greater prominence when at the conclusion of peace the international bill market has recovered its freedom of movement on all sides.“<sup>69</sup> Er sollte Recht behalten, obwohl die ‚freedom of movement on all sides‘ wie sich herausstellte nicht für Deutschland galt. Im Gegenteil sollte sogar dank des eingeschränkten deutschen Zugangs zu internationalen Geld- und Kapitalmärkten neuer Schwung in den niederländischen Akzeptmarkt kommen.

Das Wachstum auf dem Akzeptmarkt war zu einem nicht unerheblichen Teil eine Folge der Politik der Nederlandsche Bank. Diese Institution wollte nicht nur einen im Vergleich zu konkurrierenden Finanzzentren niedrigen Diskontsatz beibehalten,<sup>70</sup> sie regulierte auch das Wachstum des Akzeptmarkts, indem sie mit ihrer Politik festlegte, welche Banken ihre Akzepte bei der Nederlandsche Bank rediskontieren – das heißt: verkaufen – durften. Die Kreditmenge, die eine Bank in Form von Wechseln gewähren konnte, wurde durch die Liquidität dieser Bank begrenzt. Durch die Möglichkeit, diese Wechsel der Nederlandsche Bank zur Rediskontierung anzubieten, fiel diese Begrenzung fort. Die Sicherheit, die dies bot, führte dazu, dass sie für das Publikum zu einem beliebten Anlageobjekt für kurzfristige Geldanlagen wurden. Die Banken, die ihre Wechsel der Nederlandsche Bank anbieten durften, konnten ihre Wechsel dadurch beim Publikum zu Geld machen, wodurch sie in die Lage versetzt wurden, neue Akzeptkredite zu gewähren. So lange das Interesse für den Wechsel als Anlageobjekt anhielt, konnte der Umfang dieses Marktes also wachsen. 1922 erklärte die Nederlandsche Bank die Wechselakzepte, die von niederländischen Banken ausgegeben waren, nur unter der Bedingung für diskontfähig, dass die Wechsel im Sinne der niederländischen Interessen waren, und nur für die Finanzierung von Gütertransaktionen verwendet wurden. Andere Formen des Akzeptkredits kamen für eine Rediskontierung nicht in Betracht. Zu dieser Zeit waren die deutschen Banken in Amsterdam auf dem Akzeptmarkt zunehmend aktiv. Die Nederlandsche Bank erklärte die Wechsel der deutschen Banken allerdings für nicht diskontierbar, so dass diese Banken auf den Geldmärkten in New York und London ihre Wechsel refinanzieren mussten. Anfang des Jahres 1924 wurde dieses Problem umgangen: Die deutschen Banken schlossen sich mit niederländischen Banken und Banken aus der Schweiz, England und Schweden zusammen und gründeten spezielle Wechselinstitute. Im Januar und Februar wurde die *Internationale Bank*, die *Nederlandsche Accept Maatschappij* und die *Internationale Crediet Compagnie* gegründet. Im Oktober des selben Jahres folgte noch die *Wolbank*. Letztere spezialisierte sich in der Finanzierung des europäischen Wollhandels, der

---

69 G. VISSERING, *The Netherlands Bank and the War*, in: *The Economic Journal*, Vol. 27, Nr. 106 (Jun., 1917), S. 159–186, dort S. 186.

70 G.W.J. BRUINS, *The Netherlands Bank, 1926–1927*, in: *The Economic Journal*, Vol.37, Nr. 148 (Dez. 1927), S. 672–676, dort S. 675–676.

sich nach dem Krieg von Antwerpen nach Amsterdam verlagert hatte.<sup>71</sup> Im März 1925 – möglicherweise da eine Rückkehr zum Goldstandard und daraus resultierend erneuter internationaler Wettbewerb erwartet wurde – ließ die Nederlandsche Bank die Bedingung fallen, dass die diskontierbaren Wechsel niederländische Interessen wahren mussten, und ebnete so den Weg für weiteres Wachstum. Jetzt wurde nur noch verlangt, dass die Wechsel niederländische Interessen nicht verletzen. Als ein Jahr später ein Artikel von W. Redelmeier, Direktor der deutschen Bank *H. Albert de Bary & Co.* in Amsterdam, über die Bedeutung der deutschen Banken in Amsterdam für den niederländischen Finanzmarkt erschien,<sup>72</sup> gab es in niederländischen Finanzkreisen eine breite Diskussion, die schließlich die Zentralbank dazu brachte, die Wechsel der deutschen Banken für diskontierbar zu erklären – wenn auch innerhalb bestimmter Beschränkungen. Auf den ersten Blick war dies beispiellos, da die deutschen Banken in London dieses Privileg von der britischen Zentralbank nie erhalten hatten. Es sollte jedoch bedacht werden, dass die deutschen Banken in Amsterdam mit Ausnahme der *Deutschen Bank* formal gesehen niederländische Banken waren, wohingegen die deutschen Banken in London meist nur Zweigstellen hatten. Außerdem hatten die deutschen Banken aufgrund der Größe des Londoner Geldmarkts dieses Privileg nicht nötig gehabt. Ein weiteres Jahr verging, bevor im Mai 1927 die Einschränkungen bei der Rediskontierung für die deutschen Banken aufgehoben wurden. Ab diesem Zeitpunkt mussten Banken, die die Möglichkeit der Rediskontierung ihrer Wechsel bei der Zentralbank nutzen wollten, diese melden. Der Akzeptmarkt war nun frei von einschränkenden Vorschriften.<sup>73</sup>

Als Folge dieser schrittweisen Deregulierung gab es auf dem Akzeptmarkt ein stetiges Wachstum. Der Umsatz ist allerdings bislang unbekannt. De Jager zufolge erreichte er 1929 *f* 800 Millionen, während Hellauer ihn bei insgesamt *f* 1,35 Milliarden ansetzt.<sup>74</sup> De Roos und andere sind in ihren Schätzungen konservativer und zitieren Statistiken der Nederlandsche Bank, die im selben Jahr einen Gesamtumsatz von *f* 350 Millionen verzeichnen.<sup>75</sup> Diese Diskrepanzen könnten damit erklärt werden, dass der Großteil der Wechsel der Nederlandsche Bank nicht gemeldet wurden, da die deutschen Banken ihre Wechsel oft mit Dritten in London und New York diskontierten,<sup>76</sup> und dass die Zahlen der Nederlandsche Bank nur die am Jahresende noch ausstehenden Wechsel wiedergeben. Ange-

71 MADDEN/NADLER, *International Money Markets*, S. 467; NA, *Archief van De Nederlandsche Bank NV (1643) 1814 – 1980* (1995), nummer toegang 2.25.08, inventarisnummer 3319. Commissie van Advies – 30 Okt. 1922.

72 W. REDELMEIER, *Die Deutschen Banken in Amsterdam*, in: *Jubileumnummer In- en Uitvoer* (Januar 1926)

73 Diese Übersicht basiert auf der Arbeit von HOUWINK, *Acceptcrediet*, S. 42–45, Hartmann, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 32–37, MADDEN/NADLER, *International Money Markets*, S. 464–472, und JONGMAN, *Geldmarkt*, S. 183–226.

74 J.L. DE JAGER, *De harde leerschool*, S. 27; HELLAUER, *Internationale Finanzplätze*, S. 121.

75 JONGMAN, *Geldmarkt*, S. 226. Jongman stimmt überein mit F. DE ROOS. *De algemene banken in Nederland*, Utrecht 1949, S. 97.

76 HOUWINK, *Acceptcrediet*, S. 44; Hartmann, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 33.

sichts der Tatsachen, dass die überwältigende Mehrheit der verwendeten Wechsel Dreimonatswechsel waren und das Gesamtumlaufkapital zwischen f 400 und f 500 Millionen geschätzt wird,<sup>77</sup> scheint ein Jahresumsatz von 800 Millionen bis 1,35 Milliarden Gulden nicht unwahrscheinlich.

Im Oktober 1929 kam es zum New Yorker Börsensturz. Die anschließende Finanzkrise in den USA zwang amerikanische Banken, über ihre Liquidität nachzudenken. Daher forderten sie die kurzfristigen Kredite, die sie hauptsächlich an deutsche und österreichische Banken und Industrie vergeben hatten, zurück. Da die zentraleuropäischen Banken diese kurzfristigen Kredite dazu verwendet hatten, langfristige Kredite an ihre Kunden zu vergeben, resultierte daraus in diesen Ländern eine Bankenkrise. In Deutschland fiel im Juli 1931 die *Darmstädter und Nationalbank*, und bald sollten weitere folgen. Das Volumen der Aktien- und Wertpapieremissionen und der Umsatz auf dem Akzeptmarkt gingen steil zurück. Nach dem deutschen Stillhalte-Abkommen – der Vereinbarung zwischen Deutschland und seinen Gläubigern, vorläufig nur einen begrenzten Zins und keine Tilgung zu zahlen – waren Auslandswechsel rar.<sup>78</sup> Obwohl das niederländische Bankensystem der Krise standhielt, war die Blütezeit des Amsterdamer Finanzmarkts vorbei.

## Die Bedeutung Deutschlands

Seit dem Beginn der Industrialisierung in Deutschland und den Niederlanden wurden die beiden Länder wirtschaftlich stets mehr voneinander abhängig. Teilweise lag dies am zunehmenden Handel zwischen den beiden Nationen, zu einem großen Teil war allerdings der Transitverkehr durch die niederländischen Häfen (vor allem Rotterdam) und über den Rhein hierfür verantwortlich. Beim Ausbruch des Ersten Weltkrieges spielte der Transitverkehr durch die Niederlande eine so große Rolle, dass Deutschland beschloss, die niederländische Neutralität zu respektieren. Die Niederlande sollten „unsere Luftröhre bleiben, damit wir atmen können.“<sup>79</sup> Diese Neutralität und die deutschen Gründe sie zu respektieren, ebenso wie die liberale niederländische Handelspolitik – die sich auch auf den Finanzmarkt erstreckte<sup>80</sup> – machten Amsterdam zur logischen Wahlheimat der neuen deutschen Banken, die so ihren Außenhandel finanzierten und damit die gegenseitige wirtschaftliche Abhängigkeit noch erhöhten. Dass dies bereits damals erkannt wurde, kann daraus geschlossen werden, dass Gerard Vissering, Präsident der Nederlandsche Bank, die Gründung dieser deutschen Banken als

77 MADDEN/NADLER, *International Money Markets*, S. 470–471.

78 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 37.

79 KLEMMANN, *Waarom bestaat Nederland eigenlijk nog*, S. 11, 15–24, 46. Zitat von Stabschef von Moltke, 1909.

80 B.W. KRANENBURG, *Hoofdtrekken der overheidsbemoeiing met het internationale betalingsverkeer in Nederland sinds 31 juli 1914*, Assen 1937, S. 9–11, 15–19.



vorteilhaft und wünschenswert ansah.<sup>81</sup> Auch die aktive Rolle, die die niederländische Regierung dabei spielte, den für Deutschland verfügbaren Kredit zu erhöhen – z.B. durch den im Rahmen des Kohle-Kredit-Vertrags von 1920 eingeräumten f 200 Millionen Kredit oder die Förderung der Dawes-Kredite – spricht dafür.

Einige vorläufige Schlussfolgerungen können im Bezug auf die Bedeutung des deutschen Hinterlands und des deutschen Kapitals für den Aufstieg Amsterdams als internationales Finanzzentrum getroffen werden, indem man die Quellen der Finanzmittel, die dort mobilisiert wurden, und die Art wie sie auf den Geld- und Kapitalmärkten verwendet wurden, näher betrachtet. Wenn wir die Schätzung Prof. G.W.J. Bruins' akzeptieren – einem engen Freund Visserings und daher in einer ausgezeichneten Position, dies angemessen zu beurteilen – betrug die Menge des Fluchtkapitals, das bis 1923 aus Deutschland hereinkam zwischen f 500 und f 800 Millionen.<sup>82</sup> Da Renooij zufolge (Tabelle 2) im Zeitraum 1918–1939 Anleihen im Gesamtwert von f 8,43 Milliarden, davon f 1,72 Milliarden Auslandsanleihen, am Amsterdamer Kapitalmarkt platziert wurden, waren die Auswirkungen deutschen Geldes auf den Kapitalmarkt zwar bemerkenswert, jedoch nicht genug um die Folgerung zu rechtfertigen, dass Amsterdam überwiegend deutsch-orientiert war. Dies wird umso mehr relativiert, wenn man bedenkt, dass seinem Zeitgenossen Dr. Th. Metz zufolge, der ein reger Autor auf dem Gebiet der niederländischen Wirtschaft und ihrer Beziehungen zu Deutschland war, 75 % aller bis 1928 in Amsterdam platzierten Auslandsanleihen in niederländischem Besitz verbleiben sollten.<sup>83</sup> Das Verhältnis von deutschen Anleihen zu anderen Auslandsanleihen war etwa 1/3,<sup>84</sup> was zwar beträchtlich ist, aber nicht die Bezeichnung Amsterdams als ‚Deutsches Finanzzentrum‘ zulässt. Es spiegelt jedoch die Bedeutung der deutschen Wirtschaft für die Niederlande wieder.

Am Geldmarkt sah die Situation allerdings anders aus. Gemäß einer Schätzung von Hartmann hatte der Amsterdamer Geldmarkt während der ausgehenden 1920er Jahre ein Volumen von mindestens f 900 Millionen, davon waren 25 % ausländischen Ursprungs.<sup>85</sup> Wie viel kurzfristiger Kredit an deutsche Kunden vergeben wurde, ist zu dieser Zeit noch unbekannt. Hartmanns Berechnungen zufolge wurden 30 % der verfügbaren Geldmittel auf dem Akzeptmarkt eingesetzt, auf dem – so der Direktor von *H. de Bary & Co.* – 75 % aller Kredite an

81 ARCHIV DNB; 8.2/2060/1; duitsland, duitse reïchsbank, diversen. Bericht des Beratungsausschusses (Commissie van Advies), 11. März 1921, Punkt 2: Faszilitätenvergabe an ausländische Banken (Verleenen van faciliteiten aan buitenlandse bankinstellingen).

82 HOUWINK TEN CATE, *Mannen van de daad*, S. 87; HOUWINK TEN CATE, *Amsterdam als Finanzplatz Deutschlands*, S. 156.

83 METZ, *Die Niederlande als Käufer*, S. 18.

84 Idem, S. 17–18.

85 HARTMANN, *Amsterdam als financieel centrum*, S. 47–49. Hartmann setzt den Anteil des Akzeptmarkts in seinen Berechnungen bei f 300 Millionen an. Er nimmt vermutlich an, dass der unbenutzte Teil des Umlaufkapitals der Teilnehmer am Akzeptgeschäft anderswo auf dem Geldmarkt eingesetzt wurde. J.E.

deutsche Schuldner vergeben worden waren.<sup>86</sup> Betrachtet man das Volumen und die wirtschaftliche Bedeutung des Transitverkehrs über den Rhein und die intensiven Handelsbeziehungen der beiden Länder, ist diese Tendenz nicht überraschend.

Die Beschaffenheit der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern ist auch in der Art der kurzfristigen Kredite niederländischer Gläubiger an Deutschland zu erkennen. Andere ausländische Kreditgeber vergaben Kredite meist nur als Darlehen von Bank zu Bank, wohingegen 67 % der niederländischen Kredite von niederländischen Banken, Privatpersonen und Unternehmen an deutsche Privatpersonen und Unternehmen gingen. Bei den anderen großen Gläubigern, den Vereinigten Staaten und Großbritannien, waren dies 28 % beziehungsweise 40 %. Im Juli 1931, als diese Zahlen in Vorbereitung auf das Stillhalte-Abkommen aufgezeichnet wurden, waren die Niederlande Deutschlands zweitgrößter Gläubiger bei kurzfristigen Krediten.<sup>87</sup> Hieraus und aus der Tatsache, dass die meisten der Wechselkredite an Deutsche ausgegeben wurden, erscheint es, als verwendeten die Niederländer den Geldmarkt dafür, deutsche Wirtschaftsaktivitäten, von denen die niederländische Wirtschaft profitierte, aktiv zu fördern.

## Schluss

Die Grundlage für den Aufstieg Amsterdams zu einem internationalen Finanzzentrum wurde im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts gelegt, als niederländisches Kapital vornehmlich in Devisenbestände investiert wurde. Demzufolge kann der Amsterdamer Kapitalmarkt gegen Ende des Jahrhunderts als international angesehen werden. Nachdem 1871 hauptsächlich deutsche Banken die *Amsterdamsche Bank* gegründet hatten, die später zu den vier größten Banken der Niederlande zählen sollte, waren die Verbindungen zwischen den niederländischen und deutschen Finanzmärkten zu Beginn des modernen Bankwesens in den Niederlanden bereits gelegt. Dennoch blieben die finanziellen Beziehungen zwischen beiden Ländern auf einem relativ niedrigen Niveau, da die deutschen Banken sich zur Erfüllung ihrer finanziellen Belange sowohl auf den Binnenmarkt als auch auf London verlassen konnten. Dies sollte sich mit dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges ändern. Durch das starke Wachstum der flüssigen Mittel bei niederländischen Banken und die Zunahme der Goldreserven entstand nicht

---

86 HOUWINK TEN CATE, *Amsterdam als Finanzplatz Deutschlands*, S. 178. Vergleicht man die Statistiken der Nederlandsche Bank mit denen, die im ‚Reparations and War Debts Supplement‘ des *London Economist* vom 23. Januar 1932 angegeben wurden, scheint dieser Prozentsatz glaubhaft. Siehe: A.T. BONNELL, *German control over International Economic Relations*, Urbana 1940, S. 36 (Tabelle 4). Die darin erhaltenen Informationen beziehen sich auf den Stand der Dinge vom 28. Juli 1931 (vor dem Stillhalte-Abkommen).

87 Idem, S. 37 (Tabelle 5). Zu dieser Zeit war die kurzfristige Verschuldung Deutschlands bei den Niederlanden bereits deutlich verringert. Es ist wahrscheinlich, dass das Verhältnis unter den Schuldnern relativ konstant blieb.

nur der Bedarf, in großem Maße Kredite an ausländische Kreditnehmer zu vergeben, sondern auch die Möglichkeit, den niederländischen Geldmarkt durch das Verwenden von Wechseln in Gulden zu erweitern. Die größten Schuldner waren die Zentralmächte, allen voran Deutschland.

Das Wachstum und die internationale Orientierung des niederländischen Geldmarkts während des Ersten Weltkrieges stellten in dem Sinne den Wandel Amsterdams zu einem internationalen Finanzzentrum dar, dass es die Voraussetzungen erfüllte, dass sowohl der Kapital- als auch der Geldmarkt international tätig waren. Dennoch sollte bemerkt werden, dass obwohl 75 % der Gelder am Amsterdamer Finanzmarkt niederländischen Ursprungs waren – was einen starken internen Impuls Richtung Internationalisierung andeutet –, diese Position hauptsächlich von äußeren Entwicklungen bedingt wurde, nämlich dem Ersten Weltkrieg und den nachfolgenden Ereignissen während der ersten Nachkriegsjahre. Dass Amsterdam seine Stellung festigen konnte, lag vor allem an den Bedingungen des Versailler Vertrags – deutsche Banken, die vormals über London agiert hatten, ließen sich nun in Amsterdam nieder. Daneben war in den meisten europäischen Ländern die monetäre Instabilität wichtig für diese Entwicklung. Die großen Geldsummen auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten, die großen Goldreserven der Nederlandsche Bank und der Strom des Fluchtkapitals aus ganz Europa nach Amsterdam stellten sicher, dass das Finanzzentrum Amsterdams diese Gelegenheit ergreifen konnte. Die Nederlandsche Bank betrieb hinsichtlich der Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt während dieses Zeitraums meist eine Laissez-faire-Politik. Im Hinblick auf den Geldmarkt wollte sie im Vergleich zu konkurrierenden Finanzzentren eine niedrige Diskontrate beibehalten und stimulierte die Verwendung von Wechseln in Gulden. Dass die Beschränkungen, die den Akzeptmarkt regelten, schrittweise aufgehoben wurden und die von deutschen Banken ausgestellten Wechsel schließlich für diskontfähig erklärt wurden, scheint eher Folge externer Impulse gewesen zu sein als eine eindeutige Politik. Die Tatsache, dass die Mehrzahl der Wechsel zur Finanzierung des deutschen Außenhandels eingesetzt wurden, weist auf die Bedeutung, die die deutschen Banken und der Akzeptmarkt für das Amsterdamer Finanzzentrum hatten, hin.

Um einen genauen Einblick in die Bedeutung des Amsterdamer Finanzzentrums für Deutschland und umgekehrt zu gewinnen, ist es wichtig, zwischen Kapitalmarkt und Geldmarkt zu unterscheiden. Aufgrund der monetären Instabilität wurden in Amsterdam während der ersten Nachkriegsjahre nur wenige Auslandsemissionen platziert. Ab 1925, nach der Wiederaufnahme des Goldstandards in den wichtigsten Ländern, sollten diese Emissionen erheblich ansteigen. Obwohl Deutschland zu dieser Zeit der Londoner Finanzmarkt zur Verfügung stand, wurden dennoch mehr Emissionen in Amsterdam als in London angeboten. Trotz allem machten die deutschen Emissionen nicht mehr als ein Drittel aller Auslandsemissionen in Amsterdam aus. Der Geldmarkt orientierte sich hingegen stärker Richtung Deutschland. Es wurden nicht nur die Mehrzahl aller Wechsel dazu verwendet, den deutschen Außenhandel zu finanzieren. Auch andere kurzfristige Darlehen waren derart beschaffen, dass die Schlussfolgerung

gerechtfertigt scheint, dass die niederländischen Investoren Kredite dazu verwendeten, die deutschen Wirtschaftsaktivitäten zu fördern, von denen die niederländische Wirtschaft profitierte. Daher kann der Schluss gezogen werden, dass die Bedeutung Deutschlands bei der Entwicklung des Amsterdamer Finanzmarktes eine direkte Folge der wirtschaftlichen Bedeutung des Landes für die Niederlande war, und als solche ist sie ein wichtiger Indikator für die Existenz einer gegenseitigen wirtschaftlichen Abhängigkeit beider Länder während der Jahre 1919–1931, wenn nicht sogar bereits etliche Jahre vorher.

BEN WUBS

## Niederländische Multinationals in Deutschland: Das Beispiel Unilever, 1890–1960

Die niederländische Wirtschaft ist gemessen an der Import-/Exportquote und den ausländischen Direktinvestitionen im Verhältnis zum Nationaleinkommen eine der am stärksten international ausgerichteten Ökonomien der Welt. Für dieses Phänomen gibt es verschiedene historische Erklärungen. Obwohl diese internationale Ausrichtung des Landes schon Jahrhunderte zurückreicht, bildet die *path dependence* keinen stimmigen, erklärenden Rahmen für die heutige Offenheit des Landes.<sup>1</sup> Nach Jan Luiten van Zanden machten die niederländischen Industriellen geschickt Gebrauch von der zweiten Industriellen Revolution.<sup>2</sup> Auf Chandler'sche Weise waren diese Unternehmer *first movers*, die aufgrund der *economies of scale and scope* bedeutende Konkurrenzvorteile besaßen.<sup>3</sup> Sie gingen bald darauf relativ schnell ins Ausland, wo ihr Erwerbszweig während des 20. Jahrhunderts der stärkste blieb. Eine zweite Erklärung jüngerer Datums liefert Keetie Sluyterman. Die internationale Erfahrung der niederländischen Unternehmer in den Kolonien – und hier vor allem in Niederländisch-Indien – verstärkte die internationale Ausrichtung der niederländischen Wirtschaft.<sup>4</sup> Obwohl beide Erklärungen nützlich sind und sicherlich eine Rolle spielen, gibt es noch eine dritte, bisher unterrepräsentierte Erklärung, die ich als die deutsche Beziehung bezeichne. 2006 hat Hein Klemann auf die bedeutende Rolle hingewiesen, die das deutsche Hinterland in der Entwicklung der niederländischen Wirtschaft im 20. Jahrhundert gespielt hat.<sup>5</sup> Obwohl er sicherlich nicht der erste ist, der auf diese wichtige Verbindung hinweist, ist er doch derjenige, der eine systematische und tiefgreifende wirtschaftshistorische Untersuchung unternimmt. Seine Forschungen zu den niederländisch-deutschen makroökonomischen Beziehungen im 20. Jahrhundert und deren politischen Konsequenzen basieren zum Teil auf den Interdependenztheorien. Meine Untersuchung, die Klemanns Projekt ergänzt, konzentriert sich dagegen auf ausländische Direktinvestitionen (*foreign direct investment* - FDI) aus den Niederlanden in Deutschland.

- 
- 1 D.C. NORTH, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge 1990.
  - 2 J.L. VAN ZANDEN *Een klein land in de 20ste eeuw. Economische geschiedenis van Nederland 1914-1995*, Utrecht 1997, S. 49.
  - 3 A. CHANDLER JR., *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge 1990, S. 38–45.
  - 4 K. SLUYTERMAN *Kerende Kansen. Het Nederlandse bedrijfsleven in de twintigste eeuw*, Amsterdam 2003, S. 315; K. SLUYTERMAN, *Dutch Enterprise in the Twentieth Century. Business strategies in a small open economy*, London/New York 2005, S. 248.
  - 5 H.A.M. KLEMMANN, *Waarom bestaat Nederland eigenlijk nog? Nederland-Duitsland: Economische integratie en politieke consequenties 1860-2000*, Inaugurele rede Erasmus Universiteit 21 maart 2006, S. 22.

Die Direktinvestitionen im Hinblick auf Deutschland sind bis heute wirtschaftsgeschichtlich nicht erforscht. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts spielten niederländische Direktinvestitionen allerdings eine besonders wichtige Rolle. In den 1930er Jahren war Unilever der größte ausländische Investor. Seine Investitionen betragen fast 80 Prozent der Investitionen aller amerikanischen Unternehmen zusammengenommen. Daneben hatten auch AKU und Noury & van der Lande (heute Akzo Nobel), Koninklijke Shell, C&A Brenninkmeyer, Steenkolen Handels-Vereniging (SHV), Koninklijke Hoogovens und Philips bedeutende Tochterunternehmen im Nachbarland. Vor dem Ausbruch des Zweiten Weltkriegs hatten alle niederländischen Unternehmen zusammen rund eine Milliarde Gulden in das Nachbarland investiert.<sup>6</sup> Nach dem Zweiten Weltkrieg, während der 1950er Jahre, wuchs das niederländische Engagement noch weiter.

Der vorliegende Beitrag behandelt vor allem die umfangreichen Investitionen Unilevers in Deutschland. Bekannte Marken Unilevers waren und sind unter anderem: Sanella, Rama, Langnese, Sunlicht Seife, Sunil, Vim, Rexona und Lux. Grundlage der Untersuchung ist dabei das Material aus dem Unilever-Archiv in Rotterdam und London und dem Bundesarchiv in Berlin. Die zentrale Frage dieses Artikels lautet, wie und warum Unilever in Deutschland so groß werden konnte. Wo, wann und warum investierte Unilever im Nachbarland? Welche Motive steckten anfangs hinter der Investition? Hatte das Unternehmen spezifische Vorteile (*competitive advantages*) gegenüber der deutschen Konkurrenz, um die Nachteile im Ausland kompensieren zu können? Welche Strategie hatte das Unternehmen? Welche Organisation nutzte das Unternehmen? Wurde die deutsche Tochter dezentral und aus der Distanz geleitet oder wurde sie zentral aus den Niederlanden gesteuert? Welche Resultate hatten die Investitionen von Unilever: War das Unternehmen langfristig erfolgreich?

## Theoretischer Rahmen

Seit den 1960er Jahren sind Theorien entwickelt worden, die das Bestehen von Multinationals zu erklären versuchen. Den meisten Theorien über die internationale Wirtschaft lag die Annahme zugrunde, dass Multinationals *ownership (competitive) advantages* gegenüber lokalen Konkurrenten bräuchten, um die Nachteile des Ausländischseins zu kompensieren.<sup>7</sup> Die wichtigsten Beispiele für *ownership advantages* sind der Zugang zu überlegener Technik, hervorragendem Management und einer ebensolchen Organisation, Zugang zu günstigerem Kapital als die lokalen Konkurrenten und Marktmacht infolge von Größenvorteilen. Neben diesen Vorteilen werden *locational factors* im Gastland zur Erklärung dafür genutzt, warum ein ausländisches Unternehmen im Land investiert anstatt zu importieren. Ein bedeutender *locational factor* in diesem Zusammenhang könnte

---

6 J.H.F. BLOEMERS, *De financiële verhouding tussen Nederland en Duitsland mede in verband met de Nederlandsche beleggingen in Duitsland*, Amsterdam 1951, S. 10.

7 G. JONES, *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to Twenty First Century*, Oxford 2005, S. 8.

zum Beispiel Protektionismus sowie das Bestehen von Einfuhrzöllen sein. Eine alternative Erklärung für die Entstehung von großen Multinationals ist die so genannte Transaktionskostentheorie.<sup>8</sup> Produktion kann durch Unternehmen oder Märkte organisiert werden. Können die Transaktionen allerdings günstiger von den Unternehmen als den Märkten geregelt werden, so werden diese im Betrieb internalisiert. Das *eclectic paradigm* von John Dunning kombiniert diese verschiedenen Theorien, um die grenzüberschreitenden Investitionen zu erklären.<sup>9</sup>

Dunnings eklektische Herangehensweise erklärt allerdings nicht, warum sich Manager von Multinationals entscheiden, in bestimmten Ländern zu investieren. Deshalb spitzt Mira Wilkens Dunnings' OLI-Modell (*ownership, locational* und *internalisation*) stärker auf die Entscheidungsfindung innerhalb von Multinationals selbst zu. Sie unterscheidet fünf Variablen, die die Entscheidung von Multinationals beeinflussen, in einem bestimmten Gastland zu investieren.<sup>10</sup> Erstens, Opportunität: Welche Perspektiven besitzt ein bestimmter Markt hinsichtlich der Rohstoffe, günstiger Arbeitskräfte, etc.? Zweitens, die Rolle des Staates: Welche Regierungspolitik herrscht im Gastland in Bezug auf (ausländische) Unternehmen vor? Drittens, Familiarität (oder *nearby* Faktor): Wie weit ist das Gastland physisch, kulturell, politisch und in Bezug auf das Wirtschaftssystem vom eigenen Land entfernt? Viertens, andere Nachbarländer: Sorgt ein anderes Nachbarland für Chancen oder eher für Risiken? Fünftens, *path dependence*: Wie bedingt die Geschichte des Unternehmens die Managementwahrnehmung in einem bestimmten Moment? Wilkins' Variablen erscheinen außerordentlich geeignet, die Internationalisierungsstrategie von Unilever in Deutschland zu analysieren, weil sie eine Beziehung zu den Entscheidungen der höchsten Managementebene des Unternehmens haben.

## Margarine

Seit 1872 exportierten die Butterhändler Jurgens und Van den Bergh Margarine, die günstige Alternative für Butter, nach Deutschland. Nach 1879 wurde dies jedoch durch Bismarcks Protektionismus und die Einführung von Schutzzöllen nahezu unmöglich gemacht. Sogleich begannen die beiden niederländischen Margarine-Exporteure mit ihren Planungen zum Bau von Fabriken in Goch und Kleve, direkt an der Grenze zu den Niederlanden.<sup>11</sup> Die neuen Fabriken, die von Jurgens und van den Bergh kurz nacheinander im Jahr 1888 eröffnet wurden,

---

8 R.H. COASE, *The Nature of the Firm: origins, evolution and development* (Oxford: Oxford University Press, 1991). Die Theorie wurde erweitert von O.E. WILLIAMSON, *Markets and Hierarchies*, New York 1975; *The economic institutions of capitalism*, New York 1985.

9 J.H. DUNNING, *Explaining International Production*, London 1988.

10 M. WILKINS, *Hosts to Transnational Investments – A Comparative Analysis*, in: H. POHL (Hrsg.), *Transnational Investment from the 19th Century to the Present*, Stuttgart 1994, S. 25–69.

11 UNILEVER ARCHIEF ROTTERDAM (UAR), 5872: W. SCHÜTTAUF, *Die Geschichte der Margarine-Union 1929–1979*, S. 4.

lösten einen großen Umbruch in der Margarineindustrie in Deutschland aus. Zum ersten Mal wurde Margarine in großen, modern ausgestatteten Fabriken im industriellen Maßstab produziert. Durch die Größenvorteile konnten sowohl van den Bergh als auch Jurgens viel günstiger als die deutschen Konkurrenten produzieren. Und aufgrund ihrer Erfahrungen in den Niederlanden und in England konnten sie nicht nur die Qualität der Kunstbutter verbessern, sondern sie konnten das Produkt auch standardisieren. In Kombination mit den neuesten Marketingmethoden, vor allem der Reklame und der Verwendung von Handelsmarken, waren sie in kurzer Zeit imstande, den Gesamtumsatz von Margarine in Deutschland und ihren Anteil daran zu vergrößern.

Im Jahr 1913 – 25 Jahre nach den ersten niederländischen Investitionen in die deutsche Margarineindustrie – war die gesamte Margarineproduktion in Deutschland auf 200.000 Tonnen pro Jahr gestiegen. Vor dem Ersten Weltkrieg pendelte der Anteil niederländischer Produzenten zwischen 50 und 60 Prozent. Während des Krieges nahm die Gesamtproduktion zwar ab, aber der Anteil von Jurgens und Van den Bergh stieg auf etwa 62 Prozent. Durch die Stilllegung von kleineren Betrieben und die Produktionskonzentration in den größeren Fabriken nahm der Marktanteil der größeren Produzenten zu. Nach dem verlorenen Ersten Weltkrieg und der darauf folgenden Inflationsperiode wurde die günstige Margarine in Deutschland für die stark verarmte Bevölkerung zu einem noch begehrteren Artikel. Im Jahr 1928 wurden insgesamt 440.000 Tonnen produziert, eine Menge, die sich im Jahr 1932 noch weiter bis zur absoluten Produktionsspitze von 500.000 Tonnen ausweitete. Nachdem die Nationalsozialisten an die Macht gekommen waren, wurden unter dem Motto *Rettung des Deutschen Bauertums* allerlei Produktionsbeschränkungen zum Schutz der deutschen Bauern und zum Einsparen von Devisen auferlegt, und die Gesamtproduktion in Deutschland fiel auf etwa 365.000 Tonnen im Jahr 1939 zurück.<sup>12</sup>

Während der zwanziger Jahre hatten van den Bergh und Jurgens als Reaktion auf die stark zugenommene Nachfrage in Deutschland ihre Produktion gesteigert, einerseits durch den Aufbau neuer Fabriken und andererseits durch die Übernahmen bestehender Fabriken von Konkurrenten. Im letzteren Fall spielte der harte Gulden gegenüber der stark geschwächten Mark eine einflussreiche Rolle.<sup>13</sup> Häufig wurden die übernommenen Fabriken umgebaut und modernisiert. In einigen Fällen wurden die übernommenen Unternehmen geschlossen und lediglich die Markenrechte genutzt, um den Anteil Unilevers auf dem deutschen Markt zu vergrößern. Durch ihre moderne Produktionsmethode, die Größenvorteile und die größere Marketingerfahrung wurden Jurgens und van den Bergh noch weit vor ihrer Fusion zur Margarine Unie im Jahr 1927 Marktführer

12 UAR, Dir 23, file 348.3, 3.

13 UAR, *Jaarverslag Hovema*, 1919. Im Jahresbericht von Van den Bergh's Hovema: „Durch die kräftige Valuta-Position unseres Landes im Verhältnis zu beinahe allen anderen Ländern Europas konnten wir eine Anzahl von Betrieben in unser Eigentum bringen.“ Siehe auch: H.A.M. KLEMAN, *Ontwikkeling door isoloment: De Nederlandse economie 1914–1918*, in: M. KRAAIJESTEIN/P.SCHULTEN (Hrsg.), *Wankel evenwicht. Neutraal Nederland en de Eerste Wereldoorlog*, Amsterdam 2007, S. 308–309.



in Deutschland. 1928 schlossen sich Centra und Schicht, die bedeutendsten Produzenten der Öl- und Fettindustrie in Zentraleuropa, der Margarine Unie an – wenn auch nicht freiwillig. Im Jahr 1929 schloss sich der Margarine- und Fleischverarbeitungsbetrieb Hartog, der auch Fabriken in Deutschland besaß, ebenfalls der Fusion an. Als Folge nahm die Bedeutung der Margarine Unie in Deutschland noch weiter zu. Außerdem bekam das niederländische Unternehmen 50 Prozent zweier großer deutscher Konkurrenten in seine Hände, der Fritz Homann A.G. in Dissen und der Schmitz & Loh A.G. in Duisburg, die man übrigens anschließend aus der Ferne führte.<sup>14</sup>

Im Jahr 1930 betrug der Anteil von Unilever – inzwischen durch eine Fusion mit dem britischen Seifenproduzenten und Multinational Lever Brothers entstanden – infolge aller Übernahmen, Fusionen und *joint-ventures* 69 Prozent des deutschen Margarinemarkts. Allein in Deutschland besaß das britisch-niederländische Unternehmen damals 25 große Margarinefabriken.<sup>15</sup> Obwohl Unilever mittlerweile eine dominante Position auf dem deutschen Markt innehatte, gab es noch immer andere (kleinere) Produzenten. Im Jahr 1935 betrug die Anzahl unabhängiger Margarineproduzenten 122; zehn Jahre zuvor waren dies allerdings noch 200 gewesen. Trotz der Tatsache, dass Unilevers Gesamtproduktion infolge der Autarkiepolitik stark zurückging, behielt das Unternehmen in den dreißiger Jahren stets einen Marktanteil von 60 Prozent. Margarine war übrigens in jenen Jahren nicht das einzige Speisefett. Der größte Teil des Fettkonsums bestand aus tierischen Fetten wie Speck, Schmalz und Butter. In der Zeit zwischen 1928 und 1932 betrug der Anteil von Margarine am gesamten deutschen Fettverbrauch 27 Prozent.<sup>16</sup> Im Dritten Reich, in der Phase zwischen 1933 und 1939, sank dieser Anteil auf 24,6 Prozent.

## Vertikale Integration

Neben der horizontalen Expansion suchten sowohl van den Bergh als auch Jurgens nach dem Ersten Weltkrieg die vertikale Integration. Seit 1910 hatten sie mit ihrer eigenen Rohstoffversorgung in Deutschland begonnen. Anfänglich wurde Margarine hauptsächlich aus tierischen Fetten hergestellt, aber allmählich wurden Pflanzen- und Fischfette immer wichtiger, weil tierische Fette knapper wurden. Die pflanzlichen Fette stammten allerdings vielfach aus den Subtropen und Tropen und mussten vom Ausland importiert werden. Außerdem waren die meisten pflanzlichen Fette flüssig und deshalb schwierig zu Margarine zu verarbeiten. Das Patent der Fetthärtung des Deutschen Dr. Wilhelm Normann aus dem Jahr 1902 bot Abhilfe. Ihm wurde deshalb auch ein Führungsposten in den Jurgens Ölwerken Germania in Emmerich angeboten, wo ab 1910 mit der Härtung pflanzlicher Fette begonnen wurde. Das war der Anfang einer ganzen Reihe

---

14 UAR, Dir 23, file 348.3, 6.

15 UAR, Unilever paper for private purposes, 5872: Werner Schüttauf, *Die Geschichte der Margarine-Union 1929-1972*, 2.

16 UAR, Dir 23, file 348.3, 11.

von Investitionen sowohl von Jurgens als auch von van den Bergh in Ölmühlen, Ölraffinerien und Härtungsanlagen. Bisweilen lagen diese Anlagen in der Nähe der Margarinefabriken in Hamburg, Mannheim und Kleve. In anderen Fällen wie in Spyck, Emmerich und Bracke handelte es sich um selbstständige Raffinerien, die andere Fabriken belieferten.<sup>17</sup> Außerdem wurden Mehrheitsbeteiligungen an bestehenden Ölmühlen in Hamburg (Thörl), Mannheim (V.D.O.) und Bremen (B.B.O.) übernommen. Die Risiken, die mit der Rohstoffbevorratung einhergingen, erschienen häufig zu groß für selbstständige Betriebe, wodurch sie schließlich zu einer leichten Beute für Jurgens und van den Bergh und später Unilever wurden. 1939 war die gesamte Ölproduktion von Unilever in Deutschland auf 173.000 Tonnen Rohspeiseöl pro Jahr gestiegen, was ungefähr 35 Prozent der deutschen Gesamtproduktion entsprach.<sup>18</sup>

Im Vergleich zu Unilevers prominenter Stellung auf dem englischen (50-60 Prozent) und niederländischen (40-45 Prozent) Seifenmarkt war das Unternehmen in Deutschland nicht so dominant. Jurgens und van den Bergh waren auf dem deutschen Seifenmarkt vor der großen Fusion nicht aktiv. Durch die Fusion mit der Georg Schicht AG im Jahr 1928 und mit Lever Brothers im Jahr 1929 hielt Unilever die deutschen Seifenanteile dieser Unternehmen in Händen. Dadurch besaß das Unternehmen 1930 zwei Seifenfabriken im Land: die Sunlight AG in Mannheim, die hauptsächlich Kernseifen produzierte (Sunlight Seife), und die Parfümerie Elida in Hamburg, die Feinseifen und Kosmetika herstellte. Beide Betriebe produzierten allerdings viel weniger als der deutsche Konkurrent Henkel. Im Jahr 1937 verkaufte Henkel etwa 227.000 Tonnen Seifenpulver in Deutschland, was ungefähr 50 Prozent vom Markt ausmachte.<sup>19</sup> In diesem Jahr betrug der Seifenumsatz von Unilever in Deutschland lediglich 27.000 Tonnen, was für einen Marktanteil von etwa 6 Prozent stand.<sup>20</sup> Im Jahr 1939 nahm der Anteil von Unilever in Großdeutschland, nach dem Anschluss von Österreich und der Einverleibung des Sudetenlands, auf 16 Prozent zu, und man verkaufte gut 77.000 Tonnen Seife. Dies ist aber vor allem darauf zurückzuführen, dass die ehemaligen Schichtbetriebe aus Zentraleuropa nun zu Großdeutschland gerechnet wurden.

## Diversifikation

Mit den Devisenbeschränkungen der Regierung Brüning im Jahr 1931 und der weiteren Verschärfung durch das nationalsozialistische Regime wurde es den ausländischen Unternehmen nahezu unmöglich gemacht, Renditen oder Divi-

17 UAR, Dir 23, file 348.3, 16.

18 BUNDESARCHIV BERLIN (BArch), R87-5930, 1721, *Hauptbericht über das Deutsche Geschäft des Unilever-Konzerns*, S. 19.

19 W. FELDENKIRCHEN/ S. HILGER, *Menschen und Marken. 125 Jahre Henkel*, Düsseldorf 2001, S. 76; UAR, HIS 114, 1091, *Die Seifenindustrie und der Seifenhandel der Welt*.

20 UAR, HIS 114, 1091, *Detergent Sales in European Countries in Metric Tons, 1913–1948*.

denden an die Muttergesellschaft in das entsprechende Heimatland zurückzuschicken. Rückinvestitionen waren ebenfalls undenkbar, da aufgrund derselben Devisenbeschränkungen das freiwerdende Kapital nicht aus Deutschland zurückzuführen war. Ausländische Unternehmen waren deshalb gezwungen, ihre Gewinne in Deutschland zu investieren. Dadurch nahmen die Direktinvestitionen (FDI) in Deutschland immer weiter zu. Dies galt auch für Unilever, den größten ausländischen Investor in Deutschland. Sich aus Deutschland zurückzuziehen stand nicht zur Debatte; selbst als eines der größten Unternehmen in Europa – gemessen am Vermögensumfang von 1,2 Milliarden Gulden im Jahr 1930 – konnte es sich nicht erlauben, sein Kapital in Deutschland zu vernichten.

Darüber hinaus bildete der Antisemitismus des nationalsozialistischen Regimes eine fortdauernde Bedrohung für Unilever. Als dieser im Jahr 1938 auch die Welt der Großunternehmen erreichte und sich das System weiter radikalisierte, geriet Unilever immer stärker unter Druck. Jüdisches Kapital und fünf jüdische Mitglieder im Vorstand von Unilever NV in Rotterdam und Unilever Limited in London bedeuteten, dass die Aktiengesellschaft nach der neuen deutschen Gesetzgebung ‘nicht arisch’ war. Es bestand die Gefahr, dass Unilevers Tochterunternehmen in Deutschland ‘arisiert’ werden würden. Durch eine Intervention Hermann Görings zu Beginn des Jahres 1939, dem klar wurde, dass Unilever für die deutsche Kriegswirtschaft unentbehrlich war, wurde dies knapp verhindert.

Während des Dritten Reiches wurde der größte ausländische Investor faktisch gezwungen, seine Investitionen, die vor der Machtübernahme schon sehr umfangreich gewesen waren, noch weiter auszubauen. Das Problem dabei war, dass die Margarineproduktion durch die Autarkiepolitik gerade begrenzt wurde. Weitere Investitionen in diese Richtung waren deshalb sinnlos. Die Lösung musste in anderen Sektoren gesucht werden. Anfänglich probierte man noch, nahe am Kerngeschäft zu bleiben und die Rohstoffversorgung sicher zu stellen, z.B. durch den Aufbau einer Walfangflotte, schrittweise aber beteiligte sich Unilever an ganz anderen Aktivitäten.

In Tabelle 1 ist zu sehen, dass Unilever im Jahr 1939 ein stark diversifiziertes Unternehmen geworden war. Es war noch immer am stärksten in der Margarineindustrie vertreten. Die Seifenindustrie war die zweitwichtigste Aktivität Unilevers in Deutschland, aber andere Aktivitäten hatten deutlich an Gewicht gewonnen. Stärker als in jedem anderen Land der Welt war Unilever in Deutschland auf Gebieten aktiv, die weit von der ursprünglichen Kernaktivität entfernt waren, wie Bekleidungsindustrie, Schifffahrt, Tiefkühlindustrie und Walfang.<sup>21</sup>

Während des Dritten Reichs wurde Deutschland also trotz aller Beschränkungen für Unilever noch wichtiger als schon zuvor. 1939 besaß Unilever in Großdeutschland 157 Unternehmen (von denen 55 stillgelegt waren) mit einem Gesamtwert von 416 Millionen Reichsmark. In diesem Jahr hatte Unilever 33.900 Arbeitnehmer in Deutschland, Österreich und im Sudetengebiet. Nach Großbritannien, wo zu diesem Zeitpunkt 41.000 Menschen auf der Lohnliste des Unter-

---

21 Eine ausführliche Beschreibung der Diversifikation Unilevers in Deutschland findet sich in: B. WUBS, *International Business and National War Interests. Unilever between Reich and Empire*, Abingdon/New York 2008, passim.

**Tab. 1: Anzahl der in verschiedenen Branchen tätigen Gesellschaften Unilevers in ‚Großdeutschland‘ 1939/1940 und ihr Aktienkapital\* in Millionen Reichsmark.**

	Operativ	Geschlossen	Gesamt	Aktienkapital*
Margarineindustrie	24	21	45	186.4
Seifenindustrie	9	10	19	69.6
Ölindustrie	6	3	9	41.9
Schifffahrt und Wahlfang	13	2	15	36.2
Kleidung, synthetische Zellulose	11	8	19	25.9
Fisch- und Nahrungsmittelindustrie	18	1	19	24.8
Holz, Papier, Karton, Verpackungsmaterialindustrie	13	1	14	21.5
Ladenketten und Vertriebsgesellschaften	8	9	17	10.5
<b>Gesamt</b>	<b>102</b>	<b>55</b>	<b>157</b>	<b>416.8</b>

Quelle: BUNDESARCHIV BERLIN (B-ARCH), R87-5930, 1721, *Hauptbericht über das Deutsche Geschäft des Unilever-Konzerns*, 12–13 und 34.

\* Das Aktienkapital enthält Nennaufnahme, Reserven und zurückbehaltende Gewinne.

nehmens standen, folgte Deutschland an zweiter Stelle. Deutschland bildete weiter den größten Absatzmarkt für Speiseöle und -fette. Die Hälfte der Gesamtmargarineproduktion wurde in Deutschland verkauft. Zum Vergleich: In den Niederlanden, wo die Zentrale von Unilever NV saß und ein ansehnlicher Teil des Kapitals erwirtschaftet wurde, standen in dieser Zeit ungefähr 6.000 Menschen im Dienste Unilevers.

Ungeachtet der Tatsache, dass diese Periode mit Blick auf die ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland nicht systematisch vergleichend untersucht worden ist, kann auf der Grundlage einiger Publikationen doch ein begrenzter Vergleich angestellt werden, um die Zahlen von Unilever einigermaßen in Bezug zu setzen. Mira Wilkins nennt in ihrem Pionierwerk auf dem Gebiet der amerikanischen Auslandsinvestitionen einige Zahlen aus diesem Zeitraum.<sup>22</sup> Sie stützt sich dabei auf die offiziellen amerikanischen Zahlen des Bureau of Economic Analysis in Washington. Diesen Zahlen zufolge nahmen die amerikanischen Gesamtinvestitionen in der deutschen Industrie von 1929 bis 1940 spektakulär zu, nämlich von \$ 138.9 Millionen auf \$ 206.3 Millionen. Die Gründe für diese enorme Zunahme deckten sich mit denen für den Anstieg der Investitionen bei Unilever in dieser Periode, wie zuvor bereits dargelegt wurde. Simon Reich publizierte 2004 eine Liste der amerikanischen Unternehmen in Deutschland und der Gesamtsumme ihrer Investitionen im Jahr 1943.<sup>23</sup> Diese Liste basiert auf Forschungsarbeiten in den National Archives. Tabelle 2 zeigt die vier größten amerikanischen Investoren in Deutschland im Vergleich zu Unilevers Investitionen 1939/40. Es fällt auf, dass Unilevers Investitionen fast 80 Prozent der gesamten

22 M. WILKINS, *The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914-1970*, Cambridge 1974.

23 S. REICH, *Corporate Social Responsibility and the Issue of Compensation*, in: F.R. NICOSIA/J. HUENER (Hrsg.), *Business and Industry in Nazi Germany*, New York/Oxford 2004, S. 115-117.

**Tab. 2: Unilever im Vergleich mit großen ausländischen Investitionen in Deutschland 1939-1940**

Unternehmen	Herkunft der Zahlen	Investition
USA zusammen	(BEA – Dep. Of Commerce)	\$ 206 Millionen
MVU(Unilever)	Unilever/ B-Arch	\$ 167 Millionen
DAPG (Standard Oil)	Simon Reich/National Archives	\$ 65 Millionen
Opel (General Motors)	Simon Reich/National Archives	\$ 54 Millionen
Woolworth GmbH (Woolworth Co.)	Simon Reich/National Archives	\$ 25 Millionen
Singer Nähmaschinen AG (Singer)	Simon Reich/National Archives	\$ 20.5 Millionen

Quelle: MIRA WILKINS, *The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914-1970* (Cambridge MA: Harvard University Press, 1974), S.185. B-ARCH, R87-5930, 1721, *Hauptbericht über das Deutsche Geschäft des Unilever-Konzerns*, S. 12-13 u. 34. S. REICH, *Corporate Social Responsibility and the Issue of Compensation*, in: F.R. NICOSIA/J. HUENER (Hrsg.), *Business and Industry in Nazi Germany*, New York/ Oxford 2004, S. 115-117.

amerikanischen Investitionen in Deutschland umfassen, und dass sogar der größte amerikanische Investor immer noch um ein Vielfaches kleiner war als Unilever in Deutschland.

## Management auf Distanz

Die deutschen Unternehmen wurden aus verschiedenen organisatorischen und steuertechnischen Gründen nicht direkt aus den Niederlanden (Rotterdam) geleitet, sondern durch deutsche Holdings, an denen die niederländische Mutter (in den meisten Fällen) alle Anteile besaß. Schon im Jahre 1906 hatte Jurgens, im Auftrag der Banken, alle seine Unternehmen in den Niederlanden, Belgien und Deutschland und dem übrigen Europa in einer speziellen Holding untergebracht, die NV Anton Jurgens Verenigde Fabrieken. 1910 verstärkte van den Bergh seine Position auf dem deutschen Markt, indem er alle seine Betriebe außerhalb der Niederlande und Englands in der Hollandsche Vereniging tot Exploitatie van Margarine Fabrieken (Hovema) zusammenfasste. Nach dem Ersten Weltkrieg errichteten beide Margarineproduzenten spezielle deutsche Holdings. Im Jahr 1920 fasste Jurgens seine deutschen Interessen in den Deutsche Jurgens Werke AG in Hamburg zusammen. Van den Bergh tat dasselbe, indem er seine deutschen Interessen in der Generaldirektion Van den Bergh AG (Gediva) in Berlin konzentrierte. Im Jahr 1924 wurde der Name in Van den Bergh Margarine AG geändert.<sup>24</sup> 1927 wurden alle deutschen Interessen beider Unternehmen auf die Margarine Unie in Rotterdam übertragen. Im Juni 1929 wurde in Berlin eine neue deutsche Holding gegründet, die Jurgens-Van den Berghs Margarine-Verkaufs-Union GmbH, abgekürzt MVU. Ab Mai 1939 lautete der Name auch offiziell Margarine-Verkaufs-Union GmbH. Die MVU besaß zwei Funktionen. Erstens fungierte sie als deutsche Holding, der als juristischer Eigentümerin die meisten

24 BARCH., R87-5930, 1721, *Hauptbericht über das Deutsche Geschäft des Unilever-Konzerns*.

Unileverbetriebe in Deutschland gehörten. Zweitens war die MVU das zentrale Management aller Öl- und Margarineunternehmen sowie ihrer zahlreichen anderen Interessen.<sup>25</sup> Das Seifengeschäft wurde allerdings weiterhin in der Sunlight A.G. in Berlin gebündelt.

In Deutschland – und nicht nur dort – hatte sich Unilever in den dreißiger Jahren zu einem komplexen Konglomerat aus vielen verschiedenen Unternehmen entwickelt, deren Grundzüge zwar aus Rotterdam und London gesteuert wurden, die aber für das Alltagsgeschäft viel stärker auf Berlin angewiesen waren oder selbst auf lokaler Betriebsebene dezentral gelenkt wurden. Investitionsentscheidungen wurden zwar zentral vom Unilevers Board in London – der Vorstand tagte in den dreißiger Jahren in der Regel in England – gefasst, aber viele andere Dinge mussten in Deutschland selbst entschieden werden. Was des Weiteren auffällt ist, dass Unilevers Tochterunternehmen immer deutsche Namen hatten (oder nach Übernahmen behielten). Als der Nationalismus in der deutschen Politik eine zunehmend große Rolle spielte, präsentierte sich Unilever darüber hinaus auch selbst vermehrt als ein deutsches Unternehmen, um keinen Argwohn zu wecken. Niederländer spielten in Berlin schon eine Rolle, hielten sich jedoch häufiger im Hintergrund. Die Bemerkung des Vorstandsvorsitzenden Paul Rijkens im Board in London direkt nach Hitlers Machtübernahme ist in dieser Hinsicht sehr aufschlussreich: „In Germany we were a German firm.“<sup>26</sup>

Die Komplexität und Undurchsichtigkeit der Organisation von Unilever, wie sie bis zu Hitlers Machtübernahme gewachsen war, wirkte sich in dem Maße, in dem sich das politische Klima in Deutschland verschlechterte, nicht nachteilig auf das Unternehmen aus. Sie war jedoch zunehmend ein Dorn im Auge des neuen Regimes, das verschiedene Versuche unternahm, den Umfang und die Organisation von Unilever in Deutschland zu ergründen. Doch das Regime bekam erst mit der Besetzung der Niederlande im Jahr 1940 die Möglichkeit, das Unternehmen zu durchleuchten. Unter der Leitung des Wirtschaftsprüfers Albert Cantrup fand während des Krieges eine ausgedehnte Untersuchung der Organisation von Unilever in Deutschland, der Beziehungen des niederländischen Mutterkonzerns und seiner Verbindungen nach London statt.<sup>27</sup> Aufgrund eines Versuchs von Hermann Göring, Unilever in ein deutsches Syndikat für die gesamte europäische Öl- und Fettindustrie umzuformen, wurde im Juni 1941 außerdem ein spezieller Reichskommissar, Dr. Hans Ernst Posse, eingestellt, um den Einfluss des Staates auf den Konzern zu vergrößern.<sup>28</sup> Durch die sich für Deutschland schnell verschlechternden Kriegsumstände missglückten die ambitionierten Pläne in Bezug auf den niederländisch-britischen Multinational jedoch völlig.

Während des Krieges wurde Unilever ein dezentralisiertes Konglomerat, mit einer besonderen Autonomie für die nationalen Unternehmen, die sich auf diese

---

25 UAR, 5872, Schüttauf, *Margarine-Union 1929-1972*, 7.

26 UAL, *Minutes Directors' Conference* (MDC), 20 April 1933.

27 BARC, R87-5930, 1721, *Hauptbericht über das Deutsche Geschäft des Unilever-Konzerns*.

28 B. WUBS, *International Business and National War Interests. Unilever between Reich and Empire*, Abingdon/New York 2008, S. 105-112.

Weise an die unterschiedlichen lokalen Bedingungen anpassen konnten. Die Dezentralisierungstendenz, die man schon vor dem Krieg erkennen konnte, wurde durch den Krieg weiter verstärkt. Direkt nach dem Krieg, als die verschiedenen Leitungszentren zu einem gemeinsamen Board in London zusammengefügt worden waren, erhob man diese, die Unternehmen bereits tief durchdringende, dezentrale Struktur der Kriegsperiode zum Organisationsprinzip.<sup>29</sup> In den Ländern, in denen Unilever sein Eigentum behielt – alle Tochterunternehmen von Unilever in Osteuropa gingen durch die Verstaatlichungspolitik der neuen kommunistischen Regime verloren – übernahm das nationale Management die Leitung des operativen Geschäfts. Die Kriegserfahrung hatte laut Vorstand gezeigt, dass sich die geografische Dezentralisierung nicht als ungünstig für das Unternehmen erwiesen hatte. Während man in London vor dem Krieg noch mit einem *Continental Committee* und einem *Overseas Committee* gearbeitet hatte, schaffte man danach beide koordinierende Organe ab. Stabsbüros in London, die direkt unter dem Vorstand arbeiteten, konnten nur noch Empfehlungen statt Anweisungen an die nationalen Leitungen geben. Die Kontrolle aus dem Hauptquartier wurde auf einen jährlichen Zeitplan, einen jährlichen Investitionsplan und die Benennung der Vorstandsspitzen der verschiedenen nationalen Betriebe beschränkt.<sup>30</sup> Umherreisende *contact directors*, die schon während des Kriegs beauftragt worden waren, stellten nun die bedeutendsten Bindeglieder zwischen der Zentrale in London und den Gesellschaften im Ausland dar.

## Nachkriegsprobleme und der Wiederaufbau

Die Umstände für Unilever waren direkt nach dem Krieg als durchweg schlecht zu bezeichnen. Deutschland war in vier Besatzungszonen aufgeteilt. Die Unileverbetriebe in der Sowjet-Zone gingen einer unsicheren Zukunft entgegen – Enteignung, Demontage und Transport in die Sowjetunion. Im Jahr 1943 war der Hauptsitz der Margarine-Union AG, Vereinigte Öl- und Fettwerke (MUAG), wie die deutsche Holding seit 1942 hieß, wegen der alliierten Bombardements auf die Hauptstadt von Berlin zur Margarinefabrik Milka in Pratau bei Wittenberg verlegt worden. Nach Kriegsende stellte sich jedoch heraus, dass Pratau in der sowjetischen Besatzungszone lag. Deshalb beschloss das deutsche Management, den Hauptsitz im April 1946 unter schwierigen Verkehrsbedingungen nach Hamburg zu verlegen.<sup>31</sup>

Das deutsche Management war jedoch zum Teil ein Problem. Der Vorsitzende des deutschen Vorstands, Franz Schicht, wurde von der britischen Besatzungs-

---

29 Am 14. März 1949 hielt der Vorsitzende Geoffrey Heyworth eine Lesung im Institute of Public Administration in London. Heyworth gebrauchte Unilever als Vorbild worauf große Unternehmen seine Angelegenheiten organisiert. Geoffrey Heyworth, *The Organisation of Unilever* (London: Private reprint Unilever House, 1949).

30 HEYWORTH, *The Organisation of Unilever*, 7-8.

31 UAR, 5872: W. SCHÜTTAUF, *Die Geschichte der Margarine-Union 1929-1979*, S. 32-35.

macht zum Verwalter der Unilever-Angelegenheiten in Deutschland ernannt, wogegen ihn die niederländische Regierung aufgrund der deutschen Nationalität und seiner Mitgliedschaft in der NSDAP als Vorstandsmitglied der Unilever NV in Rotterdam entlassen hatte. Daher wurden zwei niederländische Unilever-Direktoren, A.F.J. Simon Thomas und F.J. Tempel, die vor dem Krieg im Hauptsitz in Berlin gesessen hatten, gemeinsam mit dem englischen *contact director* J. Hansard eingestellt, um die Ordnung in Deutschland wiederherzustellen. Es war allerdings zu dieser Zeit noch nicht erlaubt, für Geschäfte in das besetzte Deutschland zu reisen. Unilever schickte deshalb, unterstützt durch die niederländische Regierung, für die Reorganisation der deutschen Leitung einen Antrag an die britische Besatzungsmacht. Es wurde dringend darum ersucht, Simon Thomas, Tempel und Hansard die Genehmigung zu erteilen, sich nach Hamburg zu begeben, dort mit den britischen Militärbehörden Kontakt aufzunehmen, unerwünschte nationalsozialistische Direktoren und Manager zu entfernen und den britischen Militärbehörden in Deutschland verlässliche, unbelastete Angestellte für die Fortführung der Geschäfte zu empfehlen.<sup>32</sup>

Neben Franz Schicht wurden alle Mitglieder der Familie Schicht entlassen, inklusive Heinrich Schicht, der zwar vor dem Krieg als Sudetendeutscher per Dekret die deutsche Nationalität erhalten hatte, aber gewiss kein Nazi gewesen war. Georg Schicht, der die englische Nationalität besaß und den gesamten Krieg in London verbracht hatte, kündigte zu Beginn des Jahres 1946 selbst, weil es mit dem Board Meinungsverschiedenheiten darüber gab, wie Unilever seine Geschäfte in der Tschechoslowakei – alles ehemalige Schicht-Betriebe – abwickelte.<sup>33</sup> Neben der gesamten Familie Schicht verschwanden auch andere Mitglieder und Sympathisanten der NSDAP aus dem deutschen Management.

Ein weiteres Problem für Unilever stellte sein Umfang in Deutschland dar. Auf der Potsdamer Konferenz hatten die Alliierten im Sommer 1945 festgelegt, dass die deutsche Industrie dekartellisiert werden müsse, um einer exzessiven Konzentration von ökonomischer Macht entgegenzutreten. Das wurde als eine der wichtigsten Ursachen für die Machtübernahme der Nationalsozialisten und für die darauf folgende Aggressivität gegen andere Länder in Europa gesehen. Multinationals aus den alliierten Ländern kamen auf den so genannten *dismantling lists* nicht vor, auf denen Unternehmen wie IG Farben und die Vereinigten Stahlwerke standen. Trotzdem musste sich Unilever durchaus Sorgen machen, weil sein Hauptsitz in der britischen Zone lag und in den drei westlichen Zonen mehr als 10.000 Menschen beschäftigte, das Kriterium der alliierten *Decartelisation Branch*. Zu der Zeit, als Unilever jedoch Einblick in seine umfangreichen Beteiligungen in der deutschen Wirtschaft geben musste, waren die drei westlichen Zonen bereits zur Bundesrepublik Deutschland zusammengeführt worden, und man bereitete eine Gesetzgebung vor, die weniger strikt als die amerikanischen Anti-Trust-Vorschriften in Deutschland war. Im März 1951 wurden die Zuständigkeiten für diesen Bereich an die westdeutsche Regierung übertragen.<sup>34</sup>

---

32 UAR, DIR 17, 312.2, *To the Field Security*, 7 September 1945.

33 UAL, MDC, 24 January 1946.

34 B.WUBS, *International Business and National War Interests*, a.a.O., S.173.



Neben den juristischen und organisatorischen Problemen waren auch die Produktionsbedingungen in den ersten Nachkriegsjahren besonders schwierig. Zwischen 1946 und 1948 liefen aufgrund des Rohstoffmangels und der Schäden an einem Großteil des Produktionsapparats nur zwei Margarinefabriken von MUAG – in Hamburg und Mannheim. Die alliierte Militärbehörde kontrollierte den Handel mit dem Ausland vollständig über seine *Joint Export-Import Agency* (JEIA). Die Fettversorgung der westdeutschen Bevölkerung brach völlig zusammen. Im Januar und Februar 1948 lag die Fettration in Deutschland pro Kopf zum Beispiel nur bei 75 Gramm pro Monat. Diese Mengen stimmten mit den Rationen der Bevölkerung in besetzten Gebieten im Westen während des Krieges überein und sind charakteristisch für den Hunger in den ersten Nachkriegsjahren. Im Laufe der Jahre 1948 und 1949 verbesserte sich die Situation: Vor allem nach der Einführung der DM, der Aufhebung der Importkontrollen (JEIA) und der Produktionsaufnahme in anderen Margarinefabriken nahm die Fettversorgung der westdeutschen Bevölkerung schnell zu.<sup>35</sup> Im Jahr 1949 wurde eine der ältesten Margarinemarken, Sanella, wieder auf den Markt gebracht. Während des Krieges hatte Unilever den Verkauf von Markenartikeln eingestellt und war zu Einheitsartikeln übergegangen, weil man die Qualität nicht mehr garantieren konnte. Im Laufe der fünfziger Jahre kehrten viele Vorkriegsmarken wie Rama, Lux und Langnese wieder auf den deutschen Markt zurück.

1951 brachte man alle westdeutschen Unilever-Unternehmen – alle Betriebe in der DDR waren inzwischen enteignet worden – mit den verschiedenen Sektoren wie Nahrungsmittel, Seife, Papier, Textilien, Schifffahrt und Immobilien in einer einzigen, neuen nationalen Holding unter, und zwar in der Margarine-Union AG, ebenfalls mit der Abkürzung MUAG. Neben dem Management aller deutschen Produktionsgesellschaften fungierte die neue nationale Organisation auch als zentrale Vertriebsstelle. Diese von Rotterdam aus der Distanz geführte deutsche Holding sollte zu einem der größten europäischen Unternehmen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts heranwachsen und ist bis heute der bedeutendste Bestandteil Unilevers auf dem europäischen Kontinent.

## Schlussfolgerungen

Das schnelle Wachstum des deutschen Marktes für Speisefette zum Ende des 19. Jahrhunderts als Folge der Industrialisierung des Rheindeltas spielte unverkennbar eine große Rolle für die Entwicklung von Unilever zu einem der größten Unternehmen in Europa. Bismarcks Protektionismus zwang Unilevers Vorläufer, direkt in Deutschland zu investieren. Durch die industrielle Größenordnung konnten sowohl van den Bergh als auch Jurgens billiger als ihre deutschen Konkurrenten produzieren. Außerdem nutzten sie ihre Erfahrungen in den Niederlanden und in England, um die Produktion zu standardisieren und ihren Absatz drastisch durch den Verkauf von Markenartikeln zu vergrößern. Die Konzentrationspolitik des deutschen Staates im Ersten Weltkrieg stärkte die Position der

---

35 UAR, 5872: W. SCHÜTTAUF, *Die Geschichte der Margarine-Union 1929-1979*, S. 47.

Niederländer weiter. In den zwanziger Jahren konnten sie auf einen starken Gulden zurückgreifen und dadurch ihren Anteil in Deutschland durch Akquisitionen vergrößern. In den dreißiger Jahren entwickelte sich (das inzwischen gegründete) Unternehmen Unilever – trotz oder dank der Gängelung durch das nationalsozialistische Regime – zum größten ausländischen Investor in Deutschland weiter.

Um weniger abhängig von den Fluktuationen in der Rohstoffzufuhr zu werden, verfolgten bereits die Vorgänger von Unilever eine vertikale Diversifizierungsstrategie, wobei sie selbst Ölmühlen, Ölraffinerien und Härtungsanlagen bauten oder bestehende Betriebe übernahmen. Allmählich beschäftigte man sich mit immer mehr Gliedern der Produktionskette, übrigens nicht nur in Deutschland. In den dreißiger Jahren wurde diese Diversifizierungsstrategie jedoch, aufgrund der Umstände gezwungenermaßen, bis *in extremum* durchgeführt, so dass Unilever am Vorabend des Zweiten Weltkriegs auf Gebieten aktiv war, die häufig weit entfernt vom ursprünglichen Geschäft lagen.

Bereits Jurgens und van den Bergh hatten ihre deutschen Unternehmen dezentral über deutsche Holdings gesteuert. Nach der Bildung von Unilever nahm die Selbstständigkeit des deutschen Managements stärker zu. Je spezifischer und extremer der Nationalismus und die Bedingungen in Deutschland wurden, desto mehr musste eine nationale, durch die lokalen Bedingungen bestimmte Firmenpolitik betrieben werden. Große Investitionsentscheidungen wurden allerdings bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkriegs in London getroffen. Die Dezentralisierungstendenz wurde durch den Krieg noch weiter verstärkt. Nach dem Krieg wurde die bereits weitreichend eingeführte dezentrale Struktur aus der Kriegszeit zum Organisationsprinzip erhoben, und das nationale Management erhielt weitgehende Befugnisse.

Ob das Unternehmen dabei erfolgreich gewesen ist oder nicht, hängt sehr stark von der Definition von Erfolg ab. Die jährlichen finanziellen Resultate sind im Rahmen dieses Artikels nicht untersucht worden. Wenn man jedoch das Wachstum und die Größe als Maß für den Erfolg nimmt, dann war Unilever in Deutschland als größter ausländischer Investor besonders erfolgreich, auch wenn dabei zu bedenken ist, dass es sich in den dreißiger Jahren oft um ein Wachstum wider Willen gehandelt hatte. Auch wenn man den Erfolg des Unternehmens an seinen langfristigen Überlebenschancen misst, war Unilever in Deutschland äußerst erfolgreich. Trotz aller Widerstände von Seiten verschiedener Staaten blieb das Unternehmen bestehen und entwickelte sich jedes Mal wieder zu einem bedeutenden Pfeiler der deutschen Wirtschaft.

## Verzeichnis der Autoren

**Hein A.M. Klemann** (1957) studierte Geschichte und Wirtschaftswissenschaft an der Freien Universität Amsterdam (VU) sowie Wirtschaftswissenschaft an der Universität Amsterdam. An der VU promovierte er 1990 mit einer Arbeit über den niederländischen Handel in den dreißiger Jahren, für die er 1990 von der Hollandische Maatschappij der Wetenschappen den Dirk-Jacobs-Veegens-Preis erhielt. Klemann war zwischen 1988 und 2004 an der Universität Utrecht sowie am Nederlands Instituut voor Oorlogsdocumentatie tätig. Seit 2005 ist er Professor für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte an der Erasmus Universität Rotterdam. Daneben war er 2007 wissenschaftlicher Fellow am Zentrum für Niederlande-Studien in Münster. Zu seinen Veröffentlichungen zählen u.a. Werke über die niederländische Wirtschaft im und während des Zweiten Weltkriegs und dessen Umfeld (*Nederland 1938–1948, economie en samenleving in jaren van oorlog een bezetting*, Amsterdam 2002) sowie über die wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen den Niederlanden und Deutschland.

**Friso Wielenga** (1956) studierte Geschichte an der Freien Universität Amsterdam und an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn. Von 1990 bis 1999 gehörte er als Universitätsdozent der Universität Utrecht an. Von 1992 bis 1997 verband er diese Funktion mit einer außerordentlichen Professur im Fach Deutschlandstudien an der Rijksuniversiteit Groningen sowie von 1997 bis 1999 mit einer außerordentlichen Professur für Neuere und Neueste deutsche Geschichte an der Universität Utrecht. Seit 1999 ist er Direktor des Zentrums für Niederlande-Studien an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Er veröffentlichte unter anderem *Vom Feind zum Partner. Die Niederlande und Deutschland seit 1945*, Münster 2000, und *Die Niederlande. Politik und politische Kultur im 20. Jahrhundert*, Münster 2008.

**Martijn Lak** (1977) studierte Journalistik an der Fachhochschule Utrecht und Geschichte an der Universität Utrecht. Dort schloss er sein Studium mit einer Arbeit über *Een zaak van primordiale betekenis. De economische en politieke betrekkingen tussen Nederland en Duitsland, 1945–1949* ab. Seit Oktober 2006 arbeitet er als Doktorand an der Erasmus Universität Rotterdam, wo er an einer Dissertation zum Thema *German-Dutch relations after the occupation: economic inevitability and political acceptance 1945–1957* arbeitet. Er schreibt unter anderem für die *Tijdschrift voor Geschiedenis* und veröffentlichte den Band *Geen boompje is meer heel. De slag om Overloon, september–oktober 1944*, Soesterberg 2007.

**Kees van Paridon** (1952) studierte Regionalökonomie an der Erasmus Universität Rotterdam. Ab 1979 war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fachbereich Wirtschaft der sozialwissenschaftlichen Fakultät dieser Universität tätig. Er pro-

movierte 1987 mit einer Arbeit über den Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum, Strukturveränderungen und Internationalisierung. 1987 und 1988 war er als Forscher am Centraal Planbureau tätig. Von 1989 bis 1999 war er Mitarbeiter beim Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (Wissenschaftsrat für die Regierungspolitik). Gleichzeitig hatte er an der Freien Universität Amsterdam von 1992 bis 2002 eine außerordentliche Professur für die Geschichte und Struktur der deutschen Wirtschaft nach 1945 und die deutsch-niederländischen Wirtschaftsbeziehungen inne. Seit 1999 ist er ordentlicher Professor an der sozialwissenschaftlichen Fakultät der Erasmus Universität Rotterdam.

**Ferry de Goey** (1959) studierte Gesellschaftsgeschichte an der Erasmus Universität Rotterdam. 1990 promovierte er mit einer Arbeit über die Expansion und Industrialisierung des Rotterdamer Hafens zwischen 1945 und 1975. Er arbeitet als Universitätsdozent für Geschichte an der Fakultät für historischen Kunstwissenschaften der Erasmus Universität Rotterdam. Er war Leiter des Projekts „Rotterdam-Antwerp, a century and a half of port competition in the Rhine, Scheldt and Meuse Delta“ und Forschungsdirektor des Programms „Entrepreneurs and institutions in a comparative perspective“ des N.W. Posthumus Instituts. De Goey veröffentlichte unter anderem (gemeinsam mit Hubert Bonin, (Hrsg.) *American companies in Europe (1890–1980). Strategy, Identity, Perception and Performance*, Genf 2008, sowie (gemeinsam mit Jacques van Gerwen), *Ondernemers in Nederland. Variatie in ondernemen in de twintigste eeuw*, Amsterdam 2008.

**Hugo van Driel** (1962) studierte Gesellschaftsgeschichte an der Erasmus Universität Rotterdam. Dort promovierte er 1990 und ist seitdem als Universitätsdozent für Unternehmensgeschichte an der Rotterdam School of Management der Erasmus Universität tätig. Er veröffentlichte verschiedene Bücher und Artikel über die (Rotterdamer) Hafengeschichte und war an der Zusammenstellung einer Online-Datenbank über die Güterströme im Rotterdamer Hafen zwischen 1880 und 1995 beteiligt. Neuere Publikationen von ihm über die Hafengeschichte sind *Path dependence in ports: the persistence of cooperative forms*, in: *Business History Review* 81 (2007), 681–708 (gemeinsam mit Greta Devos) und *Memory and learning: selecting users in the port of Rotterdam 1883–1900*, wird 2009 veröffentlicht in: *Business History* (gemeinsam mit Irma Bogenrieder).

**Jeroen Euwe** (1968) studierte Geschichte an der Universität Utrecht. Seit Oktober 2006 promoviert er an der Erasmus Universität Rotterdam über die wirtschaftlichen Bindungen zwischen den Niederlanden und Deutschland sowie deren Auswirkungen auf die wechselseitigen politischen Beziehungen zwischen 1918 und 1933. Seine Forschungsarbeit ist Bestandteil eines von seinem Doktorvater, Prof. Dr. Hein A.M. Klemann, initiierten Forschungsprojekts zu diesem Thema, das den

Zeitraum von 1870 bis 2000 abdeckt. Euwe veröffentlichte den Band *De Nederlandse Kunstmarkt, 1940–1945*, Amsterdam 2007.

**Ben Wubs** (1961) studierte Sozial- und Wirtschaftsgeschichte an der Universität Utrecht. Von 1988 bis 2000 war er im Schuldienst als Lehrer für Wirtschaft und Geschichte tätig. 2006 promovierte er an der Erasmus Universität Rotterdam. Von 2005 bis 2008 arbeitete er als Postdoc an der Universität Utrecht an einem Forschungsprojekt über Multinationals und das niederländische Business-System. Inzwischen befasst er sich als Fellow der Erasmus Universität mit der Erforschung der großen vier niederländischen Multinationals in Deutschland in der Zeit von 1890 bis 1960. Daneben ist er eng an dem NWO-Forschungsprojekt „Outport and Hinterland“ beteiligt, das die Beziehungen zwischen der Rotterdamer Wirtschaft und der Ruhr-Industrie untersucht. Kürzlich veröffentlichte er den Band *International Business and National War Interests. Unilever between Reich and Empire*, London/New York 2008.