

Frankfurt Report
Continuation of
Ownership of Some
I.G. Farben Selling
Companies.
Submitted by:
Cpl. John J. Purcell
Alexander Sachs
Frankfurt a/Main
June 25, 1945.

U. S. GROUP C. C.

FINANCE DIVISION

Preliminary Report:

Concealment of Ownership
of Some I. G. Farben Selling Companies.

Submitted by:

Cpl. John J. Purcell

Alexander Sacks

Frankfurt a/Main. June 25, 1945.

1318

I.G. Farben's selling companies abroad were an instrumentality for the control of the world's chemical and dyestuff market. To avoid taxation these agencies were "tarned" or camouflaged, in peace-time as apparently native companies of the countries in which they operated. With the outbreak of war, this camouflaged ownership or control was used to impede and prevent action against these companies by the Allied Governments. I.G. Farben successfully conspired to supply its customers throughout the world for the duration of the war in spite of the blockade and blacklist by means of dummy firms and cover addresses. The company and its foreign agencies maintained a secret fund for the purpose of bribing officials of other countries in order to secure special favors. They maintained confidential intelligence agents and contact men in every Allied and occupied country, and worked in close cooperation with the Ausland-Organisation of the Nazi Party.

"The maintenance of our selling organizations, if possible, during war-time, is of greatest importance. In view of the fight which may surely be expected after the war for the distribution of world markets with the chemical producers of other economic areas...a post-war financial compensation would not suffice to make good the losses which will certainly occur if the aforementioned selling organizations and factories should, even temporarily, fall into foreign hands; for it must be considered that there is in them a large amount of technical and commercial know-how and valuable stocks."

Recognizing its need of a world market as an outlet for the output of its huge productive capacity, over 50% of its production goes into export trade, I.G. Farben sought and secured the approval of the Reichswirtschaftsministerium (R.W.M.) and the Auslands-Organisation of the N.S.D.A.P. in the years immediately preceding and following the outbreak of World War II, to camouflage and conceal its ties to its wholly-controlled selling companies throughout the world. In September 1940 I.G. Farben representatives conferred with representatives of the R.W.M. and the A.O. of the N.S.D.A.P. to secure their consent to the "Tarnung", by devious methods, of its wholly-owned Latin-American subsidiaries.

In seeking this approval, I.G. Farben addressed a report to the R.W.M. in which it cited the unfortunate consequences to the German chemical and dyestuff industry during World War I occasioned by its failure to "tarn" its foreign producing and selling companies.

It contrasted this expensive mistake with concrete examples of the "Tarnung" technique which it had successfully employed, after its creation in 1925, to confuse the British, Canadian, French, Australian, Indian, and other governmental authorities, thereby preventing these governments from treating I.G. Farben's subsidiaries as German-owned.

"Before the first World War there were in various countries selling organizations of the predecessors of I.G. which were mostly established under the same firm name as the parent firm but, in any case, quite openly as agencies of the German chemical industry. The result was that all of the selling organizations and the existing producing plants were immediately seized by the enemy countries. Insofar as these firms were not wound up by the Alien Property Custodian, they were sold by him to our competitors in the country, concerned and the documents found in our agencies gave a valuable help to the erection of the chemical industry in the enemy countries which was started during and continued after the war. The company's lack of any organization in the time after World War I made the exploitation of our business very difficult because there is no business branch as the Chemical Branch for which it is so important to have a commercially and technically good working organization which is in permanent touch with the customers as in the chemical field, especially the demands of the consumer industry which are permanently changing. Furthermore, good and carefully given technical advice in the application of our products is of decisive importance for the development of our business. We even dare say that in certain fields the progress we have made against the competing industries of other countries is not only based upon the superior quality of our products but essentially upon a well-founded and best trained selling organization and technical service."

In 1925 , I.G. Farben decided to establish selling companies throughout the world in order to recapture the position in the world market which had been held by its predecessor German firms. In this attempt it had to overcome certain obstacles which foreign governments had placed in the way of the German export trade.

"The development in the years after the war in practically all parts of the world came to making use of the tax legislation as a protection of domestic industry and as a fighting instrument against the exports of foreign industries, especially of the German industry. For this reason the various countries have assessed existing domestic establishments of foreign countries or what they believe to be such establishments. We therefore came to the decision to "tarn" these establishments as being totally independent from Germany. By the use of these "tarned" establishments the result that the tax authorities of the countries have not assessed our production or trade profits resulting from the sale of our products but have only a low profit shown by our selling agents. Only this small profit was assessed. We succeeded in avoiding paying taxes so that an increasingly higher value of our export could be transferred to Germany."

While engaged in "Tarnung" for the promotion of its own export trade, I.G. Farben was also helping the German Reich build abroad large foreign exchange accounts which would aid the Nazi Government in its preparations for armed aggression.

"Such measures (tarnung), which by the way, are exercised by other German and foreign firms exporting to the countries concerned, have also proved to be very useful in the emergency of the Reich regarding foreign currency in these last years. The surplus of foreign currency named and by being so badly needed by the German national economy amounts to many millions of Marks per year. In this connection we refer to the fact that the saving of foreign taxes was for us not only a question of higher or lower profits but the absolute condition to be able to compete against the foreign national or other competitors which, with regard to taxes, were often better placed than ourselves."

In anticipation of World War II I.G. Farben actively undertook measures to perfect the "tarnung" of its selling companies abroad in order to delay and circumvent any possible action against these companies by foreign governments.

"Only in these last years, since about 1937, when the danger of a new war came into sight, we endeavored to improve the "tarnung" measures in the countries endangered in such a way that they possibly keep in case of war also so that at least immediate seizure was avoided. The prolongation of such seizure for some months meant to us, as will be shown in detail, a considerable profit. According to our experience the "tarnung" measures have the best results and were even better than expected. As an example we beg to report on the following cases of the Dyestuffs Department which has the biggest selling organization abroad."

By way of illustrating the effectiveness of its "tarnung" technique I.G. Farben informed the R.W.M. of its success in camouflaging its ownership of I.G. Dyestuffs, Ltd., of Manchester, England. In the summer of 1939 I.G. Farben shipped a large consignment of dyestuffs to England valued at 10 Million marks after obtaining large credits from two British banks, Hambros and Kleinwort. It was thereby able to avoid large losses at the outbreak of the war and the cessation of direct communication between England and Germany. As a result I.G. Farben's English dummy had a 6 to 7 months supply of dyestuffs at the start of the war and was able to look to other sources of supply.

Despite the war I.G. Farben secured information regarding the operations of its subsidiary, whose English officials continued to serve the interests of an enemy company.

"According to confidential reports received from Ireland and the United States the leading men of I.G. Dyestuffs in spite of the war loyally attended to our interests. It is an amazing merit of our camouflage measures that I.G. Dyestuffs has not yet gotten a controller. It may, therefore, be supposed that the stocks in the hands of our agents have not fallen into the hands of our British rivals which surely would have been the case if the firm had not been camouflaged. In January 1940 we learned that the leading directors of I.G. Dyestuffs had decided to wind up the affairs of the company in order to start up again under the same firm name but on a smaller scale. Part of the staff which was most important to us will be part of the newly founded company, and they will keep in touch with our customers if they are able to get dyestuffs from anywhere. They thought it, therefore, not in our interest to consume the surplus resulting from the sale of our stocks by the maintenance of a large organization.

Therefore, on March 28, 1940, the voluntary liquidation of the old firm was decided upon. It may be said that such a development, from the angle of national economy may be considered more favorable than that which took place in World War (I) and would have been expected in 1939 if there had been no camouflage."

Heinrich Kohler, Director of I.G. Farben in charge of sales to the U.S. and England, has stated that written information concerning I.G. Dyestuffs, Manchester, came to him from Mr. George of I.G. Dyestuffs Ltd., Manchester, England, in spring 1940, via three channels.

1. Richard Metz, (son of Herman A. Metz, one of the founders of American I.G. Chemical Corp.) an American citizen, now, according to Kohler, in the U.S. Army. Metz was in England Sept. 1939 and traveled to Arnhem, Holland, where he met Kohler in May, 1940. He was an employee of the Haverlo Trading Co. Rotterdam, with which I.G. Farben has, for many years had close ties.
2. Ludwig Brehm, a native German, nationalized Hollander, a representative of I.G. Farben's wholly-owned Dutch subsidiary, Chemisch.
3. John Mc Quade, presumably an Irish national, Dublin agent of I.G. Farben, and former chief of the Belfast Branch of I.G. Dyestuffs Ltd., Manchester.

Kohler said that the information came in the form of letters and memoranda. He could not recall where these are located, nor they were transmitted (in the case of Brehm and Mc Quade) nor the approximate date when the last communications were received.

In February 1940 Messrs. George and Taylor (British) met with Herr Kohler, at the Hotel Columbia in Genoa, Italy, where the two men gave Herr Dr. Kohler "exact information as to the status and repayment of I.G. Dyestuffs' bank credits taken up in the interest of I.G. Farben, in order to make immediate payment for all goods shipped and sold to I.G. Dyestuffs before the war." Kohler while admitting that he was present at the same hotel with George and Taylor and saw them repeatedly states, however, that the business conversations, with the British were conducted through the intermediation of Ernst K. Halbach who came to Italy for that purpose at the request of von Schnitzler.

I.G. Farben cited the case of its Canadian dummy, Consolidated Dyestuffs Corporation, Ltd., which it had founded in 1926, as a further example of successful camouflaging. In the absence of any Canadian duty on the import of dyestuffs, much importance was attached by I.G. Farben to the use of that country as a channel for the avoidance of U.S. Tariff provisions. In 1934, the rigorous enforcement of the Anti-Dumping Act, and the Tariff Act of 1930, as well as the conclusion of a Consular Treaty between the U.S.A. and Germany, giving powers of examination to U.S. Treasury Agents, prompted I.G. Farben to "tarn" Consolidated Dyestuffs Corp., a process which was completed in 1936. The successful result of the "tarnung" of Consolidated Dyestuffs Corp. was described to the R.V.M. by I.G. Farben.

"At the outbreak of the war Consolidated Dyestuffs Corp. had stocks for about 7 months. In contrast to Great Britain we would like to grant that in Canada our agency would succeed in purchasing and reselling dyestuffs, particularly those of American manufacture. Our first thought was of dyestuffs manufactured by our friends the General Aniline and Film Corp. and also the products of other American dyestuffs producers. Because of the Canadian measures it was not expected that Consolidated Dyestuffs would be confiscated but would merely be placed under a controller, and for that reason we acted as shareholders from the beginning. However, the aforementioned controller has not prejudiced the selling business of Consolidated Dyestuffs. By reason of the camouflage of our selling company we therefore attained first our aim regarding taxes, and, secondly, the maintenance of our selling organization which is so extremely important for the reconstruction of our business."

In 1936 I.G. Farben created a camouflaged selling company in Australia, Dychem Trading Company, Ltd., which at the outbreak of war in 1939 had a 3 to 4 years stock on hand with which to maintain its business. It kept in touch with its customers and was, as an ostensibly Australian Company, able to procure dyestuffs of American origin.

"So far as we (I.G. Farben) know the Alien Property Custodian to the present time has not appointed a controller so that Dychem has been able to continue its business without any impediment. The shares held by Dr. Reitmeyer (a German national) were seized, but since he held only a minor participation such measure was of no importance to the company itself. By reason of our camouflage in Australia we therefore attained first, our aim regarding taxes, and, secondly, we maintained our selling organization."

The British Indian subsidiary of I.G. Farben, Chemdyes, Ltd., Bombay was organized in 1938 with the approval of the A.O. of N.S.D.A.P. to supersede the Haverø Trading Co. of Rotterdam. The latter company had, since 1922, acted as the sole importer of I.G. Farben goods in a successful scheme whereby I.G. Farben avoided the heavy taxation which would have been imposed upon such imports had they been taken by an I.G. subsidiary. Although placed under Indian control and closed in September 1939, I.G. Farben nominees in India convinced the native authorities that Chemdyes, Ltd. was an independent company. The nominees were granted permission to reopen and were given a general trading license. Hambros Bank of London, with which I.G. Farben has engaged in numerous financial transactions for many years, extended a £50 thousand pound credit to Chemdyes, Ltd., before the outbreak of hostilities in 1939, against a purchase of goods which had been shipped by I.G. Farben to Chemdyes, Ltd. The same credit balance was remitted to I.G. Farben in Germany. Chemdyes, Ltd. subsequently repaid the credit due on its own behalf and on behalf of I.G. Farben with the proceeds derived from the sale of the goods.

When in January, 1940, the Imperial Chemical Industries, Ltd. (I.C.I.) attempted to secure permission of the British-Indian Government to purchase the capital stock of Chemdyes, Ltd.,

"The Government replied that they would not ascertain the dependence of Chemdyes on Germany. The director of I.C.I. thereupon travelled to London where he induced his company to make favorable offers to the Dutch shareholders formally holding our (I.G. Farben's) shares, to purchase their shares. The purchase money was to be paid in New York in U.S.A. dollars. We (I.G. Farben) of course asked the neutral trustees to refuse such offers."

When Holland was occupied by German troops in May 1940 the British declared Chemdyes, Ltd. an enemy firm on the ground that all companies and persons resident in occupied countries were to be considered enemies. According to I.G. Farben in its report to the R.W.M.:

"This is a great advantage because the British Indian authorities, in case of a sale of Chemdyes to I.C.I. will have to regard the relations between Great Britain and Holland which latter is to be regarded as an Allied Country".

According to the former chief of the Legal Division the Dyestuffs Department of I.G. Farben the "tarnung" was so successful that the British have never been able to establish the real connection between I.G. Farben and Chemdyes, Ltd.

Another example of effective "tarnung" by I.G. Farben of its foreign selling agencies is the Societe Pour Importations de Produits Chimiques (SOPI), Paris, which was created by I.G. Farben in 1925. The partners in this company are:

M. Loncle, Paris, an attorney, French Citizen;
M. Pockenberghé, Paris, a chartered accountant,
French citizen;
Dr. Passarge, formerly of Paris and now of Berlin,
an employee of I.G. Farben, A German
citizen who has been masquerading as
a Brazilian national.

Sturznegger et Cie., a private Swiss banking affiliate of I.G. Farben have been the holders of options, by agreement with the three partners, whereby the bank has the right to acquire the shares of any or all the partners at a nominal value. At the outbreak of hostilities in 1939 Dr. Passarge's shares in the company was seized and placed under French Government control. M. Loncle attempted to secure the annulment of the seizure. The German victory in France in 1940 halted the proceeding, and the German authorities cancelled the seizure.

I. G. Farben gave a succinct statement of its success to the R.W.M.:

..... "Sopi, as an ostensibly independent French company shortly before the outbreak of war succeeded in getting a loan of 2 1/2 million RM against pledging the products in various stocks and agreeing to transfer such value to us, (I.G. Farben) If it had not been a German subsidiary company in Paris, Sopi would never have gotten such credit.

Sequestration of Sopi never took place during the war. The shares of one shareholder were seized without prejudice to the business of the company. By camouflaging we therefore avoided the sale of stock, at a loss, immediate sequestration, and the loss of our expert staff as well as the destruction of all our documents. These documents were collected over a long period of years and contained material of special importance in the field of chemistry. Thus we were able to comply with the request of the Reichsamt für Wirtschaftsausbau (Office of the Reich for the Promotion of Economy) to reopen immediately the business of Sopi to the fullest extent with the help of the stocks existing in France."

I.G. Farben pointed out that it was not aiding the war effort of enemy countries by maintaining its camouflaged subsidiaries therein:

"We beg to report that the continuation of the selling business by our companies in enemy countries was done because the products were not of military importance."

Of special concern to I.G. Farben were its Latin American selling agencies through which it maintained a strong hold upon the considerable markets of Central and South America. In 1925 I.G. Farben established its selling companies in Mexico, Brazil, Chile, Peru, Colombia and Argentina. In each of these countries, German directors and employees of I.G. Farben acted as formal shareholders together with nationals of the respective countries, who, by reason of close business and family ties could be regarded as safely within the I.G. Farben orbit of control. This control was, in all cases implemented by loan, dividend guarantee, and stock option agreements. With the consent of the M.W.M. and the A.O. of the N.S.D.A.F., I.G. Farben appointed its dummy stockholders and extended a loan, through one of its numerous financial affiliates, generally Greutert et Cie., by means of which the dummy stockholder was able to pay for his purchase of stock in the company. The dummy purchaser was required to pay interest on the loan. To offset this payment, a dividend on the stock, equal in sum to the amount of interest on the loan, was guaranteed each year. The dummy stock holder and the company further agreed that either could require the other to buy or sell the stock at any time at face value.

10

This arrangement enabled I.G. Farben to maintain an altogether uninterrupted and unqualified control of its selling companies in Latin America.

Until shortly after the outbreak of hostilities in 1939 an American citizen Dietrich August Schmitz, brother of Geheimrat Herman Schmitz, was an important stockholder in each of the Latin American companies of I.G. Farben. Dietrich A. Schmitz held the following percentage of the total capital stock in each of the I.G. Farben companies in the countries indicated below, and German nationals resident in those countries held the other percentages indicated.

	<u>D.A. Schmitz</u>	<u>German Nationals</u>
Brazil	30%	70%
Argentina	20%	14%
Chile	55%	45%
Mexico	51%	26%
Peru	40%	20%
Colombia	50%	50%

In the case of Argentina, Mexico, and Peru, virtually all of the remaining stockholdings were in the hands of nationals of the respective countries who were of German Origin.

Dietrich A. Schmitz had acquired his stockholdings from the I.G. Farben directors and employees in the Latin American subsidiaries of I.G. Farben in 1936, 1937, and 1938 after the R.W.M. had approved his acting as nominee. According to I.G. Farben's report to the R.W.M. (September 26, 1940):

"Herr D.A. Schmitz, New York, acting as trustee, has, with the consent given by you, been a shareholder until now in all these companies."

In order

"To improve the 'tarnung' of our (I.G. Farben's) selling companies in Latin America, which until now was done mainly for tax reasons, and also with regard to the risk that one or the other of the Latin American countries would enter the war in the event of U.S.A. entry"

I.G. Farben expressed its desire

"to give the majority of the shares finally to persons who are citizens of the country concerned."

Instead of using direct agreements with these nationals, I.G. Farben drafted a pool arrangement whereby a holder of stock was forbidden to sell his share or interest in any of the I.G. Farben subsidiaries without first offering to sell it to the other stock holders. A Dr. Auer of Switzerland, a close associate of Hans Sturzenegger, was named by I.G. Farben to act as its trustee in dealing with the pool shareholders. I. G. Farben assured the R.W.M., however, that:

"Regardless of these formal measures the shares in question will continue to be our unlimited property."

The pool agreement, unlike the option, loan and dividend guarantee agreement, was intended as a non-secret arrangement which the participating stockholders would be able to show to their governmental authorities in the event any of their respective governments entered the war against Germany. It was hoped that the I.G. Farben nominees would thereby

"be able to deny the existence of any direct agreements with us (I.G. Farben) while the shareholders will always feel as our trustees. With our 'tarnung' measures our decisive influence on the business of the companies and the management of their personnel remains unchanged."

The pool agreement actually came into operation only in Peru, while the shares in the other Latin-American countries continued to be held by the nationals of their respective countries in behalf of I.G. Farben. Tarnung of its Latin American subsidiaries enabled I.G. Farben to secure deliveries from the United States.

12

"For our present as well as for our future business the supply of goods during war time for our Latin-American agencies is of fundamental importance. In the beginning of hostilities our agencies had rather large stocks, and even in war time it was possible in one or another case to make deliveries from Germany to Latin America. Today such ways may still be travelled. However, in one or another product the agencies have become short and in the course of time more and more goods will be lacking. A considerable part of the products which can no more be shipped from Germany can be gotten from the U.S.A., primarily from our business friends and insofar as these are not able to deliver, from other U.S.A. firms. When our agencies have the first time tried to buy in the United States those products which can be

longer be shipped by us some American firms had doubts whether they could make deliveries to black-listed firms. Only by drawing their attention to the fact that solely national firms of the Latin American countries in question were involved could these doubts be overcome, and at present the deliveries from the United States are made on the desired scale."

With the consent of the R.W.M. the I.G. Farben subsidiaries in Latin America were able in the years before the war to acquire, despite the competition of Du Pont, large participations in Latin-American chemical enterprises which became producers of considerable supplies for these subsidiaries. These acquisitions proved

"their importance for our firm (I.G. Farben) and the German influence (which), we hope will greatly increase after the war".

As a result of negotiations with the R.W.M. and the A.O. of the N.S.D.A.P approval was secured by I.G. Farben for the replacement of its direct agreements with the stockholders in its Latin-American subsidiaries by a pool agreement; and approval was further secured to transfer "to other hands" the large stock interest in the subsidiaries held in I.G. Farben's behalf by Dietrich A. Schmitz.

Behind the scenes preparations to determine the course of business of I.G. Farben's Latin-American subsidiaries for the duration of the war which preceded I.G.'s negotiations with the Reichwirtschaftsministerium and the A.O. of the N.S.D.A.P., occurred in Basle, Switzerland, and Florence and Milan, Italy between February 21 and March 6, 1940. Occupying a central place in these meetings was Alfredo Moll. Moll, a native of Argentina, an employee of I.G. Farben and its predecessor companies since 1922, is the son of Carl Moll, the Argentine agent of the Badische Anilin u. Sodafabrik, one of the founders of I.G. Farben.

Moll arrived in Genoa, by pre-arranged plan, on February 20, 1940 after personally visiting the leading I.G. nominees in Buenos Aires, Rio de Janeiro, Chile, Peru, Ecuador, Columbia, Guatemala, and Mexico. In preparation for the conferences in Italy and Switzerland with the leading I.G. directors concerned, Moll travelled to New York City, where he talked with Messrs. Halbach, Hutz, Ivendson, Niesser, D.A. Schmitz, Duhsberg, Mullali, Pfluger and von Meister.

13

While conferring with these gentlemen, important officials of Du Pont who had heard of Moll's arrival in New York City, attempted to see Moll in regard to certain joint business in the Argentine in which Dupont and I.G. Farben were interested. Moll declined to speak with the Dupont representatives without first having been instructed to do so by I.G. officials.

Present at these meetings with Moll in Italy & Switzerland were:

Hugh Williamson	U. S. A.
Detrich A. Schmitz	U. S. A.
Walter Duisberg	U. S. A.
Kommernziehrat	
Otto Waibel	Germany
Dir. Overhoff	Germany
Herr Langensiepen	Germany
Dr. Weiss	Germany
Herr Walloth	Germany
Dr. Kupper	Germany

All the participants, according to Dr. Kupper, regarded the meetings as extremely secret in character. Moll reviewed the political situation in the various Latin-American countries with particular reference to the extent of British influence, the likelihood and effect of U.S. entry into the war, and, in such event, the steps to be taken to safeguard I.G. Farben's interests abroad, especially its Latin-American market.

Moll reviewed the development of I.G.'s producing establishments in Latin-America and reported on the supply of chemical and dyes available in Latin-America. The "exact picture of the present state of our stocks (could) be given only in some weeks as Herr Moll hesitated bringing with him from New York all the documents given to him by the agencies. These documents will follow by air-mail."

Moll reported that there was no "real shortage of dyestuffs---in any of the Latin-American countries", and that "our agencies, with cleverness and partly by difficult discussions with the authorities, price-commissioners etc. had met with great success (in) that the increase of prices in the larger Latin-American countries averages about 25-30% above the pre-war prices."

In carrying out these successful discussions, Moll reported on the "palm money" (purchase of types of official and unofficial favours) situation. For example, in Brazil, Argentina, Uruguay, Columbia and Mexico there was a decrease in the amount of "palm money" needed. In Peru it was "only a little reduced", and in Chile it was described as "still important". In turn, Moll was instructed by the conferees "to promote individuality, the improvement of the price level and of conditions of payment but to avoid general measures."

The conferees "emphasized our plans formulated quite some time ago to change the organization....after the war, in Bolivia, Ecuador, Cuba and Central America, where they had been using independant sales agents because these had been of "the least help in our price increase actions and in stockholdings." The conferees criticized "our agencies...in the dyestuffs field" with having "been overcareful with the handling of prices" and in not quickly enough accepting the offers of sale made by suppliers other than I.G. Farben because they regarded the price as too high. Moll was told that "while such attitude was highly appreciated by us, the fundamental principle should be to remain in touch with the customers as long as possible and to continue doing business".

The conferees conducted part of their discussions in Basle "with men of I.G. Chemie", at which Dietrich A. Schmitz, Hugh Williamson, and Walter Duisberg were likewise present, and discussed the rather superficial character of the Tarnung of the Latin-American companies. Schmitz, Duisberg, and Williamson felt that Schmitz's shareholdings made rather obvious the link with I.G. Farben, and that this might reach unfavorably on the operations of American and Latin-American I.G. Companies. The German representatives suggested Duisberg's name as a shareholder in Schmitz's place, but the Americans felt that the association of his name (Dr. Carl Duisberg, father of Dr. Walter Duisberg, was one of the founders of I.G. Farben) was hardly an adequate substitute.

"The idea to let Dr. Duisberg act in his (D.A. Schmitz's) place as shareholder was dropped in view of the difficulties arising out of his name".

All parties agreed that the existing subsidiaries in Latin-America were to remain as such, and that D.A. Schmitz could no longer remain a shareholder,

and that the shares so released would be distributed in Latin-America to Latin American shareholders.

To avoid the appearance of a direct tie to I.G. Farben, it was decided by the conferees that

"The shareholders in question make an agreement between each other and with the company concerned, by which they are obliged not to sell the shares of their company to foreign hands. To this end they will find a neutral trustee in Switzerland who will be the person entitled to the option and selling rights.

Should a trustee not be found one had to be content with pool agreements between the shareholders."

The conferees further decided to whom the shares should be distributed, and so informed Herr Moll. The plan for each selling company of I.G. Farben was set forth in writing, and arrangements were made for "the documents necessary for the whole transaction to be drafted in Frankfurt/M".

BRAZIL Instead of Schmitz, Salgado, procurist of Allianca, a Brazilian national. Rs.300,000 by loan.
Marquardt asked to pay the balance of his shares not yet paid with his own means. Herr Marquardt is applying for Brazilian citizenship.

ARGENTINA Sale of the shares of Sprung to Moll.
Sale of the shares of Schmitz to attorney Dr. Linck or his partner Rosmann, both Argentine citizens by birth. Sale of his shares of Dr. Wernicke to attorney Mario Williams, if possible financing of the shares of Williams, Linck resp. Hermann with their own means.
Members of the board:
President Linck instead of Wernicke
Second man: Williams

CHILE Sale of Schmitz to Schutz of Puente Alto and to Werckmeister, both Chile citizens by birth, if possible with own means. At the same time reducing of the shares of Marquardt to Chile \$80,000

PERU Sale of the shares of Dr. Bank to Conroy.
Sale of the shares of Schmitz to attorney Lanata.
Members of the board in addition to Cornejo, as second man Lanata.

All shares to be paid for with their own means.

16

This page was missing at the time of scanning.

The best copy available was digitized.

Cable Correspondence.

Cable correspondence in the same manner as hitherto. Cables to Chile should in avoiding North American lines be sent from Argentina with national lines to Chile. Especially confidential telegrams for Buenos Aires to and from Montevideo only when no clear text is required.

Herr Moll after his arrival in New York will have a telegram address registered. This can only be used for open and urgent matters. Secret matters will be wired to and from Mexico in the usual way. Herr Fischer will forward these by airmail to New York, eventually arranging special code between Moll and himself. There is no censorship between the United States and Mexico."

"The correspondence with neutral suppliers therefore had to be had with the customer placing orders and had always to begin with stating that Germany goods are no more in the market and that therefore, offers in competitive products at market prices are requested.

The same of course cannot be demanded from the customers if camouflaged I.G. goods are in question. Therefore such deliveries in-so-far-as still possible (Japan) to cover addresses as e.g. Ciarlo in Buenos Aires. But in future these addresses will only be used if no direct connection with our agencies appears.

In every case in which purchase of goods is done by way of customers, we shall be informed in due time about the name of the customer, so that we have a control and at least can, if necessary, explain to the European suppliers. "

The cover addresses in Argentina, Uruguay, Mexico, Chile, and Ecuador were named and described.

Cover addresses

Argentina:

Ciarlo is the partner of the customs representative of Anilinas Alemanas. The firm was registered, but did not transact any business. C. indorses the shipping papers of incoming merchandise, the custom formalities were taken care of by Anilinas.

Antonio Gomez is the office boy but he does not have a key to the Post Office box.

Uruguay The following postal addresses may be used for communications with Uruguay, but also for Argentina.

Jaun Medriquez
P.O. 823, Montevideo, but do not send "registered"
For communications of a top secret nature.

Antonio Benfiglie
Post Box 547, Montevideo, incl. registered enveys.
Both men are reliable friends of Herr Ringeltanke.

Mexico

Alfonso Aguilar Unknown to Herr Moll
Benjamin Carrera Brother-in-law of Mr. Schumacher.
Representations and agency.
Joaquin Romana Unknown to Herr Moll

Chile

Erasmo Aranda Warehouse workman

Ecuador

Fernando Maulme Frau Maulme is a cousin of Kruger.
Automobile-Repair-Shop

Cover-address/Correspondence via Japan
Herr Moll has been informed
Production schedule of the neutral suppliers
Was given to Herr Moll
Shipping Program via Russia/Japan
Was given to Herr Moll

Code-traffic

Frictions have come up in Argentina and it is not improbable that Leverkusen will come back to the matter. Herr Roman gave the key to Herr Sprung, since Leverkusen does not use our system. But Le. frequently uses the Madrid code which Roman does not possess, so that Roman keeps on demanding the Madrid code from Anillinas, which they, however do not release.

New telegraphic addresses.
Patwalt

Dr. Walter Duisberg
New York

78

The delivery of goods was a subject of prolonged discussions between Moll, Williamson, Schmitz, Duisberg, Waibel, and Kupper. The Americans spoke in terms of evading the expected U.S.A. control of shipments to German-controlled subsidiaries. Duisberg particularly, was outspoken in offering suggestions, according to Dr. Kupper.

Delivery of Goods.

After discussions it was agreed that a delivery of goods to a neutral firm in any manner camouflaged addresses will not be permanently possible, such addresses not to be found in smaller countries. Therefore in the future, purchase of neutral goods will be by trustworthy customers directly, who will keep a part of the goods so purchased for themselves, but sell the greater part to our agency. As for this mode of procedure, Herr Schmitz as well as Dr. Duisberg have no objections to shipments from U.S.A. In such a way there is the smallest possible risk for the neutral supplier. According to the opinion of Herr Moll practically in all Latin-American countries customers will be found for such transactions. There may also be the possibility of indirect influence on firms in the Latin-American countries.

Moll expressed his opinion that "practically in all Latin-American countries customers will be found for such transactions" and that "there may also be the possibility of indirect influence on firms in the Latin-American countries already working in the field in question, especially for the chemical business. Two examples were cited. Ferloni & Montez, Buenos Aires, in which, according to Moll, "a decisive influence could easily be secured by our outstanding claims" and Meridional, Rio de Janeiro, owned by former employees of Max Hamers, a trusted agent of I.G. Farben with whom it has a number of joint business ventures.

Various Swiss, Italian, Dutch, Japanese and other sources of supply were agreed upon, including the U.S.A. "without any doubt, the most important source of supply."

U.S.A. According to the present situation, primarily Fezandi and Sperrle would act as deliverers which would get the goods from General Aniline Works and General Dyestuffs Corp. and in consent with Herr Halbach and Herr Moll will also purchase from traders and from the rest of U.S.A. producers. Fezandi and Sperrle (New York) will deliver all of the goods to South America under neutral trade marks, that is to say, not under I.G. trade marks as Indathwen Igepon, etc., the agencies are selling all the non I.G. goods under their own firm name. In such a manner there will be no danger for our trade marks. In this connection the standpoint of Herr Otto is of interest. He refuses to have Anseo goods shipped to Latin-American, because he fears that this would be detrimental to the Agfa Trade Mark. In all cases Herr Moll will endeavor to buy cif. and to insure the goods in the United States because, by being North American property the shipments will travel more safely.

We know from experience, however, that this will entail financial difficulties, because not only the G.D.C. for instance, would be unable to finance such transactions out of its own funds, but because other purveyors, too, would refuse delivery to unknown customers at conditions other than advanced payment. We shall discuss this question with Zefi, Berlin (Herr Rong) in order to secure, if possible, a revolving credit from one of the North American bankers for deliveries to South America.

To help maintain contact with the customers of I.G.'s subsidiaries in Latin American countries it was agreed that goods from non-I.G. sources hitherto supplied by these subsidiaries in Latin America could be purchased for this purpose by these independent agents, and that U.S.A. dollar loans would be made available to help such sales in Ecuador, Bolivia, Guatemala, El Salvador and Cuba. However "before the loans to the independent agents in each case will be given, Herr Moll will inform us by cable so that the necessary applications can be made in Berlin".

Moll gave the conferees detailed reports concerning other business interests of I.G. Farben in Latin America, particularly in Brazil, Argentina, Uruguay, Chile and Peru, as well as a report on the "S-account" (cash) Argentina. In respect of the latter, Moll stated that there was "no danger in reporting the bookkeeping details".

The "S-Kasse" was a secret fund made available only to the key people in I.G. Farben and its subsidiaries and provided cash for special expenses." According to Dr. Kupper

20
"Such "S-Kassen" were not kept in the books of the selling companies concerned. Certain amounts in cash were in the hands of a manager of the company concerned or invested by him in saving-bank books or were kept as credit balances with certain banks in the name of the manager concerned so that he was able to dispose of such amount without making entries into the books of the selling company. In such a way it was arranged that the cash at hand could be used without the payments concerned being shown to the authorities of the country in question. In general the managers of the selling companies were authorized to dispose of the means of said cash following general rules given by I.G. for following purposes:

1. As palm-oil (bribing money for employees, particularly head-dyers of our customers, for high or low officials of the country concerned (particularly in Roumania) tax officials, customs officers etc.
2. For paying pensions or additional salaries to the managers and higher employees of the selling companies. (For tax reasons the total amount of the salaries actually paid was not to be shown in the books of the selling company. For reasons of camouflage it was not to be shown that the manager or other persons in question was not only employee of the selling company but of I.G. also.)
3. Payments which according to Clearing Treaties made between Germany and the country concerned were not admitted to the clearing. (e.g. pensions or non-competition compensations were admitted up to a certain amount only.)
4. Contributions to German institutions (German schools, winter relief, German museum in Brasov (Roumania) for instance. If payments to the A.O. actually were made, I don't know. If they were they must have been made from the "Sespekassen" also.
5. Other special purposes according to individual instructions given by I.G. in Frankfurt, Leverkusen, Zentralfinanzverwaltung etc.

All these payments were made according to a general approval given by the Ministry of Economy in Berlin as laid down in a special decision which generally was called the Wu-Beschheid (Wu-decision) "Wu" were the initials of the high official of the Ministry of Economy who originally at first gave the general approval.

The institution of the Sespekassen is well known by all leading men of the sales depts. of I.G.

The expenses out of such "Sespekassen" were in total sums regularly booked by the various bookkeeping depts of I.G., e.g. for selling companies resorting from Frankfurt by the Special Buchhaltung in Frankfurt.

Details of the payments were laid down in special notes, though I don't know if each individual payment was noted down. The total sums of the accounts in question had in the same manner as for all expenses in foreign currency to be settled with the Devisenstelle (office for foreign exchange).

It was mostly very difficult to supply the "Gespekassen" with the necessary means. Several systems were applied. For example: Bank notes of the currency concerned were taken along by diplomatic couriers of the German Foreign Office. Dividends or surplus dividends to be refunded by I.G. by the persons acting as our trustee shareholders were paid into the "Gespekassen". Even the salaries paid to the managers of the selling company by said company were in some cases formally increased and the managers in question had to pay the surplus into the "Gespekassen". Occasionally a part of the proceeds of sale was not booked and remitted to the Gespekasse. At the time when I.G. could still dispose of free currencies the necessary amounts were remitted by foreign banks (e.g. Bankhaus Greditert) to the managers of the selling companies concerned."

The operations of the I.G. Farben network of selling agencies in Latin-America and elsewhere have been intimately tied to the parent company through "vertrauensmänner" (confidential agents) who acted as economic intelligence agents while performing their business duties in the respective countries to which they were assigned by the top leadership of I.G. in Frankfurt and Berlin. Performing a dual role, they acted as sales managers of the I.G. foreign organization to which they were assigned, and reported directly to the highest financial body in I.G. Farben, the Zentralfinanzverwaltung in Berlin. Data of an important political, economic, and scientific character was transmitted regularly by these "vertrauensmänner".

Working with the "vertrauensmänner" were the "verbindungsleute" (men of connections) whose function it has been to maintain close contacts "constantly with all German, foreign, and national authorities, semi-official and private economic offices and especially with the managers of the great competing enterprises and the bankers in the country concerned." These "men of connections" and their assistants were specially trained in Berlin for their positions. Part of their duties consisted in "Current Reporting" every month on the following fields in the countries in which they operated:

- 22
- I. Politics
 - II. Political and financial economy
 - III. Private Economy

The "verkaufsleute" and "verbindungsleute" were instrumentalities for spreading German political and economic interests abroad. As the largest German exporter, I.G. Farben was able to render invaluable services to its government and to the Nazi Party in Latin-America. I.G. Farben's estimate of the value of these activities has been expressed by Max Ilgner in the report of his Latin American trip in 1936:

I.G. with its world wide organization has experience which the government cannot possibly have. However, if the government gets information from all firms it gets a better picture which will turn benefit German firms. In this field the English and Americans have their Consular services and consequently are ahead of us.

I am glad to state that the cooperation between the German offices becomes better every year. Especially the cooperation with the foreign organizations of the N.S.D.A.P. has become more positive. At the outset such was not the case but I am happy to say that this condition is now history. Likewise it is the duty of our leading men abroad to give their general experience to the commercial attaches, commercial advisers of the Party and to officers of the Chambers of Commerce. The Berlin I.G. organization will inform the government and Party officers and the economic associations according to the information received abroad."

Cpl. John J. Purcell

Mr. Alexander Sacks

2
10
26. September 1940

Handwritten: Eingefunden
An das
Reichswirtschafts-Ministerium,
B e r l i n

Betrifft: Sicherung der lateinamerikanischen Verkaufsgesellschaften
unserer Farben- und Chemikalien-Sparte .

Wir nehmen Bezug auf unsere Eingabe vom
9.9.1940 und auf die uns am 23.9. gewährte Unterredung,
bei der Sie uns gebeten haben, unseren Antrag vom 9.9.40
noch einmal ausführlich zu begründen.

Wir möchten zunächst, wie wir das kürzlich
schon gegenüber Herrn Stellvertretendem Gauleiter der
Auslands-Organisation H e s s Gelegenheit hatten zu tun,
über den Erfolg unserer Tarnungs-Massnahmen in den bisherigen
Feind-Ländern nachstehend kurz berichten.

./.

A. Unsere Verkaufsorganisation im Ausland bis zum Kriege.

Vor dem Weltkrieg haben in den verschiedenen Ländern Verkaufsorganisationen der I.G.-Vorgängerfirmen bestanden, die meistens unter dem gleichen Namen wie die Stammfirma, auf jeden Fall aber ganz offiziell als Vertretungen der deutschen chemischen Industrie aufgesogen waren. Die Folge davon war, dass sämtliche Verkaufsorganisationen und auch die vorhandenen Fabrikationsstätten von den Feindländern sofort beschlagnahmt wurden. Soweit diese Firmen nicht von dem Alien Property Custodian liquidiert wurden, wurden sie von diesen an unsere Konkurrenten in den betreffenden Ländern verkauft, und die bei den Vertretungen vorgefundenen Unterlagen bildeten eine wertvolle Hilfe für den im Krieg begonnenen und in der Nachkriegszeit weitergeführten Aufbau der chemischen Industrie der Feindländer. Das vollkommene Fehlen jeder Organisation bedeutete in der Zeit nach dem Weltkrieg eine besondere Erschwerung für den Aufbau unseres eigenen Geschäftes, da es bei keinem Geschäftszweig, wie auf dem Chemiegebiet, so wichtig ist, eine sowohl kaufmännisch wie technisch vollkommen auf der Höhe befindliche Organisation zu haben, die in ständigem Kontakt mit der Kundschaft ist, da gerade auf dem Chemiegebiet die Bedürfnisse der Verbraucherindustrien dauernd im Wechsel begriffen sind. Dazu kommt, dass eine gute und sorgfältige technische Beratung in der Anwendung unserer Produkte für die Entwicklung des Geschäftes von entscheidender Bedeutung ist. Wir können sogar sagen, dass auf gewissen Gebieten der Vorrang, den wir vor den Konkurrenzindustrien anderer Länder haben, seinen Grund nicht nur in der qualitativen Überlegenheit unserer Produkte, sondern vor allem auch in einem gut aufgebauten und erstklassig geschulten Verkaufsapparat und technischen Kundendienst seine Grundlage hat. Es war deshalb für uns von vornherein ausser

25

Zweifel, dass wir nach Weltkriegsende mit dem Aufbau eigener Verkaufsgesellschaften in allen Teilen der Welt wieder beginnen mussten, wenn wir die alte Stellung unserer Vorgängerfirmen im Export auch nur einigermaßen wieder erreichen wollten. Die Entwicklung der Nachkriegsjahre hatte jedoch in fast allen Teilen der Welt dazu geführt, dass auch die Steuergesetzgebung in den Dienst des Schutzes der eigenen Industrien und der Bekämpfung der fremden Exportindustrien, insbesondere der Deutschlands, gestellt wurde. Aus diesem Grunde haben die einzelnen Staaten die ausländischen Firmen über ihre inländischen Betriebs-Stätten und das, was sie als solche ansahen, zur Steuer herangezogen. Wir mussten uns deshalb damals entschliessen, diese neuen Gesellschaften als selbständige, kapitalmässig von uns völlig unabhängige Gesellschaften des betreffenden Landes zu tarnen. Durch die Einschaltung dieser getarnten Gesellschaften haben wir erreicht, dass die Steuerbehörden in den meisten Ländern nicht unsere Firma und damit unseren Produktions- und Handelsgewinn bei dem Absatz unserer Produkte zur Steuer herangezogen haben, sondern lediglich die ausländische Verkaufsgesellschaft mit dem von ihr ausgewiesenen geringen Gewinn. Da nur dieser geringe Gewinn der ausländischen Verkaufsgesellschaft im Ausland zur Steuer herangezogen worden ist, ist es uns gelungen, grössere Steuerbelastungen im Auslande zu vermeiden, so dass wir einen entsprechend höheren Gegenwert unserer Exporte nach Deutschland transferieren konnten. Diese Massnahme, die übrigens auch von anderen deutschen und ausländischen Firmen, die nach den betreffenden Ländern exportieren, angewandt wird, hat sich insbesondere bei der Devisennotlage des Deutschen Reiches in den letzten Jahren als überaus zweckmässig erwiesen. Das dadurch erzielte Mehraufkommen an für die deutsche Volkswirtschaft so notwendigen Devisen belief sich jährlich auf viele Millionen Reichsmark. In diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass die Ersparnis an ausländischen Steuern für

uns in vielen Fällen keineswegs nur eine Frage des mehr oder weniger grossen Gewinns war, sondern für zahlreiche unserer Produkte die unbedingte Voraussetzung für eine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der fremden einheimischen oder anderen steuerlich häufig noch günstiger als wir gestellten Konkurrenzunternehmen war. Erst in den letzten Jahren, etwa seit 1937, als die Gefahr eines neuen Konfliktes immer deutlicher in Erscheinung trat, haben wir uns bemüht, die von uns getroffenen Tarnungsmassnahmen insbesondere in den gefährdeten Ländern so zu verfeinern, dass sie nach Möglichkeit auch kriegerischen Verwicklungen gegenüber standhielten, so dass zumindest eine alsbaldige Beschlagnahme vermieden wurde. Auch die Hinaussügerung der Beschlagnahme um Monate bedeutete für uns, wie im Einzelnen noch darzustellen sein wird, bereits einen ausserordentlichen Gewinn. Nach unseren bisherigen Erfahrungen haben sich unsere Tarnungsmassnahmen auch im Kriege bestens bewährt und in zahlreichen Fällen unsere Erwartungen sogar übertroffen. Als Beispiel dürfen wir Ihnen folgende Fälle der Farbensparte, die die grösste Verkaufsorganisation im Auslande unterhält, vortragen.

1. Grossbritannien.

Die I.G. Dyestuffs Ltd., Manchester, unsere Farbenvertretung für Grossbritannien, die schon früher oberflächlich getarnt war, wurde nach der Septemberkrise 1938 stärker getarnt. Da sich infolgedessen die Gesellschaft als ein nicht-deutsches Unternehmen präsentierte, gelang es uns, noch im Sommer 1939 unsere grossen in England befindlichen Konsignationslager, die einen Wert von ca. 10 Millionen Reichsmark hatten, fest an die I.G. Dyestuffs gegen sofortige Barsahlung zu verkaufen, ---- die sich ihrerseits bei einer englischen Grossbank gegen Verpfändung der Lager die für den Kauf erforderlichen Mittel besorgen konnte. Aus dem

Verlauf der Verhandlungen ging klar hervor, dass es einer deutschen Gesellschaft im damaligen Zeitpunkt nicht mehr möglich gewesen wäre, einen so grossen Kredit aufzunehmen. Durch diese Massnahme sind Verluste für uns in England weitgehend vermieden worden.

Bei Ausbruch des Krieges im September 1939 hatte die I.G. Dyestuffs infolgedessen ein Lager, das für ungefähr 6 - 7 Monate reichte, so dass sich diese Organisation zumindest für diese Zeit über Wasser halten konnte. Die Möglichkeit, von anderen Quellen Farbstoffe zu erhalten, war sehr gering, so dass wir von vornherein damit gerechnet haben, dass nach Ausverkauf des Lagers irgendeine Änderung in der bestehenden Konstruktion eintreten musste. Nach den uns über Irland bzw. über USA zugegangenen vertraulichen Berichten haben die leitenden englischen Herren der I.G. Dyestuffs trotz des Krieges durchaus loyal unsere Interessen vertreten. Es ist erstaunlich und ein Verdienst unserer Tarnungsmassnahmen, dass die I.G. Dyestuffs keinen Controller bekennen hat. Es ist infolgedessen auch anzunehmen, dass vermieden werden konnte, dass das Verkaufsmaterial, das sich bei unserer Vertretung befand, der englischen Konkurrenz in die Hände gefallen ist, was sicher der Fall gewesen wäre, wenn die Firma nicht getarnt gewesen wäre. Im Januar 1940 erfuhren wir, dass die leitenden Direktoren der I.G. Dyestuffs beschlossen hatten, die Firma zu liquidieren, um unter dem gleichen Namen eine neue kleine Firma mit dem für uns wichtigsten Teil des Personals zu gründen, um über sie wenigstens einen gewissen Kontakt mit der Kundschaft aufrechtzuerhalten, falls sie die hierfür notwendigen Farbstoffe von irgendwoher beschaffen könnte. Sie hielten es also in unserem Interesse liegend,

den aus dem Verkauf des Lagers resultierenden Überschuss und auch das Aktienkapital nicht durch Aufrechterhaltung des grossen Apparates der alten Firma allmählich aufzusehren. Deshalb wurde die freiwillige Liquidation der alten Firma am 28. März 1940 beschlossen. Es bedarf keines Hinweises, dass diese Entwicklung, auch gesamtwirtschaftlich gesehen, als wesentlich günstiger zu beurteilen ist als die, welche im Weltkrieg eingetreten ist und im Falle der Nichttarnung auch für 1939 mit Sicherheit zu erwarten gewesen wäre.

2. Kanada.

In Kanada haben wir im Jahre 1926 die Consolidated Dyestuff Corporation Ltd. (nachstehend CDC genannt) gegründet. Für Kanada war das Bestehen und die Aufrechterhaltung einer Organisation von besonderer Wichtigkeit, da dort keine Zoll- oder sonstigen Gesetze die Einfuhr von Farbstoffen behinderten und daher in diesem Lande die Konkurrenz beinahe aller farbstofferzeugenden Länder besonders zu fühlen war. Im Hinblick auf die Verschärfung der Steuergesetzgebung haben wir im Jahre 1934-1935 erstmals eine gewisse Tarnung der CDC ins Auge gefasst, die 1936 ihren Abschluss fand. Ein wesentlicher Grund für diese Tarnung war folgender:

Die Zollgesetzgebung in den Vereinigten Staaten, und zwar der Tarif Act v.1930 und insbesondere das Anti-Dumping-Gesetz v.1921, sowie das in dem Konsultatsvertrag zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten verankerte Recht der Untersuchung der Schatzamtsagenten über die nach USA fakturierten Preise hat uns gezwungen irgendeinen Ausweg zu finden, um unseren Export nach USA aufrechtzuerhalten. Es bestand die drohende Gefahr, dass wir wegen des prohibitiven Dumpingsolles einen grossen Teil unseres Exports verlieren würden. Eine Zollgerichtsentscheidung in den Vereinigten

Staat in Jahre 1934 gab uns jedoch die Gelegenheit, dieser Gefahr zu begegnen, jedoch mussten wir gleichzeitig mindestens 2 Exportländer nachweisen, nach denen wir zu gleichen oder zu niedrigeren Preisen als nach USA fakturierten. Das wichtigste war, dass wir an den Firmen, an die wir nach diesen beiden Ländern verkauften, weder kapital- noch gewinnmässig beteiligt sind. Da unsere Verkaufspreise nach Kanada infolge der dort herrschenden Konkurrenz sowieso sehr niedrig waren und wir ausserdem in der Lage waren, evtl. Preisermässigungen, die mit Rücksicht auf das amerikanische Geschäft gemacht werden mussten, durch Preiserhöhungen für Produkte, die nicht nach USA verkauft wurden, auszugleichen, haben wir als das eine Land Kanada und als das andere Land Australien gewählt, in denen wir ohnehin im Jahre 1936 im Begriff waren, eine neue, eigene Verkaufsorganisation zu gründen. Hauptsächlich aus diesem Grunde war es erforderlich, eine vollständige Tarnung der CDC durchzuführen.

Bei Kriegsausbruch hatte die CDC ein Lager für ungefähr 7 Monate. Im Gegensatz zu Grossbritannien konnten wir jedoch bei Kanada davon ausgehen, dass es unserer dortigen Vertretung, der CDC, nicht schwer fallen würde, Farbstoffe insbesondere amerikanischer Herkunft zu beziehen und zu verkaufen. In erster Linie kamen Farbstoffe aus der Fabrikation der mit uns befreundeten General Aniline & Film Corporation, New York, in Frage und ausserdem Produkte anderer amerikanischer Farbstoffhersteller. Aufgrund der Tarnung konnte auch die CDC erreichen, dass sie nicht beschlagnahmt wurde, sondern lediglich einen Controller erhielt, letzteres wohl aus dem Grunde, weil wir bei der Gründung

derung der Gesellschaft seinerseits offiziell als Aktionäre aufgetreten sind. Dieser Controller hat jedoch das laufende Verkaufsgeschäft der CDC nicht beeinträchtigt.

Durch die Tarnung unserer Verkaufsgesellschaft in Kanada haben wir also erstens den steuerlichen Zweck vollkommen erreicht und zweitens die für uns für den Wiederaufbau des Geschäfts Musserst wichtige Verkaufsorganisation erhalten.

3. Australien.

In Australien haben wir im Jahre 1936 unter dem Namen Dychem Trading Co.Ltd. (nachstehend Dychem genannt) eine Verkaufsgesellschaft gegründet, für deren Tarnung, neben steuerlichen Gesichtspunkten, wie zu Kanada ausgeführt, wesentlich das amerikanische Anti-Dumping-Gesetz massgebend gewesen ist.

Bei Kriegsausbruch hatte die Dychem einen Lagervorrat von ungefähr 3/4 Jahren, ausserdem bestand für sie die Möglichkeit, sich zur Aufrechterhaltung ihres Verkaufsbetriebes und des Kontaktes mit der Kundschaft Farbstoffe amerikanischer Herkunft zu beschaffen. Der Alien Property Custodian hat sich in Australien, soweit wir unterrichtet sind, bis jetzt um die Dychem überhaupt nicht gekümmert und nicht einmal einen Controller eingesetzt, so dass die Dychem vollkommen ungehindert ihren Geschäftsbetrieb fortsetzen konnte. Lediglich die Aktien, die der deutsche Direktor Dr.Reitmeyer im Besitz hatte, wurden beschlagnahmt. Da es sich jedoch hierbei um ein Minderheitspaket handelte, war diese Massnahme für die Gesellschaft selbst ohne weitere Bedeutung.

Durch unsere Tarnung haben wir also in Australien erstens den steuerlichen Zweck vollkommen erreicht und zweitens ist uns die Aufrechterhaltung unserer Verkaufsorganisation gelungen.

4. Britisch-Indien.

Im Britisch-Indien waren ^{zunächst} ausschliesslich steuerliche Erwägungen die uns zu einer Tarnung unserer dortigen Verkaufsorganisation gezwungen haben. Schon das Steuergesetz aus dem Jahre 1922 sah vor, dass eine Firma, die nicht "trading with India", sondern "trading in India" war, auch zur Versteuerung des sogenannten "Manufacturer's Profit" herangezogen werden konnte. Nach dem indischen Steuergesetz war daher die Festsetzung der Höhe der Steuer dem Ermessen der indischen Steuerbehörden überlassen, es sei denn, dass durch Vorlage der gesamten Buchunterlagen der Beweis erbracht würde, dass die veranlagte Steuer nicht dem tatsächlich erzielten Gewinn entspreche. Der Verkauf unserer Produkte in Britisch-Indien erfolgte bis Ende 1938 durch eine nicht-eingetragene Filiale der Havero-Handel-Maatschappij N.V., Rotterdam, in Bombay (nachstehend Havero genannt). Die Havero trat nach aussen als unabhängiger Händler auf, während sie im Innenverhältnis lediglich unser Kommissionär war. Aus den verschiedensten Gründen, die wir seinerzeit Ihnen und der Auslandsorganisation der NSDAP ~~unter der Prüfung der Chemischen Industrie~~ ausführlich dargelegt haben, waren wir gezwungen, Ende 1938 neue Verkaufsgesellschaften in Britisch-Indien zu gründen. Mit Rücksicht auf die vorerwähnte steuerliche Situation und auf etwaige Konflikte haben wir uns auch in diesem Fall entschlossen, diese Verkaufsgesellschaften getarnt aufzusuchen.

Da diese Gründungen erst nach der September-Krise 1938 entstanden sind und diese Gesellschaften im wesentlichen nur deutsche Produkte vertrieben, entstand natürlich bei Beginn des Krieges der Verdacht, dass es sich um feindliche Firmen handle. Die Chemdyes Ltd., Bombay, (nachstehend Chemdyes genannt), die unsere Farbstoffe und Chemikalien in Britisch-Indien vertrieb,

wurde deshalb auch Anfang September 1939 zunächst unter Kontrolle gestellt und geschlossen. Schon nach kurzer Zeit hatten sich die Behörden jedoch von der Unabhängigkeit der Chemdyes überzeugen müssen und gaben ihr deshalb eine allgemeine Handelserlaubnis, allerdings bis zur vollständigen Klärung der Lage unter Aufsicht eines Controllers. Die Chemdyes konnte daraufhin praktisch ungehindert arbeiten und den Verkauf der uns gehörigen Läger vornehmen, die Beziehungen zu den verschiedenen Kunden aufrechterhalten usw. Die Chemdyes hatte im Jahre 1939 sich bei einer englischen Bank unter Verpfändung der von uns ausgesandten Waren einen Kredit von £ 450.000/-/- verschafft und die Kreditvaluta zum Vortransfer nach Deutschland benutzt. Diesen Kredit und einen uns von dieser Bank gegebenen Kredit hat sie laufend aus den Warenerlösen abgedeckt.

Unsere englische Konkurrenz "Imperial Chemicals Industries Ltd." (nachstehend ICI genannt), hat sich übrigens vergeblich die grösste Mühe gegeben, die Chemdyes zu übernehmen. Wie wir erfahren haben, ist der Direktor der ICI in Britisch-Indien im Januar zur britisch-indischen Regierung nach Delhi gereist und hat ihr Vorhaltungen darüber gemacht, dass der Geschäftsbetrieb der Chemdyes ungehindert fortginge. Die Regierung habe ihm darauf erwidert, dass es ihr bisher nicht gelungen sei, eine Abhängigkeit der Chemdyes von Deutschland festzustellen. Der Direktor der ICI hat sich darauf nach London begeben und seine Gesellschaft veranlasst, den holländischen Aktionären, die nach aussen für uns die Aktien der Chemdyes vertreten, ein sehr günstiges Verkaufsangebot für die Aktien zu machen. Der Kaufpreis sollte in USA-Dollar in New York ausgezahlt werden. Wir haben selbstverständlich die neutralen Treuhänder gebeten, diesem Angebot nicht näherzutreten.

Erst die Besetzung Hollands und Belgiens hat der britisch-indischen Regierung die Möglichkeit gegeben, die Chemdyes zur "enemy firm" zu erklären, da nach der britisch-indischen (englischen) Rechtsauffassung auch die von Deutschland besetzten Gebiete und die dort ihren Sitz habenden Gesellschaften und ihren Wohnsitz habenden Personen als Feinde gelten. Da aber die überwiegende Mehrheit der Aktieninhaber der Chemdyes in (Belgien und) Holland domizilieren bzw. ihren Wohnsitz haben, war es lediglich aus diesem Grunde möglich, so zu verfahren. Dass die Erklärung ^{zur} "enemy firm" nur ^{mit} ~~hinblick~~ Rücksicht auf die als Feinde geltenden holländischen Aktionäre ^{denn} erfolgt ist, bedeutet einen erheblichen Vorteil; ~~da~~ die britisch-indischen Behörden ~~unter diesen Umständen mit den von der ICI er-~~ ^{werden wegen eines eventuellen Verkaufes der} Chemdyes an die ICI auf das Verhältnis Grossbritannien-Holland ~~strebten Kauf der Chemdyes mit Rücksicht auf das als Bundesgenosse~~ ^{als Bundesgenosse} Rücksicht zu nehmen haben, ~~welch letzteres Land schliesslich doch~~ ^{als Bundesgenosse betrachtet wird} geltende ~~Holland~~ ^{Holland} süßern werden.

Auch in Britisch-Indien hat sich also die Tarnung der Chemdyes bis zur Besetzung Hollands und Belgiens in jeder Richtung durchaus bewährt.

2. Frankreich.

Der Verkauf unserer Farbstoffe und Chemikalien in Frankreich erfolgt durch die "Sopi", Paris. Für die Tarnung dieser Verkaufsgesellschaft waren ebenfalls ursprünglich ausschliesslich steuerliche Gesichtspunkte massgebend.

Aufgrund der Tarnung ist es uns gelungen, dieser für den Absatz unserer Produkte prohibitiven Steuerbelastung zu entgehen. Ausserdem ist es der Sopi als angeblich unabhängiger französischer Firma gelungen, kurz vor Kriegsausbruch die im Werte von 2,5 Millionen Reichsmark auf den verschiedenen Lägern befindlichen Produkte zu beleihen und den Gegenwert an uns zu transferieren. Als deutsche Tochtergesellschaft in Paris hätte die Sopi diesen Kredit nicht bekommen.

Eine Sequestrierung der Sopi im Kriege ist nicht erfolgt, lediglich der Anteil eines Gesellschafters ist beschlagnahmt worden, ohne dass dadurch der Geschäftsbetrieb der Gesellschaft beeinträchtigt worden ist. Mit der Tarnung haben wir also die mit der sofortigen Sequestrierung verbundene Verschleuderung der Vorräte, die Entlassung des fachmännischen Personals und die Vernichtung sämtlicher Akten (jahrelange Referenzen, die gerade auf dem Gebiet der Chemie sehr wichtig sind) vermieden. Auf diese Weise war es uns vor allen Dingen möglich, dem kürzlich an uns herangetragenen Wunsch des Reichsammtes für Wirtschaftsausbau Rechnung zu tragen und den Geschäftsbetrieb der Sopi insbesondere aufgrund der in Frankreich noch vorhandenen Lager sofort in vollem Umfange wieder aufzunehmen.

Wir glauben, mit der vorstehenden Übersicht dargetan zu haben, dass die Tarnung unserer ausländischen Verkaufsgesellschaften, die ursprünglich lediglich aus steuerlichen Gründen erfolgen musste, sich sogar im Kriege weit über unsere Erwartungen hinaus bewährt hat. Steuerlich haben wir nach roher Schätzung jährlich an Devisen 6 - 7 Millionen Mark erspart, davon in Indien bis ca. 2 Millionen Mark.

Wir möchten übrigens noch darauf hinweisen, dass die Fortführung der Verkaufstätigkeit durch unsere Gesellschaften im feindlichen Ausland nicht darauf zurückgeführt werden kann, dass die von ihnen vertriebenen Produkte kriegswichtig seien. Die Art unseres Verkaufsgeschäftes hat es in jedem Fall bedingt, dass wir erhebliche Lager in diesen Produkten in allen Staaten, also auch in den Feindstaaten bei Kriegsausbruch unterhalten mussten. Es wäre aber, falls unsere Tarnung nicht erfolgreich gewesen wäre, in allen Fällen möglich gewesen, diese Läger zu beschlagnahmen und den Verkauf durch

Verkaufsgesellschaften der feindlichen Konkurrenzindustrien, die in allen Ländern ausreichend vorhanden waren, vernehmen zu lassen. Der Fall Britisch-Indien zeigt, wie sehr sich die feindliche Konkurrenz um die Durchsetzung dieser Regelung, die ihr gleichzeitig auch genaue Kenntnis unserer internen Organisation und unserer Beziehungen zur Kundschaft vermittelt hätte, bemüht hat. Diese Entwicklung in allen Ländern verhindert zu haben, ist ein weiterer wesentlicher Erfolg unserer Tarnungsmassnahmen.

B) Die Verhältnisse der Verkaufsgesellschaften unseren Farben- und Chemikalien-Sparte in Lateinamerika.

Unsere lateinamerikanischen Verkaufsgesellschaften waren bisher in erster Linie zur Vermeidung der prohibitiven Besteuerung getarnt, mit der wir bei Führung dieser Gesellschaften als Betriebs-Stätten unserer Firma hätten rechnen müssen. Bei allen diesen Gesellschaften war bisher aufgrund von Genehmigungen, die Sie uns erteilt haben, Herr D.A.Schmitz, New York, treuhänderisch beteiligt. Voreiniger Zeit hat uns Herr Schmitz mitgeteilt, dass er nicht mehr in der Lage sei, die treuhänderische Beteiligung an unseren Verkaufsgesellschaften in Lateinamerika aufrechtzuerhalten. Wir sahen uns daher gezwungen, uns nach anderen Persönlichkeiten umzusehen, die die Anteile des Herrn Schmitz übernehmen konnten. Aus diesem Anlass halten wir es für erforderlich, die Tarnung unserer Verkaufsgesellschaften in Lateinamerika, die bisher in erster Linie aus steuerlichen Gesichtspunkten erfolgt war, im Hinblick auf die bestehende Gefahr, dass der eine oder andere lateinamerikanische Staat bei einem Eintritt der Vereinigten Staaten in den Krieg auch seinerseits in den Krieg eintreten würde, auch nach dieser Richtung zu verbessern;

Wir wollen deshalb :

- 1.) in den einzelnen Ländern die Mehrheit der Aktien bzw. Anteile nach aussen in die Hände von Personen legen, die die Staatsangehörigkeit des betreffenden Landes besitzen
- 2.) an die Stelle der unmittelbaren Abmachungen zwischen den Aktionären und uns einen Poolvertrag setzen, von dem wir in der Anlage ein Muster beifügen.

Unabhängig von diesen formellen Massnahmen sollen die Aktien bzw. Anteile wirtschaftlich nach wie vor uneingeschränkt uns gehören. Wir haben deshalb beabsichtigt, selbst die Ihnen bekannte Dividenden- und Zins-Garantie, wonach die Herren anstelle der Dividenden nur eine feste Verzinsung für ihre Einlage bekommen, in Form einer Akten-Notiz unseres Vertrauensmannes niederzulegen.

Lediglich anstelle der Options- und Darlehns-Erklärung soll nach aussen der Pool-Vertrag treten, wobei sich aber auch in diesem Falle die Aktionäre darüber klar wären, dass dieser Pool-Vertrag lediglich dazu dienen soll, um bei einem Kriegseintritt der betreffenden Staaten den Behörden vorgelegt werden und das Bestehen unmittelbarer Abmachungen mit uns leugnen zu können, während die Herren sich selbst nach wie vor als unsere Treuhänder fühlen würden. Ausserdem beabsichtigen wir, die Herren zu veranlassen, die ihnen von uns gewährten Darlehen zum Erwerb der Aktien und Anteile nach Möglichkeit zurückzahlen, damit sie die Aufwendung aus ihren eigenen Mitteln begebenfalls nachweisen können.

Mit dieser Verfeinerung der Tarnung wollen wir für den Fall des Eintritts der vereinigten Staaten der einen der betreffenden südamerikanischen Staaten folgendes erreichen:

- a) Für unsere lateinamerikanischen Vertretungen sowie für unser jetziges und künftiges Geschäft ist die Warenversorgung während des gegenwärtigen Krieges von ausschlaggebender Wichtigkeit. Unsere Vertretungen waren zu Beginn der Feindseligkeiten verhältnismässig gut mit Vorräten versehen und es ist auch während der Kriegsdauer noch möglich gewesen, in dem einen oder anderen Fall Nachschub von hier hindübergeliefert zu lassen. Diese Wege sind auch heute noch nicht ganz abgeschnitten. Inwiefern

16

hat sich doch schon sehr bald in dem einen oder anderen Produkt drüben ein Mangel fühlbar gemacht und mit dem Fortschreiten der Zeit fehlen mehr und mehr entsprechende Waren. Nun kann ein erheblicher Teil der Produkte, die augenblicklich von Deutschland aus nicht mehr geliefert werden können, von USA bezogen werden und zwar in erster Linie von den dort uns befreundeten Gesellschaften, soweit diese jedoch zur Lieferung nicht in der Lage sind, von anderen USA-Firmen. Als unsere Vertretungen erstmals versuchten, sich von USA aus mit den von hier nicht mehr lieferbaren Produkten zu versehen, wurden von einzelnen USA-Stellen Bedenken geäußert, ob es für sie tragbar sei, an Firmen zu liefern, die auf der "Schwarzen Liste" der Feindmächte stünden. Nur durch den Hinweis, dass es sich ausschliesslich um nationale Firmen des betreffenden lateinamerikanischen Landes handelte, haben sich diese Bedenken vorläufig überwinden lassen und augenblicklich läuft die Versorgung von USA in dem gewünschten Rahmen. Treten jedoch die USA und mit ihnen das betreffende lateinamerikanische Land in den Krieg ein, ist mit Sicherheit damit zu rechnen, dass die Frage, ob von USA an die betreffende Firma geliefert werden kann, nochmals einer sehr genauen Prüfung unterzogen wird.

- b) Im Laufe der letzten Jahre haben sich einige unserer lateinamerikanischen Verkaufsgesellschaften auf unseren Wunsch und mit Ihrer Genehmigung an im Lande bereits bestehenden chemischen Unternehmungen massgeblich beteiligt, so die

Alliança Commercial de Anilinas Ltda. in Brasilien
an der "Fluminense" und
dem Unternehmen "Max Hamers"

hinzu kommt noch die von uns seit einer Reihe von Jahren
bei der Alliança in Rio de Janeiro betriebene
Azofarben-Fabrik

(vergl. Ihren Genehmigungsbescheid vom.....)

die Cia.General de Anilinas y Prod.Quim.Soc.Ltda., Chile
an dem Unternehmen Max Taucher
(vergl.Ihren genehmigungsbescheid vom.....)

und die

Anilinas Alemanas Cia.Ltda. in Columbien

für uns handelnd bei der "Inquicon".

(vergl. Ihren Genehmigungsbescheid vom.....)

Diese industriellen Stützpunkte haben nicht nur im gegenwärtigen Augenblick als Produktions-Stätten der drüben von den Vertretungen zum Verkauf benötigten Waren zum Teil eine erhebliche Bedeutung erlangt, sondern ihre Wichtigkeit für unsere Firma und den deutschen Einfluss überhaupt in Lateinamerika wird nach dem Kriege aller Voraussicht nach erheblich steigen. Wir dürfen darauf hinweisen, dass einige dieser Unternehmungen, wie z.B. die "Fluminenses" in Brasilien in scharfem Konkurrenzkampf gegen die amerikanische chemische Gross-Industrie (Dupont de Nemours) erworben worden sind. Auch die nordamerikanische Industrie hat also die Bedeutung dieser Stützpunkte klar erkannt.

c) Zu den unter a) und b) angegebenen Gründen kommen noch die in der Einleitung ausgeführten allgemeinen Erwägungen, welche für eine Tarnung sprechen und die für Lateinamerika zur Zeit noch zutreffen.

Die Erhaltung unserer Verkaufs-Organisationen möglichst auch über eine Kriegsperiode hinaus ist also unseres Erachtens von ausschlaggebender Wichtigkeit. Angesichts des nach Kriegsende mit Sicherheit zu erwartenden ernsten Kampfes um die Verteilung des Weltmarktes mit den Chemie-Produzenten der anderen Grosswirtschaftsräume, insbesondere Amerika und Japan, würde nach Beendigung des Krieges eine geldliche Entschädigung für eventuelle Verluste nicht genügen, die Schäden wieder auszugleichen, welche zwangsläufig entstehen müssen, wenn die oben erwähnten Verkaufs-Organisationen und industriellen

27

Stützpunkte auch nur vorübergehend in fremde Hände fallen, denn es ist zu berücksichtigen, dass in ihnen eine Fülle von technischen und kaufmännischen Erfahrungen und wertvolles Material jeder Art vorhanden ist. Ebenso besteht die Gefahr, dass die noch vorhandenen Lagervorräte, die für die unmittelbare Wiederingangbringung des Geschäftes nach Kriegsende von grösster Wichtigkeit sind, inzwischen verschleudert werden und an Stellen des Zwischenhandels gelangen, die nach den Erfahrungen des letzten Krieges mit diesen Waren noch jahrelang den regulären Markt beunruhigen.

Schliesslich ist auch ebenfalls nach den Erfahrungen des letzten Krieges von grosser Bedeutung die dauernde und auch nicht für kurze Zeit unterbrochene Aufrechterhaltung der Fühlung mit den Abnehmerkreisen, damit diese sich nicht in der Zwischenzeit an fremde Lieferanten gewöhnen.

Unsere beabsichtigte Verfeinerung der Tarnung hat allerdings, wie in der mündlichen Besprechung zum Ausdruck gebracht wurde, den Nachteil, dass das Deutsche Reich nach einer Beendigung des Krieges eine etwaige Beschlagnahme der von einem neutralen Aktionär gehaltenen Aktien nicht mit der gleichen Schärfe rückgängig machen lassen kann, als wenn es sich um die Beschlagnahme von Aktien handelt, die im Besitz eines Reichsdeutschen sind. Wir sehen aber die Gefahr für die Tätigkeit unserer Vertretungen für die Zeit nach der Beendigung des Krieges weniger gross an als für die Zwischenzeit; wenn es unserer nordamerikanischen Konkurrenz gelingen sollte, sich in der Zwischenzeit mittelbar oder unmittelbar in den Besitz dieser Verkaufsgesellschaften sowie der industriellen Stützpunkte zu setzen, so würde, wie wir bereits oben ausgeführt haben, dieser Schaden überhaupt nicht mehr gutgemacht werden können. Ausserdem glauben wir, dass das Grossdeutsche Reich, ähnlich wie in

Fälle Frankreich, die Aufhebung aller Sequestrations-Massnahmen, die mit Rücksicht auf den Krieg mit Deutschland erfolgt sind, auch dann verlangen wird, wenn sie sich nicht gegen Reichsdeutsche, sondern gegen Neutrale richten.

Bei unseren Tarnungs-Massnahmen bleibt, wie wir nochmals hervorheben möchten, unser beherrschender Einfluss auf das Geschäftsgebaren der Gesellschaften und auf die Personalbesetzung im vollsten Umfange gewahrt. Bei dem in der Besprechung erwähnten Fall der „Farma Platense“ in Argentinien handelt es sich überhaupt nicht um eine Tarnung. An dieser Gesellschaft sind wir offiziell mit 50% beteiligt. Unsere Schwäche gegenüber unseren amerikanischen Partnern ist daher, wie wir in der Sitzung darlegten, nicht auf Tarnungs-Massnahmen zurückzuführen; sie beruht vielmehr darauf, dass wir uns mit den Amerikanern nach dem Weltkrieg einigen mussten, die sich inzwischen unserer pharmazeutischen Patente bemächtigt hatten. Diese ^{Pharmazeuten} haben sich bei Vertrags-Abschluss den massgebenden Einfluss auf die Geschäftsführung der „Farma Platense“ vorbehalten

Wir möchten noch betonen, dass es sich bei den geplanten Änderungen lediglich um Uebergangs-Massnahmen bis zur Beendigung des Krieges handelt und dass nach Abschluss des Krieges auch in Südamerika die Verhältnisse unserer Verkaufsorganisationen einer grundsätzlichen Prüfung im Einvernehmen mit Ihnen und der Auslands-Organisation der NSDAP unterzogen werden müssen..

Nach alledem bitten wir Sie, uns zu genehmigen:

- 1.) dass wir die Anteile des Herrn D.A.Schmitz, wie sich aus der Anlage ergibt, in andere Hände legen dürfen
- 2.) dass wir die bestehenden unmittelbaren Abmachungen zwischen den Aktionären bzw. Gesellschaftern und uns durch einen Poolvertrag nach dem Schema des beigelegten Entwurfes ersetzen.

25.9.40

Kapitalverteilung

Land	Bisheriger Status		Staats- angeh.	neuer Status		Staats- angeh.
	Gesellschaft- ter	Anteil		Gesellschaft- ter	Anteil	
Brasilien		Rs.	Dtsch.		Rs.	Dtsch.
G.m.b.H.	M. Hamers	4000:000\$000	u.Bras.	M. Hamers	700:000\$000	Bras.
	J. Marquardt	300:000\$000	Dtsch.	J. Marquardt	300:000\$000	Dtsch.
	D.A. Schmitz	300:000\$000	USA			
Argentinien		m\$			m\$	
Aktien- gesell- schaft	Dr. G. Wernicke	20.000,-	Arg.	Mario Williams	20.000,-	Arg.
	F. Ellerhorst	16.000,-	Arg.	Dr. C. Linck	16.000,-	Arg.
	Dr. C. Linck	16.000,-	Arg.	F. Ellerhorst	16.000,-	Arg.
	L. Sprung	14.000,-	Dtsch.	A. Moll	28.000,-	Arg.
	R. A. Schmitz	20.000,-	USA	Hosmann	20.000,-	Arg.
	A. Moll	14.000,-	Arg.			
Chile		chil.\$				
G.m.b.H.	D.A. Schmitz	166.666,67	USA	Verhandlungen noch im Gang.		
	J. Marquardt	133.333,33	Dtsch.			
Mexico		mex.\$			mex.\$	
en- gesellsch.	D.A. Schmitz	25.000,-	USA	J.M. Fischer	13.500,-	Dtsch.
	J.M. Fischer	13.500,-	Dtsch.	K. Thurmann	5.500,-	Mex.
	K. Thurmann	5.500,-	Mex.	H. Schumacher	5.500,-	Mex.
	H. Schumacher	5.500,-	Mex.	Verhandlungen wegen Uebernahme des restlichen Aktienkapitals noch im Gang		
Peru		S/			S/	
Aktiengesell- sch.	G.R. Cornejo	16.000,-	Peru.	G.R. Cornejo	16.000,-	Peru.
	Dr. Fr. Bank	8.000,-	Dtsch.	Aug. Bedoya	8.000,-	Peru.
	D.A. Schmitz	16.000,-	USA	Fr. R. Lanatta	8.000,-	Peru.
				C.A. Cornejo	4.000,-	Peru.
				Espina		
				T. Taboada	4.000,-	Peru-
		col.\$			col.\$	der
Kolumbien						
G.m.b.H.	D.A. Schmitz	2.500,-	USA	Verhandlungen noch im Gang.		
	Ed. Weisbach	1.500,-	Dtsch.			
	Th. Sohn	1.000,-	Dtsch.			
			u. Chil.			

11. März 1940

Notiz

Über die Besprechungen mit Herrn Moll in Florenz und Mailand in der Zeit vom 21. März bis 3. März und in Basel am 7. u. 8. März 40

1. 1. 1. 1.

Herr Moll traf programmässig am Dienstag, den 20. II. 1940 in Genua ein. Er hatte vorher persönliche Fühlung mit unseren sämtlichen lateinamerikanischen Vertretungen genommen, indem ihn zunächst Herr Marquardt von Rio 3 Tage in Buenos Aires aufsuchte und er selbst anschliessend 2½ Tage in Chile die dortigen Herren und Herrn Cornejo aus Peru sprach. Auf dem Weiterflug wurde Guayaquil berührt (Aussprache mit Herrn Krüger), sodann Kolumbien (Aussprache mit Herrn Weisbach und Herrn Becker aus Venezuela), Guatemala (Aussprache mit Kaltwasser), Mexiko (Aussprache mit Fischer, Moeller und Leser) und schliesslich New York.

In New York sprach Herr Moll die Herren Halbach, Hüts, Svendsen und Heisser, sowie Schmitz und Dr. Duisberg, ausserdem Mullali, Pflüger und von Meister.

Seine Reise war Dupont bereits vorher angemeldet worden (wahrscheinlich durch die Dupont, Argentinien und die Panagra, die amerikanische Fluggesellschaft) und noch vor seiner Ankunft in New York drängten nacheinander die Herren Preston Wills, Swozey und Kinsman bei Herren Halbach, eine Aussprache mit Moll herbeizuführen. Wahrscheinlich sollte das Gesprächs-Thema in erster Linie Electrochlor sein. Im Einverständnis mit Herrn Halbach zog es Herr Moll vor, der Unterredung zunächst auszuweichen und erst unsere Instruktionen abzuwarten. Für seine Rückkehr wurde Herr M. angewiesen, eine persönliche Aussprache mit Dupont vorläufig nach Möglichkeit zu vermeiden und jedenfalls, wenn sich Herr Halbach selbst wegen schon festgelegt haben sollte, nicht nach Wilmington zu fahren sondern statt dessen mit dem einen oder anderen Dupont Herrn in New York zusammenzutreffen. Sollte die Aussprache stattfinden, kann die Preisfrage in der Weise berührt werden, als Dupont darauf hinzuweisen ist, dass die von seinen verschiedenen Vertretungen gegebenen Informationen über die Unmöglichkeit von Preiserhöhungen wegen bestehender landesgesetzlicher Vorschriften nicht zutreffend seien. Herr M. bestätigte übrigens, dass die Herrn Halbach von Dupont gemachte Mitteilung, dass Dupont wie auch die übrigen amerikanischen Lieferanten seit Kriegsausbruch in Lateinamerika Farbstoffe nicht unter den USA-Preisen verkaufen, nicht den Tatsachen entspricht. Es scheint vielmehr, dass die Vertretungen zum mindesten noch als alten Beständen selbst unter amerikanischen Preisen weiter verkaufen. Herr M. wurde ermächtigt, in der gleichen Angelegenheit auch mit Herrn Ellis von der NACCO Fühlung zu nehmen (aus naheliegenden Gründen nicht mit Mr. Ludwig direkt), da insbesondere über den Nacoo-Vertreter in Argentinien, Mr. Edwards, Klagen über eine ungesunde Verkaufspolitik vorliegen.

Die gleiche Angelegenheit wurde mit Dr. Duisberg in Basel besprochen und auch er ersucht, auf NACCO und Dupont gelegentlich dahin einzuwirken, dass in der Preispolitik eine weitere Gesundung eintritt. Insbesondere sollte angestrebt werden, dass sich die amerikanischen Firmen in Lateinamerika für die Kriegsdauer nicht statt auf das inneramerikanische Preis-Niveau als

oberste Grenze festlegen, da ein Exportgeschäft immer höhere Spesen verursacht als der Vertrieb auf dem Inlandsmarkt (die von uns augenblicklich in Lateinamerika erzielten Preise liegen zum grossen Teil über den inneramerikanischen). Herr Dr. Duisberg hatte bereits einmal Gelegenheit, mit Mr. Protto über die Preisfrage zu sprechen, der ihm mitteilte, dass Dupont gleich nach Kriegsbeginn in der Hoffnung auf kräftige Preissteigerungen grössere Mengen nach Lateinamerika gesandt habe, nachher jedoch von seinen Vertretungen dahin unterrichtet worden wäre, dass infolge der seit Kriegsbeginn in den einzelnen Ländern erlassenen Gesetze eine Preiserhöhung nicht möglich wäre. Dupont sass somit auf grossen Lagervorräten. Wir machten Herrn Dr. Duisberg darauf aufmerksam, dass diese Darstellung nur zum Teil stimmt und teilten ihm vertraulich mit, dass es unseren Vertretungen, wenn auch zum Teil erst nach längeren Verhandlungen, möglich gewesen ist, die Genehmigung zu beträchtlichen Preiserhöhungen, auch für alte Vorkriegs-Lagervorräte, zu erhalten.

Die Kontrolle in Gibraltar verlief für Herrn Moll reibungslos und dauerte insgesamt ca. 8 Stunden. Sie geht, abgesehen von der Besichtigung der Ladung, in der Weise vor sich, dass das britische Prisen-Kommando das Zollmeister-Büro besetzt, dort, ohne dass der Zollmeister selber dabei anwesend sein darf, sämtliche Papiere und auch die Reisepässe der Fahrgäste prüft, von denen verdächtig erscheinende zum persönlichen Verhör bestellt werden. Jedes untersuchte Schiff darf erst dann aus Gibraltar auslaufen, wenn aus London telegraphische Zustimmung vorliegt.

Herr M. ist inzwischen laut Vereinbarung am Sonnabend den 9. März ab Genua mit Dampfer „Manhattan“ nach New York zurückgereist. Er wird sich dort nur einige Tage aufhalten, um nach Möglichkeit einige dringende Aufträge zu placieren und dann über Mexico, Westküste nach Argentinien zurückzufliegen. Sobald mit allen Vertretungen die vorliegenden Probleme abgeklärt und besprochen sind, wird er mit der Familie in New York vorläufig als Privatmann seinen Wohnsitz nehmen. Die Frage seiner Bezüge für die Dauer seines Aufenthaltes in den Staaten wurde in einem besonderen Abkommen ~~abgeklärt~~ geregelt. Während Herr Dr. Duisberg anfänglich Bedenken hatte, Herrn M. seinen dauernden Aufenthalt in New York nehmen zu lassen und eine öftere Unterbrechung, auch für die Familie, anriet, vertrat Mr. Williamson den Standpunkt, dass auch gegen einen Daueraufenthalt nichts einzuwenden wäre, wenn M. nachweisen könne, dass er seinen Lebensunterhalt vom Ausland bezieht. Herr M. wird mit seiner Familie in einem Apartment Wohnung nehmen. Die Ueberweisung seines Gehaltes nach New York erfolgt von Mexico aus in Form einer Einkaufs-Kommission.

) Allgemeine Lage in Lateinamerika.

Hierzu ist zu bemerken, dass vorläufig sämtliche lateinamerikanischen Staaten an ihren Neutralitäts-Erklärungen festhalten. Mit einem Zustandekommen der geplanten panamerikanischen Sicherheits Zonen ist infolge des Widerstandes von England nicht mehr zu rechnen, ebensowenig wie mit dem gemeinsamen Küsten-Patrouillen-Dienst verschiedener lateinamerikanischer Seestreitkräfte zur Aufrechterhaltung des Handelsverkehrs.

Für den Fall des Eintrittes der USA in den Krieg sieht Herr M. die Lage so, dass Lateinamerika dann in 2 Teile zerfällt, die ungefähr durch den Aequator geschieden werden. Nördlich davon liegen diejenigen Länder, die -mit Ausnahme von Mexico- völlig unter dem Einfluss von USA stehen und daher früher oder später in den Krieg hineingezogen werden würden, also:

die 6 zentralamerikanischen Staaten,
ferner Cuba
Kolumbien
Venezuela und
Ecuador.

Dies hauptsächlich deshalb, weil Gegenkräfte in diesen wirtschaftlich noch wenig entwickelten Ländern kaum vorhanden sind. Unentschieden ist noch die Stellung von Peru, das in den letzten Monaten nach anfänglichen Schwierigkeiten infolge seines grösseren Sortimentes von Ausfuhrprodukten (keine Monokultur) ~~in den letzten Monaten~~, im Gegensatz zu den übrigen lateinamerikanischen Ländern einen stärkeren wirtschaftlichen Aufschwung zu verzeichnen hat und daher vielleicht widerstandsfähiger ist.

Mit einem Eintritt Mexicos in den Krieg ist nach wie vor kaum zu rechnen, da die Gegensätze sowohl zu den Staaten wie zu England stark sind (Petroleum-Konflikt). Grossbritannien ist ausgesprochen schwach vertreten, rührig dagegen der franz. Handels-Attaché in erster Linie unter dem starken franz. Element unserer Kundschaft. Im übrigen wird das öffentliche Interesse in Mexico heute hauptsächlich von der für die zweite Hälfte des Jahres bevorstehenden Präsidentenwahl in Anspruch genommen. Es muss aber darauf hingewiesen werden, dass die wirtschaftliche Lage Mexicos infolge des Daniederliegens der enteigneten Erdölbetriebe, Baumwolle, Kaffee- und Henequen-Pflanzungen etc. ungünstig und damit die Abhängigkeit von USA (Silber-Export) stärker geworden ist.

Bei den südlich des Aequator gelegenen Ländern ist eher eine selbständige Politik zu erwarten. Neu war für uns insbesondere die Ansicht des Herrn M. über die künftige Stellung Brasiliens, das wir immer als besonders kriegsgefährdet angesehen haben. Gerade die brasilianische Presse bemüht sich heute um eine korrekte Neutralität und die Verfolgungen und Bedrückungen des deutschen Elementes, die vor dem Kriege im Zusammenhang mit der Integralisten-Frage an der Tagesordnung waren, haben aufgehört. Vertreter der USA-Interessen in Brasilien ist nach wie vor der Aussenminister Oswaldo Aranha, die einzige ausgeprägte Persönlichkeit, die sich neben dem Präsidenten Getulio Vargas bis heute noch gehalten hat. Gerade deshalb wird es nicht für unmöglich gehalten, dass der Präsident mit seiner bekannten Geschicklichkeit sich auch von diesem Rivalen noch befreien und wie bisher so auch in Zukunft selbst gegen die Vereinigten Staaten aus Prestige-Gründen eine unabhängige Aussenpolitik führen wird.

Ungünstig liegen dagegen die Dinge in Uruguay, das infolge des Ausfallens der übrigen europäischen Märkte, und der Tatsache, dass die beiden einzigen Landesprodukte: Fleisch und Wolle in USA keinen Absatz finden, in eine völlige wirtschaftliche Abhängigkeit von Grossbritannien geraten ist. England ist heute praktisch der einzige Abnehmer von Uruguay und damit auch der einzige Devisenbringer. Der sehr geschickte britische Betrachter, der seit Jahren in Uruguay stationiert ist, herrscht ziemlich unbeschränkt, woraus sich auch das Verhalten von Uruguay im Falle "Graf Spee" erklärt.

Von A r g e n t i n i e n nimmt Herr M. immer noch an, dass es das letzte Land in Lateinamerika sein würde, das in einen Krieg gegen Deutschland eintritt. Allerdings wurde auch hier auf die wachsende wirtschaftliche Abhängigkeit von England hingewiesen, da die Handelsvertragsverhandlungen mit USA wiederum gescheitert sind. Der Devisenanfall ist dadurch erheblich geringer geworden, dass England für seine Käufe nicht mehr in freie Devisen zahlt, sondern seit Ausbruch des Krieges ein Verrechnungssystem eingeführt hat. Im Übrigen sind die Engländer daran gegangen, ihre in Argentinien investierten seit Jahren notleidenden Eisenbahn- etc.-Werte in verstärktem Masse gegen argentinische Warenlieferungen zu liquidieren. Die Stockung im argent.-ital. Warenverkehr hält wegen Ueberlieferung Italiens an. Während sich die Regierung strikter Neutralität befähigt - die Besatzung des Grafen Spee kann sich frei in Buenos Aires und Umgebung bewegen und sich auch Arbeit suchen - ist die Presse, wie auch schon vor dem Krieg, zum grössten Teil deutschfeindlich beeinflusst.

Die Lage C h i l e s ist ausgesprochen ungünstig (Auswirkungen der Erdbeben-Katastrophe etc.) und innerpolitisch labil. Es scheint, dass im Gefolge der am Ruder befindlichen Links-Regierung erneut eine arge Misswirtschaft eingetreten ist, die zu Komplikationen führen kann. Mit einem nach weiteren Abgleiten nach Links muss gerechnet werden, was allerdings nach kürzerer oder längerer Zeit wieder zum Ausschlagen des Pendels nach der anderen Seite führen würde. Infolge der Westmächte sind so gut wie nicht vorhanden, auch das Gewicht von USA ist nicht übermässig gross. Die Kritik Deutschlands in der Presse kommt hauptsächlich aus der sozialdemokratischen und kommunistischen Ecke. Ausgleich wirkt nach wie vor das starke deutsche Element.

Für die Haltung von CHILE, URUGUAY und PARAGUAY bei einem eventuellen Konflikt zwischen USA und Deutschland wird jedenfalls von Wichtigkeit sein, wie sich ARGENTINIEN verhält, da dieses im südlichen Teile Lateinamerikas aussenpolitisch eine gewisse Vormachtstellung ausübt.

Von einer Kriegs-Konjunktur kann bis jetzt in keinem der lateinamerikanischen Staaten gesprochen werden. Im Gegenteil, in den meisten herrscht wirtschaftliche Depression und es bereitet naturgemäss grosse Schwierigkeiten, den plötzlich n Ausfall wichtiger europäischer Märkte sowohl bei der Ausfuhr wie der Einfuhr auszugleichen.

Arbeit unserer Vertretungen

Aus dem Bericht des Herrn M. ging hervor, dass wir mit der Tätigkeit unserer Vertretungen während des Krieges zufrieden sein können. Im Allgemeinen wurde mit Umsicht und Intelligenz gearbeitet und geeignete Massnahmen getroffen. Insbesondere haben sich die in den letzten Jahren in mehreren Ländern geschaffenen fabrikatorischen Stützpunkte der verschiedensten Art ausgezeichnet.

Ein genaues Bild über den derzeitigen Stand der Bevorratungen werden wir uns erst in einigen Wochen machen können, da Herr M. seinen Auftrag, sämtliche ihm von den Vertretungen übergebenen Unterlagen von New York persönlich mitzubringen. Diese folgen also per Flugpost. Im Allgemeinen schwankt die Bevorratung

für Farben und Chemikalien bei den grösseren Vertretungen zwischen 4 bis 5 Monaten und 1½ Jahren. Am günstigsten stehen Columbien und Venezuela, dann folgen: Argentinien (das am 1.1.48.Js. infolge Neu-Aussendungen, Abschwächungen, Verarbeitung von Lagerhütern etc. über grössere Vorräte in Farbstoffen -ca. 1 Jahr verfügte, als bei Beginn des Krieges), dann

Mexico, Peru, Chile und schliesslich Brasilien.

Der verschiedene Stand erklärt sich hauptsächlich aus dem mehr oder minder zufälligen Greifbarsein von Ware zu den kritischen Zeitpunkten (Kriegsausbruch, Beginn der Export-Blockade), den inzwischen erteilten Navycerts etc. Wir werden diese Lage bei künftigen Aussendungen, soweit solche noch möglich sind, zu berücksichtigen haben, ebenso wie Herr M. bei seinen Einkäufen in den Staaten.

Ein effektiver Warenmangel hat sich, von einigen Hilfsprodukten abgesehen, auf dem Farbstoffgebiet bisher in keinem der lateinamerikanischen Länder gezeigt (stärkere Bevorratung der Kunden bereits in der ersten Hälfte 1939, bei den Vertretungen vorhandene Läger). Selbst in Hydrosulfit sind seit Ende 1939 wieder stärkere Einfuhren aus den verschiedensten Ländern zu beobachten. Ob in Zukunft Warenmangel eintreten wird dürfte davon abhängen, ob die Staaten, wie mehrmals angekündigt, sich dazu entschliessen werden, unter Vernachlässigung anderer Länder ihren Überschuss in erster Linie nach Lateinamerika zu leeren.

Unter diesen Umständen muss es als grosser Erfolg angesprochen werden, dass sich die durchschnittlichen Preiserhöhungen in den grösseren lateinamerikanischen Ländern heute um 25-30% gegen die Vorkriegspreise bewegen. Der Erfolg war nur unter der psychologischen Wirkung des ersten Schocks möglich und ist von unseren Vertretungen mit Geschick und in zum Teil sehr schwierigen Verhandlungen mit Landesbehörden, Preiskommissaren etc. durchgeholt worden. Im einzelnen ist zu den Ländern kurz folgendes zu sagen:

Brasilien: Mindestserhöhung 30%
einzelne Kampfprodukte laut besonderer Liste erheblich höher
Schwefelschwarz wird 10% abgeschwächt und zu erhöhtem Preis verkauft
Rabatte sind abgeschafft
S-Gelder herabgesetzt
Zahlungsbedingungen nicht wesentlich verändert.

Argentinien: Erhöhung ca. 25%
Rabatte abgeschafft
S-Gelder sehr vermindert
Verkauf von abgeschwächten Produkten (Hier, wie in allen anderen Fällen werden abgeschwächte, sogenannte Kriegsmarken, unter eigenen Bezeichnungen verkauft, sodass die alten Marken nicht diskreditiert werden und die Kundschaft darüber im Bilde ist, dass sie andere Ware kauft als vor dem Krieg)
Kredite weiter gewährt, jedoch scharf überwacht
In der letzten Zeit verstärkter Preisdruck der Konkurrenz.

Uruguay:

Preise 15-20% erhöht
Rabatte abgeschafft
S-Gelder reduziert
Aussonderungen niedrig

Chile:

starke Erhöhungen ca. 30% im Durchschnitt
Verkäufe von abgeschwächten Produkten
Rabatte abgeschafft
S-Gelder noch bedeutend

Peru:

Preiserhöhungen in den ersten Monaten wegen
Schwierigkeiten mit Preiskommissar schwach,
jetzt besser
Rabatte abgeschafft
S-Gelder noch wenig reduziert
Kredite scharf überwacht

Kolumbien:

wesentliche Preiserhöhungen, jedoch wegen
starken amerikanischen Druckes und grosser Bevorratung geringer als in anderen Ländern,
Rabatte abgeschafft
S-Gelder gering
Kreditgewährung in Anpassung amerikanische Lieferanten

Venezuela:

wesentliche Erhöhungen

Mexico:

ca. 30%ige Erhöhung
Rabatte abgeschafft
S-Gelder eingeschränkt
Kreditgewährung vorsichtig.

Am wenigsten Unterstützung haben wir auch bei der Preiserhöhungs-Aktion und beim Haushalten mit den Vorräten in den Ländern gefunden, in denen unsere Interessen bei freien Vertretern liegen, also:

Bolivien
Ecuador
Cuba und
Centralamerika.

Dies hat uns in den schon seit längerem bestehenden Plänen bestärkt, nach dem Kriege auch in diesen Ländern eine Aenderung der Organisation durchzuführen.

Für die Zukunft wurde Herrn Moll als Richtlinie mitgegeben, auch weiter individuell an der Verbesserung des Preis-Niveau's und der Zahlungsbedingungen planmässig zu arbeiten, jedoch von generellen Massnahmen abzusehen.

Die Aussprache hat ergeben, dass unsere Vertretungen in einzelnen Fällen, was das Farbstoffgebiet anbetrifft, mit der Preisstellung zu vorsichtig gewesen sind, indem sie von dem Grundsatz ausgingen, dass unter allen Umständen die Substanz der drüben liegenden Werte erhalten werden müsse. Daraus erklärt sich, dass zuweilen bei Offerten von dritten Lieferanten (Rhö, Delft, Rohner etc.) nicht rasch genug zugegriffen wurde, weil die Preise zu hoch schienen. Wir haben Herrn M. auseinandergesetzt, dass diese Einstellung der Vertretungen von uns zwar sehr begrüsst würde, dass aber nach wie vor oberster Grundsatz sein müsse, so lange wie möglich an der Kundschaft zu bleiben und das Geschäft aufrecht zu erhalten.

Ueber das Vorgehen der einzelnen Konkurrenzfirmen berichten wir weiter unten im Zusammenhang.

4.) Konstruktion der Gesellschaften.

Eingehende Besprechungen, namentlich auch in Basel mit den Herren D.A.Schmitz und Dr.Duisberg, sowie den Herren der IG Chemie, haben zu folgendem Ergebnis geführt:

- 1.) Die bisherigen Gesellschaften müssen als solche bestehen bleiben
- 2.) Herr D.A.Schmitz kann mit Rücksicht auf die bekannte Situation nicht weiter Aktionär bleiben.
- 3.) Die Idee, an seiner Stelle Herrn Dr.Duisberg als Aktionär eintreten zu lassen, wurde mit Rücksicht auf die sich schon aus dem Namen ergebenden Schwierigkeiten im Einvernehmen mit Herrn Dr.Duisberg selbst fallen gelassen.
- 4.) Die frei werdenden Aktienpakete werden in Lateinamerika selbst bei Lateinamerikanern untergebracht.
- 5.) Die einzelnen Aktionäre schliessen untereinander und mit den Gesellschaften einen Pool-Vertrag, in dem sie sich verpflichten, die Aktien ihres Unternehmens nicht in fremde Hände kommen zu lassen. Zu diesem Zwecke suchen sie eine neutrale Treuhandstelle in der Schweiz, bei der die Options- und Anbietungsrechte für die Aktien ruhen.
- 6.) Sollte sich eine solche Stelle nicht finden lassen, müsste man sich notfalls damit begnügen, die Aktionäre untereinander zu poolen. An Vorschlägen für die Neuverteilung des Aktienkapitals, die natürlich an Ort und Stelle überprüft werden müssen, wurde Herrn Moll folgendes mitgegeben:

Brasilien: anstelle von Schmitz Salgado, Prokurist der
Alliança, Brasilianer
mit Rs.300:000\$000
durch Darlehn

Marquardt bitten, den Restbetrag seines noch nicht aus eigenen Mitteln bezahlten Anteils von 100 Contos selbst zu übernehmen.

Herr Marquardt betreibt seine brasilianische Staatsbürgerschaft.

Argentinien: Uebernahme des Anteils Sprung durch Moll
" " " Schmitz durch Rechtsanwalt
Dr.Linck oder seinen Compagnon Hosmann,
beide geborene Argentinier
Ausscheiden von Dr.Wernicke und Ersatz durch
Rechtsanwalt Mario Williams,
möglichst Selbstzahlung der Anteile Williams,
Linck bzw. Hosman.
Zusammensetzung des boards:
Präsident Linck anstelle von Wernicke
zweiter Mann: Williams

Chile: Ersetzung des Anteils Schmitz durch 2 Aktionäre:
Schmitz von Puente Alto und
Werckmeister
beide geborene Chilenen
möglichst selbst eingezahlt
gleichzeitig Reduzierung des Anteils Marquardt
auf chil.\$ 80 000.-

Peru: Ersetzung des Anteils Dr.Bank durch Conroy
" " " Schmitz durch Rechtsanwalt Lanata
In den Board ausser Cornejo
als 2.Mann Lanata
alles selbst eingezahlt

Columbien: Erhöhung des Kapitals von col.\$ 5000.- auf
col.\$ 10 000.-
Ersetzung Anteil Schmitz durch Jorge Bedout,
col.Industrieller, Teilhaber der Inquico,
Eigentümer des für uns gebauten und von uns
gemieteten Lagers und Bürohauses in Medellin
Neuhereinnahme von M.G.Gonzales/Freund von Weisbach
alles unter Selbsteinzahlung
(Die von Weisbach ohne unser Einverständnis über
Gonzales inzwischen interimistisch gegründete Firma
"Induquimica" dürfte damit ihre Berechtigung verloren
haben und könnte aufgelöst werden).

Mexico: Selbsteinzahlung der Anteile Fischer
Thurmann und
Schumacher
Ersetzung des Anteils Schmitz nach telegraphischem
Vorschlag von Mexico; ebenso soll von Mexico ein
telegraphischer Vorschlag über die Neuverteilung bei
der Chemikalien- und Photo-Vertretung "Union Quimica"
gemacht werden.

Als den Aktionären garantierte Verzinsung ist für
die einzelnen Länder folgendes vorgesehen:

<u>Brasilien:</u>	8%
<u>alle übrigen Länder:</u>	7%
<u>Chile (notfalls):</u>	8% .

Die vollständige Neuverteilung der Aktienkapitalien ergibt
sich aus Anlage 1) .

Die für die Umstellung erforderlichen Dokumente werden in
Frankfurt ausgearbeitet.

Cornejo wurde die Genehmigung erteilt, sich -entsprechend dem
schon vor Kriegsausbruch gefassten Plan- ein neues geeignetes
Büro zu suchen. -

5.) Postverföndg...

Als Deckadresse sollen in Zukunft nur mehr solche bezeichnet werden, die für den getarnten Briefverkehr, unsere Angelegenheiten betreffend, benötigt werden. Solchen Adressen sollen nach Möglichkeit in Mehrzahl vorhanden sein, für die einzelnen Sparten getrennt, damit durch Irrtümer, Fehlleitungen etc. nicht der ganze Komplex beeinträchtigt wird.

Briefverkehr in Landessprache in der Form einer normalen kaufmännischen Korrespondenz, auf gedruckten Bogen von beiden Seiten.

Der einzige Weg, der heute noch als halbwegs zensur-sicher angesehen werden kann, ist die italienische Luftpost LATI. Leitadresse für den gesamten Schriftverkehr über die LATI, mit Ausnahme von Brasilien selbst, Buenos Aires. Um den britischen und französischen Stützpunkten an der Ostküste aus dem Wege zu gehen, hätte also beispielsweise Mexico einen Brief via Peru/Chile erst nach Buenos Aires zu senden, das dann die Weiterbeförderung mit der LATI vornimmt.

Telegramm-Verkehr in der bisherigen Form. Telegramme für Chile können zwecks Vermeidung nordamerikanischer Linien von Argentinien mit nationalen Linien nach Chile weitergegeben werden. Besonders vertrauliche Telegramme für Buenos Aires nach und von Montevideo, da dort kein Zwang zur Vorlage des Klartextes.

Herr Moll wird sich nach seinem Eintreffen in New York dort eine Telegramm-Adresse eintragen lassen. Diese kann jedoch nur für dringende und unverfügbare Mitteilungen dienen. Geheim zu haltende Angelegenheiten werden auf dem üblichen Wege telegraphisch von und nach Mexico gegeben. Herr Fischer übermittelt diese dann weiter per Flugpost nach New York, eventuell unter Vereinbarung eines besonderen Schlüssels oder Codes zwischen M. und ihm. Eine Zensur der Flugpost zwischen den Staaten und Mexico findet nicht statt.

6.) Lieferung von Ware.

Ringehende Aussprache hat ergeben, dass eine Lieferung von Ware neutraler Firmen an wie immer geartete vorgeschobene Adressen auf die Dauer doch nicht haltbar ist, sich solche in den kleineren Ländern auch gar nicht finden lassen. Daher in Zukunft Bezug von neutraler Ware nur durch vertrauenswürdigsten Kunden direkt, die einen Teil der auf diese Weise gekauften Ware für sich zurückbehalten, den grösseren Rest jedoch in bar an die Vertretung weiter verkaufen. Gegen diesen Modus erhoben auch die Herren Schmitz und Dr. Duisberg für Belieferung aus den Staaten keine Einwände. Auf diese Weise besteht für die neutralen Lieferanten die denkbar geringste Gefahr. Nach Ansicht von Herrn M. werden sich praktisch in sämtlichen lateinamerikanischen Staaten Kunden zur Durchführung der Transaktionen finden lassen. / In Frage kommt auch indirekte Einflussnahme auf bereits in der Branche in den einzelnen lateinamerikanischen Ländern bestehende Firmen, insbesondere für das Chemikaliengeschäft.

Beispiel: Ferloni & Montez, Buenos Aires, wo wir uns durch unsere Forderungen an diese Firma leicht einen massgebenden Einfluss sichern konnten;

Meridional, Rio, bestehende Lackfarbenfabrik

Inhaber: ungarischer Lacktechniker Törek und

Steiger, ehemaliger Angestellter der Firma
Hanera, Rio

Die Korrespondenz mit den neutralen Lieferanten hätte dementsprechend von den bestellenden Kunden bzw. Firmen zu erfolgen und wäre stets etwa so einzuleiten, dass deutsche Ware auf dem Markt nicht mehr vorhanden, daher um Offerte in Gegenprodukten zu den marktgängigen Preisen gebeten würde, etc.

Den gleichen Weg kann man den Kunden bei getarnter IG-Ware naturgemäß nur schwer zumuten. Daher diese Lieferungen, soweit noch möglich (Japan) an vorgeschobene Adressen, wie z.B. Ciarlo in Buenos Aires. Doch werden in Zukunft auch die Empfänger so gewählt werden, dass ein direkter Zusammenhang mit unseren Vertretungen nicht hervortritt.

In allen Fällen, wo Bezug von Ware durch Kunden erfolgt, werden wir von den Vertretungen rechtzeitig über die Namen der Besteller rechtzeitig unterrichtet werden, damit wir die Kontrolle haben und zum mindesten die europäischen Lieferanten notfalls aufklären können.

Die einzelnen Lieferanten, die zur Verfügung stehen, wurden mit Herrn M. durchgesprochen.

A o n a Herr M. wurde über die bestehenden Pläne unterrichtet, allerdings auch über die geringen Verwirklichungsaussichten. Sollte sich dennoch eine Möglichkeit ergeben, wird M. durch das Codewort P U H U unterrichtet werden, dass Bestellungen in der verabredeten Form erteilt werden können.

D e l f t. Hierfür wurde in gleicher Weise das Codewort : H O J O festgelegt; allerdings durch die inzwischen eingetretene Entwicklung überholt.

Bianchi. Gelegentlich des Aufenthaltes in Mailand wurde Herr M. mit den Herren Accame und Dr. Giesler zusammengebracht und die Fabrik besichtigt. Eine neue Offerte für Argentinien, unter Berücksichtigung der kasserst möglichen Preisstellung, wurde ausgearbeitet und von Herrn M. nach drüben weitergeleitet. Bei unserem Besuch bestand nämlich Aussicht, dass Rho wenigstens provisorisch bis zur endgültigen Entscheidung in London vieler Zertifikate bekommen sollte. Wenn sich dies verwirklicht, werden die für sämtliche lateinamerikanischen Länder vorliegenden Aufträge in Farbstoffen und Hilfsprodukten, im Gesamtwert von ca. 2½ Mill. Lire, sofort zur Ausführung kommen, ferner zusätzlich der oben erwähnte mit Herrn M. ausgearbeitete Auftrag für Argentinien. Um keine Zeit zu verlieren, wird diese Ware in den Freihafen nach Montevideo gesandt und dort eingelagert werden, bis nach Beendigung der ital.-argent. Verrechnungsschwierigkeiten die Einfuhr in Buenos Aires Erfolgsmann. Weitere Warenmengen für Lateinamerika stehen leider nicht zur Verfügung, da Rho wegen Kohlenmangel schliessen muss.

S i p c i . Die Möglichkeit einer Lieferung von Collodium-Deckfarbe aus dieser Quelle wurden mit den Herren Kluthe und Müller bei der ARCA eingehend besprochen. Herr Müller wird anstreben, bei Sipci zu erreichen, dass auf kalkuliert und die Versicherung gegen Kriegs-Risiko einschliesslich Beschlagnahme in Italien gedeckt wird. Versicherungsprämie und Fracht können in Lire bezahlt werden. Ferner soll versucht werden, die Reederei zu veranlassen, Partien von mindestens 1000 Kilo zu nehmen (Feuergefährlichkeit), um die Minimalfracht ausnutzen zu können. Da bei der Unterschiedlichkeit des lateinamerikanischen Preis-Niveau's die Notierungen

der SIPCI in einzelnen Ländern genügend Marge lassen, in anderen aber wieder nicht, wird die ARCA durch eine unterschiedliche Preispolitik für die Rohmaterialien, beispielsweise Colloidiumwolle, Sipei in die Lage versetzen, das Geschäft möglichst nach allen Ländern zu machen. Eine weitere Möglichkeit, diese Preisspanne zu überwinden, nicht nur bei Sipei, sondern auch besonders bei den zukünftigen Einkäufen in USA, sieht Herr M. in einer sogenannten Preis-Poolung für die einzelnen Länder. M. würde also beispielsweise in den Staaten für Direktschwarz mit dem Lieferanten einen Durchschnittspreis vereinbaren, der diesem seine Rechnung lässt, bei der Weitergabe dann aber, etwa von Chile mit seinem besseren Preis-Niveau, höhere Notierungen fordern, um Unterpreise in Argentinien und Brasilien damit zu decken.

Durch Sipei käme auch Lieferung von Eukanolen in Frage falls Rho ausfällt. Bei Eukanolen dürften sich allerdings die meisten lateinamerikanischen Vertretungen durch Eigen-Fabrikation drüber helfen können.

R o h n e r . Die besonderen Wünsche, welche Rohner bei der Belieferung hat, wurden Herrn M. bekanntgegeben (Sole-Importer-Verhältnis, Lieferung nur an Selbstverbraucher, oder Kunden, die Selbstverbraucherlieber, nicht an Händler). Infolgedessen dürften die mit Agustin Ciarlo und Meridional angeknüpften Beziehungen nicht genügen. Auch für Rohner käme in erster Linie direkte Bestellung von Kunden in Frage (durch die inzwischen eingetretene Entwicklung sind die Lieferungen von Rohner vorläufig unterbrochen). Brasilien und Mexico wurden durch M. angewiesen, ihr bisheriges Kommissionsverhältnis zu Rohner, das noch aus der Vorkriegszeit stammt, aufzugeben und sich beim Bezug ebenfalls auf Kunden zu stützen.

S c h i e d a m . Da der Vertreter von Schiedam in der Schweiz gerade nach Holland gereist war, ergab sich leider keine Möglichkeit, einen persönlichen Kontakt herzustellen. Schiedam ist aber bereit, schriftliche Bestellungen von Herrn M. entgegenzunehmen. Nach reiflicher Ueberlegung haben wir uns entschlossen, von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch zu machen, sondern aus Sicherheitsgründen trotz des damit verbundenen Zeitverlustes, auch an Schiedam Bestellungen nur durch Kunden gehen zu lassen, nachdem Herr M. die einzelnen Vertretungen unterrichtet hat.

J a p a n . Auch die Möglichkeit eines Bezuges japanischer Farbstoffe wurde erörtert, Herrn M. jedoch nahegelegt, hiervon nur im alleräußersten Notfall Gebrauch zu machen. Wenn überhaupt, wäre in erster Linie an Bezug von Indigo der Mitsui für Mexico und Guatemala zu denken, da dieses Produkt in den beiden Ländern dringend gebraucht wird. Vorläufig werden wir versuchen, entsprechende Mengen IG-Ware über Sibirien hinzubringen.

U. S. A. Die wichtigste Lieferquelle wird zweifellos in der nächsten Zukunft USA sein. So wie die Dinge jetzt stehen, dürften als Lieferanten in erster Linie Fexand & Sperrle auftreten, die die Ware sowohl von GAW und GDC erhalten, wie auch in Einvernehmen mit den Herren Halbach und Moll von den Händlern und übrigen USA-Produzenten einkaufen werden. Von Fexand & Sperrle geht die gesamte Ware bereits unter neutraler Bezeichnung, d.h. also nicht unter den der IG geschützten Marken, wie z.B. Indanthren, Rapidogen, Igepon etc. nach Lateinamerika. Die Vertretungen verkaufen die gesamte Fremdware unter ihrer eigenen Bezeichnung. Auf diese Weise ist eine Gefährdung unserer Warenzeichen nicht zu befürchten.

fürchten. (Interessant ist in diesem Zusammenhang die Stellungnahme von Herrn Otto, der eine Belieferung Lateinamerikas mit Ansko-Ware ablehnt, da hierdurch eine Schwächung des AGFA-Zeichens eintreten könnte). In allen Fällen wird Herr M. anstreben, dass die Lieferanten sich mit Zahlungsbedingung c i f einverstanden erklären und die Versicherung in den Staaten vornehmen, da hierdurch die Ware als nordamerikanisches Eigentum sicherer reist. Erfahrungsgemäss bieten sich jedoch hier Schwierigkeiten in der Finanzierung, da nicht nur beispielsweise die GDC finanziell selbst angespannt ist, sondern auch andere Lieferanten sich weigern, an ihnen unbekannte Empfänger anders als gegen Vorkasse zu liefern. Wir werden diese Frage mit Zeffi, Berlin (Herrn Rong) aufnehmen, um nach Möglichkeit bei einer der nordamerikanischen Banken einen revolving credit für die Lieferungen nach Lateinamerika zureichenden. (Eine persönliche Aussprache mit Herrn Rong war bedauerlicherweise nicht möglich, da dieser in Rumänien zurückgehalten wurde.)

Von der Lieferung von Blechbüchsenpackungen soll allenthalben abgesehen werden. Blechbüchsenpackungen müssen von den Vertretungen durch Umfüllen selbst hergestellt werden. Auch die für das Händlergeschäft erforderlichen Marken, wobei der Verkauf unter einer eigenen Etikette der Vertretungen zu erfolgen hätte. Sind Blechbüchsen im einzelnen Land nicht erhältlich und auch von USA nicht billig genug zu bekommen, Behelf mit Papiertüten.

Bezüglich Verkaufs von Fremdware haben sich bei den selbständigen Vertretungen Schwierigkeiten dadurch ergeben, dass diese sich nicht entschliessen konnten, eigenes Geld in solche Käufe zu investieren. Um auch hier den Kontakt mit der Kundschaft nicht zu verlieren erklärten wir uns bereit, auf die Remittierung unserer Ausstände teilweise zu verzichten, damit diese zum Ankauf von Fremdware verwendet werden. Die Vertreter könne auf solche Geschäfte einen Nettonutzen von 10% für sich zurückbehalten. Eventuell höhere Gewinne werden dem auf diese Weise in den einzelnen Ländern arbeitenden Kapital zugeschlagen und zu verstärkten Einkäufen verwendet. Bedingung ist, dass ein wirklich lebhafter Geschäftsverkehr aufrecht erhalten wird und nicht die Abschlüsse an übertriebenen Forderungen der Vertreter scheitern. Folgende Beträge wurden als Maximal-Darlehen vorläufig vorgesehen:

Ecuador: USA\$ 10 000.-

Bolivien: " 10 000.- (nicht erforderlich, falls der von Cornejo vorgesehene Weg der Belieferung Boliviens vom Lager Peru für die Dauer gangbar ist)

Guatemala: " 5 000.-

Salvador: " 5 000.-

Cuba: " 10 000.-

Mit Herrn Eppinger aus Cuba war in Florenz eine persönliche Aussprache möglich. Da er, vom Kriege in Europa überrascht, von seinen Kompagnons bzw. Rechtsnachfolgern keine verlässlichen Nachrichten hat, wird Herr M. auf seiner Reise von New York nach Mexico über Cuba fliegen und die Machinery and Chemical Supply Comp. Inc., mit Vollmacht des Herrn Eppinger versehen, besuchen.

./.

Das Darlehn von US\$10 000.- wird nur gewährt, wenn der persönlich Eindruck des Herrn M. über den augenblicklichen Stand dieser Firma günstig ist, andernfalls ist in Aussicht genommen, das Darlehn eventuell unserem Angestellten, Heinz Thol, zu geben. Dieser wird übrigens von Herrn M. mit Herrn Bischof in Kontakt gebracht werden, da es zweckmässig ist, wenn Zentralamerika und Westindien während der Kriegszeit von Mexico mit betreut wird. Bevor die geplante Darlehens-Gewährung an die selbständigen Vertreter im Einzelfall zur Durchführung gelangt, wird uns Herr M. telegraphisch informieren, damit die nötigen Anträge in Berlin gestellt werden können.

Sollte sich wider Erwarten in den Staaten ergeben, da die Lieferung beispielsweise von Fezandi & Sperrle an die Kunden direkt nicht durchführbar ist, müssten für den Import aus den Staaten unter Umständen eigene Gesellschaften gegründet werden, die an die Kunden weiter verkaufen. In diesem Falle würden kleine Gründungen, unter Umständen sogar Ein-Mann-Gesellschaften genügen. Sie brauchten auch nicht in allen Ländern ins Leben gerufen zu werden; einstweilen würden folgende Gruppen genügen:

1 für Brasilien

1 für Argentinien, die Uruguay und Paraguay, eventuell sogar Chile mit beliefert
(unser bisheriger Paraguay-Vertreter
S c a v o n e !)

1 für Peru, Bolivien und Ecuador

1 für Columbien und Venezuela

1 für Mexico, Zentralamerika und Westindien .

Inhaber dieser Gesellschaften dürften nicht Deutsche sein, auch nicht Aktionäre oder leitende Angestellte unserer Vertretungen. Wohl aber wäre es möglich, dass sie den einen oder anderen Verkäufer oder Techniker von unseren Vertretungen "wegengagieren", die dann die Betreuung der Kundschaft übernehmen. Eingehend wurden auch noch mit Herrn M. die Möglichkeiten der Transit-Lieferungen über Sibirien und Japan erörtert. Da aus den Konnossementen nicht hervorgeht, dass es sich um deutsche Waren handelt, sieht HERR M. keine Bedenken, unter Benutzung der zur Verfügung stehenden Schifffahrtslinien auch die Ostküste zu beliefern. Es wurde daher vereinbart, dass sofort folgende test cases in die Wege geleitet werden:

1 Waggon für Brasilien via Panama / New York
1 " " " " Panama direkt
1 " " Argentinien via Chile/Cap Horn
1 " " " via Chile/ Cordillere .

Herr M. wird sofort prüfen, ob es möglich ist, von Valparaiso/Chile Ware im eigenen Camion über die Cordilleren nach Mendoza zu bringen, da dies möglicherweise billiger ist als die beim Bahntransport nötige wiederholte Umladung.

./.

Ähnlich wie bei Chile ist für Argentinien eine Vorauszahlung der Provision, der Fracht und Versicherungsspesen nach Japan in Devisen möglich. Ob dies auch bei den anderen Verrechnungsländern Uruguay, Brasilien und Columbien zutrifft, wird Herr M. sofort prüfen.

In Basel wurde Herr M. noch auf die bestehenden Möglichkeiten des Postversandes aufmerksam gemacht und ihm mitgeteilt, dass wir von nun an laufend Postpakete bis zu einem Gesamtwert von RM 100 000.-, jedoch nicht mehr als RM 5 000.- pro Dampfer, nach Lateinamerika senden wollen. Die Vertretungen müssen uns laufend telegraphisch über den Eingang dieser durchnummerierten Pakete unterrichten, damit dann sofort neue auf den Weg gebracht werden können.

Ueber die bei Durand und Rohrer eingetretenen Änderungen wurde Herr M. unterrichtet.

Die Reihenfolge, in welcher ein Bezug bei ausländische Lieferanten erwünscht ist, wurde mit Herrn M. (unter Voraussetzung dass die britischen Stellen navycerts erteilen) wie folgt festgelegt:

- 1.) Aena-Tarnung
- 2.) GAW und Bianchi
- 3.) Delft, Rohrer, Sipci
- 4.) Schiedam
- 5.) Japan .

Die Lieferung von Hydrosulfit durch Roehm & Haas und Batthyany geht glatt. Herr M. wird auch die Vertretungen, die von Batthyany noch nicht bezogen haben, erneut auf diese Lieferquelle hinweisen. Roehm & Haas, Philadelphia, hat bisher an Allinca direct geliefert. Um Schwierigkeiten zu vermeiden, wird es in Zukunft besser sein, auch dieses Geschäft über Kusan zu leiten.

Herrn M. wurde die Adresse der Anciens Etablissements de Laboratoire, Ivry sur Seine bekanntgegeben, falls gleiche Produkte von USA, teilweise Sherwin Williams etc. nicht erhältlich sein sollten. Im allgemeinen wurde ein Austausch von Erfahrungen und auch eventuell von Produkten zwischen den einzelnen Vertretungen angeregt. Argentinien hat gute Erfahrungen mit dem Kauf von verschiedenen Lagerhüter-Partien bei Kusan gemacht, die dann in der Mischanlage umgearbeitet werden.

Chile ist es gelungen, sich durch einen Zwischenhändler in den Besitz eines bedeutenden Teiles der Chlorkalkvorräte zu bringen.

Die sogenannten "Schubladon-Verträge" (Verkauf des Lagers an die Vertretung für den Fall des Eintritts eines der lateinamerikanischen Staaten in den Krieg) wurden Herrn M. unterschrieben mitgegeben.

Vorgehen der Konkurrenz auf dem Farbstoff-Gebiet.

Allgemein ist festzustellen, dass die Importe aller Konkurrenten nach Lateinamerika im ersten halben Kriegsjahr weit stärker waren als normal. Am Kusan selbst beginnen sich diese Importe erst jetzt auszuwirken. Sofort haben wir eine grössere Reihe von Geschäften in den Staaten nördlich des Äquators ver-

./.

loren, bei denen der USA-Einfluss am stärksten ist, ferner bei den Boykott-Kunden. Ueberall ist die Tendenz der Kundschaft unverkennbar und auch zu begreifen, Verbindungen nach allen Seiten anzuknüpfen. Unsere Vertretungen haben dem zum Teil dadurch entgegenwirken können, dass sie den Kunden versprochen, ihnen rechtzeitig Bescheid zu geben, sobald eine regelmässige Belieferung in den einzelnen Produkten auf längere Zeit hinaus nicht mehr sichergestellt werden kann, damit sie sich dann nach anderen Bezugsquellen umsehen.

Für die einzelnen Konkurrenten gilt im wesentlichen folgendes:

Schweiz versucht, sich im allgemeinen unseren Preismassnahmen anzupassen wenn auch zögernd und nicht im gleichem Umfang, beschränkt sich im wesentlichen auf die Versorgung ihrer bisherigen Abnehmer mit den bisher gelieferten Produkten.

M C drückt stark auf den Markt, sucht das Geschäft unter allen Umständen auf unsere Kosten auszudehnen, gibt dies auch der Kundschaft ausdrücklich zu verstehen, verkauft nach wie vor zu jedem Preis, verfügt über beträchtliche Mengen, dehnt ihre verkaufs-Organisation aus (Neugründung einer Vertretung in Uruguay)

A c n a hatte in den ersten Kriegsmonaten starken Nachschub, der jetzt aus bekannten Gründen unterbrochen war.

Enia und übrige Inlands-Konkurrenz scheint unter Rohstoffmangel zu leiden (wir konnten eine für die Enia bestimmte Zwischenprodukte-Partie aus Amerika für Alliança sichern).

Mellegnano geht mit ungewöhnlich billigen Offerten in Brasilien, Argentinien und Uruguay vor. (Sarogno kündigte seinen Besuch in Brasilien an).

Japan keinerlei Aktivität.

Schiedam wenig zu spüren.

I C I Betätigung in Argentinien, Brasilien und Uruguay etwa im bisherigen Rahmen.

Dupont sehr wesentliche, ständig steigende Importe, grössere Geschäftsabschlüsse in ganz Lateinamerika, sehr vorsichtige und zögernde Preiserhöhungen. Grosszügige Politik auf weite Sicht, unter besonderer Bevorzugung der Kunden, die man auch in Zukunft zu halten hofft.

N a o o o Starke Aktivität in Argentinien, Bearbeitung der Kundschaft durch wenig geschmackvolle Rundschreib. Sprunghafte Preispolitik, etc.
erst Heraufsetzung, dann wieder Zurückgehen, teilweise unter die Vorkreispreise.
In den übrigen Ländern wenig Aktivität.

Q a l o o. An wesentlich Neuem nur Versuch in Argentinien über Indunidas als Vertreter ~~in Argentinien~~ ins Geschäft zu kommen.

Hieraus geht hervor, dass unser weitaus gefährlichster Konkurrent Dupont ist, da hier eine planmässige Arbeit für die Zukunft geleistet wird.

Auf dem Hilfsprodukten-Gebiet sind eine Unzahl von Lieferanten aufgetreten, die früher in Lateinamerika gänzlich unbekannt waren. Dazu kommen in vielen Ländern Bestrebungen zur Errichtung von Eigen-Fabrikationen.

Fabrikatorische Stützpunkte

Herr Moll berichtete über die verschiedenen fabrikatorischen Stützpunkte in den einzelnen Ländern.

Brasilien. Die Cia. Fluminense entwickelt sich erwartungsgemäss. Nach Uebernahme der aus der früheren Verwaltung herrührenden Verbindlichkeiten wird die Bilanz per 31.12.39 mit 2 000 Contos Verlust abschneiden. Angesichts der seit längerem erzielten und auch weiterhin erhofften guten Erlöse und mit dem erwarteten Produktions-Ausbau nach Errichtung des zweiten Chlorkalk-Turms und anderer Nebenbetriebe wird damit gerechnet, im Laufe des Jahres 1940 einen grossen Teil der aufgenommenen Darlehen zurückzuzahlen, und voraussichtlich ohne Verlust abzuschneiden. Das Betriebsergebnis wird nach Ansicht der Herren in Brasilien auch nicht beeinträchtigt durch die Möglichkeit, dass in Brasilien eine zweite Elektrolyse, nämlich die des brasilianischen Kriegsministeriums, der

Fabrica de Material contra Gases in Bon Successo

Gas-Kampf- und Schutzgerät-Fabrik

besteht, die allerdings noch nie in Betrieb genommen war, aber vielleicht angesichts der derzeit guten Erlöse für Chlorprodukte doch im Laufe des Jahres 1940 in Betrieb kommt. Seitens der Alliança ist in diesem Falle vorgesehen, dank ihrer guten Beziehungen zu dem brasilianischen Kriegsministerium, den Verkauf der Ueberschuss-Produktion dieser staatlichen Elektrolyse zur Versorgung der brasilianischen Industriekundschaft in die Hand zu bekommen. Zusammenfassend ist die Fluminense auch nach Ansicht der Herren drüben nicht nur ein Stützpunkt für die Versorgung der Alliança mit Ware während des Krieges, sondern auch ein wertvolles Unterhandlungs-Pfand für die internationale Lage auf dem südamerikanischen Chlorgebiet nach dem Kriege. Bezüglich der

A.

Quebracho Brasil S. Berichtete Herr Moll, dass die Bauten und Montage planmässig fortgeschritten sind, sodass die Anlage Anfang April betriebsfertig sein wird. Augenblicklich besteht in Lateinamerika ein grosser Bedarf an Extrakt. Jedoch dürfte dieser nicht auf tatsächlichen Warenmangel zurückzuführen sein, sondern auf eine planmässige Zurückhaltung der argentinischen und paraguayischen Erzeugung, unter dem Einfluss der Forestal.

Azofarben-Fabrik. Der zur besseren Ausnutzung der Kapazität bewilligte zweite Trockner ist noch nicht aufgestellt, da die Alliança erst abwarten wollte, ob die Versorgung mit Zwischenprodukten sichergestellt wird. Dies ist inzwischen geschehen, sodass auch der zweite Trockner gekauft und aufgestellt werden kann. Eine weitere Vergrösserung der Apparatur ist vorläufig mit Rücksicht darauf, dass die Fabrik auf gemietetem Grundstück errichtet ist, nicht geplant. Wohl aber wäre es möglich, in der vorhandenen Apparatur noch eine Reihe von weiteren Azofarbstoffen herzustellen.
./.

die im bisherigen Programm nicht vorgesehen waren. Ob dies in die Tat umgesetzt wird hängt lediglich davon ab, dass die GAW die entsprechenden Farbstoffe in genügender Menge liefern kann. Ist das der Fall, ist ein Bezug von GAW vorzuziehen, da diese billiger produzieren kann. Kann diese den Bedarf in Lateinamerika nicht decken und ist es möglich, Z.-Produkte aus anderen Quellen als von GAW zu erhalten, kann die zusätzliche Aufnahme der Fabrikation dieser Produkte in Rio erneut diskutiert werden.

Rio ist nunmehr auch der Versorgung des argentinischen Marktes ernstlich nähergetreten und die ersten Schwefelschwarz-Lieferungen nach Argentinien erfolgen in diesen Tagen. Grössere Lieferungen stossen immer noch auf die Schwierigkeit, dass die Anforderungen der brasilianischen Kunden nicht voll gedeckt werden können. Es besteht also bei Auslandslieferungen die Gefahr, dass sich die brasilianische Behörde im Interesse der Eigenversorgung des Landes einschaltet und den Export verbietet.

g e n t i n i e n

Electroclor. Herr Moll schilderte die letzten Phasen der zwischen ihm und Salmon von Duperial geführten Verhandlungen, die bekanntlich dazu geführt haben, dass unserer Vertretung der Verkauf der Chlorprodukte im bisherigen Umfang erhalten wurde. Dieses vertraglich niedergelegte und von der englischen Botschaft genehmigte Abkommen sieht ausserdem vor, dass nach Kriegsende zwischen der IG und ICI eine Verständigung herbeigeführt werden kann zwecks Wieder einschaltung der Beteiligung in der ursprünglichen Form. Dieses Abkommen ist als ein beachtlicher Erfolg zu werten.

Monopol Ltda. Das zwischen der Indunidas und der Anilinas Alemanas laut dem 6. Entwurf vom 10. Okt. 39 vorgesehene Abkommen ist gemäss der zwischen Wuthenau und Moll gehaltenen Absprache in Kraft gesetzt und funktioniert. Die kaufmännische Kontrolle der Fabrik hat der von Herrn Moll bestellte Herr R u n g e als Angestellter der Monopol Ltda. (Herr Runge war früher bei der A.A.) als technischer Leiter funktioniert der ebenfalls von Herrn M. bestellte Herr Dr. N a a b, auch als Angestellter der Monopol Ltd der früher bei einem Lederkunden tätig war und eben im Begriff stand, für dessen Rechnung Produkte für die Lederindustrie, ähnlich wie sie bei der Monopol Ltda. hergestellt werden, zu fabricieren.

Verbindungsleute der Anilinas Alemanas zu der Monopol Ltda. sind:

Herr R a n g e für die Farben-Interessen

" Rathjen " " Chemikalien-Interessen.

Neben der laufenden Produktion von Chromalin, für welche Bichromat als Rohstoff noch bis März/April 1940 vorhanden ist, besteht die Möglichkeit eines Abschlusses von 200 t Natriumbichromat von der Mutual auf Basis von m\$ 27.-- cif Buenos Aires, welcher inzwischen von Herrn Dir. Kemp genehmigt wurde, sodass die Bichromat-Versorgung der Monopol damit sichergestellt sein dürfte.

Daneben produziert die Monopol weiterhin Borax und in steigendem Masse Natriumbisulfit, während Natriumsulfit neu aufgenommen werden soll.

Auf dem Gebiet der von der Monopol hergestellten Färberei- und Gerberei-Hilfsprodukte wurde zunächst eine Typenbereinigung vorgenommen, unter Beschränkung des früher sehr weitgehenden Spezialsortiments auf verkaufsfähige Standard-Marken.

Die Rizinusöl-Basis in ganz Lateinamerika ist wegen geringer Ernten augenblicklich schlecht. Die Anilinas Alemanas hofft aber, die Rizinusöl-Versorgung der Monopol Ltda. dadurch zu verbessern, dass sie von der augenblicklich in finanziellen Schwierigkeiten befindlichen Händlerfirma Ferloni & Montes, die auch der Anilinas Alemanas Geld schuldet, 25 000 Pesos Aktien der Firma Vilar, Tabene y Cia. als Pfand genommen hat. Diese Firma hat eine Rizinus-Presse und kann als Lieferant herangezogen werden. Des Weiteren soll bei einer Reihe von Produkten, wo dies technisch möglich ist, von Pflanzenfetten auf tierische Fette als Rohstoff übergegangen werden, was dadurch erleichtert wird, dass in Argentinien augenblicklich wieder Walfang betrieben wird.

Zwischen Argentinien und uns herrscht Einvernehmen, dass solche Produkte der Chemikalien- und Farben-Sparte, die fabrikationsmässig in das jetzige Programm der Monopol passen, dorthin gelegt werden, während andere, die aus diesem Rahmen herausfallen, insbesondere auch IG-Spezialitäten, in eigener Regie der A.A. in deren Lager-Räumlichkeiten herzustellen sind.

Die Fabrikation der
Plata Ozalid S.R.L. wird Gegenstand besonderer Unterhaltungen mit Kalle sein.

Alverfabrik Villa Maria und
Salpetersäure-Anlage Rio Tercero. Herr Moll berichtete über die bisherige Entwicklung und die Schwierigkeiten in der weiteren Behandlung, die sich durch das Dazwischentreten der Kriegssereignisse ergeben haben. Die Schwierigkeit der Entsendung von Monteuren und Technikern für die Inbetriebsetzung kann vielleicht zum Teil dadurch überwunden werden, dass Ingenieure und Monteure aus der Besatzung des „Graf Spee“ Verwendung finden. Diesbezügliche Vorverhandlungen in Buenos Aires waren positiv, sodass nunmehr in Deutschland seitens Köln-Rottweil bei dem Reichs-Marine-Amt und den beteiligten Unterlieferanten die Haftungsfrage für die von diesen Ersatz-Monteuren geleistete Arbeit zu klären ist.

Rio Tercero. Bei Köln-Rottweil bzw. Ludwigshafen bestehen offenbar noch Zweifel, ob die Salpetersäure-Anlage vertragsmässig erstellt, oder von dem Rücktrittsrecht aufgrund der Kriegsklausel Gebrauch gemacht werden soll. Eine gewisse Verstimmung scheint sowohl auf der deutschen wie auf der argentinischen Seite wegen Verzuges in einzelnen Leistungen vorzuliegen. Die Ansicht der an der Besprechung Beteiligten geht dahin, dass mit Rücksicht auf das deutsche und IG-Prestige und im Hinblick auf die zukünftige Arbeit in Argentinien die Ausführung des Vertrages wünschenswert erscheint, insbesondere auch deshalb, weil die Friedens-Produktion der Anlage in Rio Tercero wahrscheinlich der A.A. zum Verkauf zur Verfügung gestellt würde und sich somit ein neues Gegengewicht gegen DUPERIAL ergäbe.

Uruguay. Die Pomilio Elektrolyse bei der Fabrica Uruguaya de Papel befindet sich noch in Montage und mit ihrer Fertigstellung unter Leitung von Gagliardi, Ing. der argent. Elektroclor S.A. (Vertrauensmann von Pomilio) wird in der zweiten Hälfte 1940 gerechnet. Die Aussichten, den Verkauf der Ueberschuss-Produktion zu erhalten, beurteilt Herr Moll gering, da nach seiner Auffassung voraussichtlich die in Uruguay seit langem sehr aktive DUPERIAL sich die Vorhand hierfür schon gesichert haben dürfte.

./.

Chile. Der Betrieb Max Taucher wird entsprechend den schon vor dem Krieg gefassten Beschlüssen und darüber hinaus entsprechend den augenblicklichen Erfordernissen auf dem Textil- und Lederhilfsmittelgebiet weiter ausgebaut.

Herr M. Taucher ist inzwischen wohlbehalten per Flugzeug drüben wieder eingetroffen.

Herr Taucher wird seine in Chile und aus seinem Deutschland-Aufenthalt gesammelten Erfahrungen auch unseren übrigen Vertretungen in Argentinien, Peru, Columbien und Mexico persönlich zur Verfügung stellen, wo ähnliche Stützpunkte errichtet wurden.

Peru. Die Belieferung der Vertretung in Lederroelen und verschiedenen anderen Hilfsmitteln durch die Firma

Cia. Ind. Verrando S.A. Sullana geht reibungslos vor sich. Interessant war die Mitteilung des Herrn Moll, dass die

Copesa / Cia. Peruana de Representaciones S.A. an der Cia. Ind. Verrando in Trujillo beteiligt ist. Teilhaber der Copesa ist ein Bruder von Herrn Cornejo.

Columbien.

Inquico. Aufgrund der von Herrn Weisbach gegebenen Information berichtete Herr Moll, dass die Inquico nach dem Ausscheiden des Chemikers Consuegra praktisch stillstand, bis der zur interimistischen Leitung berufene IG-Techniker Peirsel den Betrieb übernahm. Die Fabrikation wird behelfsmässig weitergeführt mit wieder steigenden Umsätzen unserer Vertretung in Inquico-Produkten bis mit dem Eintreffen von Dr. Blass Ende März 1940 der volle Betriebsausbau in Angriff genommen werden kann.

Finanzierung und Buchhaltungsfragen.

Ueber die finanzielle Situation des lateinamerikanischen Geschäftes als Ganzes geben folgende Zahlen interessante Aufschlüsse:

Geldeingang seit Kriegsbeginn:

aus direkten Ueberweisungen einschliesslich
NCB Transaktion in Argentinien RM 6.013.700,--

zurückgezahlte Bankkredite " 3.361.500,--

Käufe bei fremden Firmen " 1.730.900,--

Investierungen für industrielle
Stützpunkte " 970.400,--

zusammen RM 12.076.500,--

andererseits sind seit Kriegsbeginn einschliesslich der Partien, die bei Kriegsausbruch unterwegs waren, IG-Waren im Gesamtwert von etwa 5½ Millionen Mark nach Lateinamerika gesandt worden. Daraus ergibt sich, dass mehr als das Doppelte an Geldeingängen zu verzeichnen ist, als an Warenausgängen, sodass also von einer Gefahr des Einfrierens keine Rede sein kann.

Wie aus dem Bericht des Herrn Moll hervorging, ist bei den Vertretungen auch eher überall Geldknappheit zu spüren, als Ueberfluss. Diese Feststellung ist wichtig, unter anderem mit Rücksicht auf die für weitere Länder geplante Transaktion mit

./.

der City Bank. Wir werden z.B. den für Brasilien vorgesehenen Betrag von USA\$ 500 000.- mindestens auf 300 000.- Dollar reduzieren müssen. Dies schon mit Rücksicht darauf, dass durch den wieder wahrscheinlich gewordenen Erwerb des Hamers'schen Unternehmens weitere erhebliche Beträge drüben benötigt werden dürften. So wünschenswert es ist, durch die NCB-Transaktion weitere Devisen-Beträge aus Verrechnungsländern hereinzubekommen, hat es doch keinen Zweck, die Vertretungen vorzeitig auszupumpen und danach wieder von hier Beträge zum Unterhalt überweisen zu müssen. Da die Vertretungen bei der Finanzierung ihrer Einkäufe heute ausschliesslich auf sich selbst gestellt sind und ausserdem Spitzengehälter etc. übernehmen müssen, darf auch aus diesen Gründen heraus ihre finanzielle Aktivität nicht gelähmt werden.

Die Abwicklung der NCB-Transaktion in Argentinien selbst betreffend beklagte sich Herr Moll sehr über das schroffe Vorgehen der NCB. Diese hat z.B. darauf bestanden, dass der gegenwert der verpfändeten Ware sofort in Dollars nach den Staaten überwiesen wurde. Die Anilinas Alemanas musste die Dollar-Beträge kurzfristig auf dem freien Markt kaufen. Da, wie oben erwähnt, durch den Verrechnungsvertrag mit Grossbritannien die Devisenlage heute auch in Argentinien angespannt ist, fragte die Staatsbank bei jedem Kauf bei der Anilinas Alemanas zurück und wollte Einzelheiten wissen. Tatsächlich hat der Ankauf der Dollar-Beträge durch die A.A. zu einem Anziehen der Freikurse geführt. Wir müssen uns also bei weiteren Schritten in dieser Richtung auch dieses psychologische Moment der Belastung der einheimischen Devisen-Märkte stets vor Augen halten.

Verbuchungsfragen betreffend, wurde Herrn Moll als Richtlinie mitgegeben, dass sämtliche Fremdgeschäfte nicht über IG-Abrechnungskonto, sondern über Warenkonto auf Eigenhändler-Basis zu verbuchen sind. Chile und Mexico sind scheinbar aus Steuer-Ersparnisgründen bisher nicht so vorgegangen. Die Rücksichten auf eine etwas höhere Steuer müssen aber vor dem viel wichtigeren Gesichtspunkt zurücktreten, dass dieses Fremdgeschäft vom IG-Geschäft völlig losgelöst sein muss, wenn nicht die Vertretung bei Eintritt eines der lateinamerikanischen Staaten in den Krieg das Risiko laufen will, dass ihr auch diese Fremdwaren als deutsches Eigentum beschlagnahmt werden. Ebenso wird es gut sein, die Eigenfabrikationen buchmässig vom IG-Geschäft zu trennen und nicht über IG-Abrechnungskonto laufen zu lassen. Argentinien ist sogar so weit gegangen, der Eigen-Fabrikation intern ein gesondertes Kapital von 30 000 Pesos zuzuweisen, über dessen richtige Verzinsung die Fabrikations-Abteilung Rechenschaft ablegen muss, eine Massnahme die aus erzieherischen und Gründen der Klarheit sicher zu begrüssen ist.

Die Firmen Agustin Ciarlo, Buenos Aires und Meridional in Rio haben bisher als Einkaufskommissionäre für die Vertretungen gearbeitet, ebenso scheinbar die Copasa in Peru und die Induchimica in Columbien, alle gegen einen bescheidenen Prozentsatz von 2%. Der für die Zukunft vorgesehene Einkauf durch Kunden muss sich jedoch, wie oben angegeben, auf Eigenhändler-Basis abspielen. Nur bei der Lieferung von getarnter IG-Ware an vorgeschobene Stellen kann eventuelle Einkaufskommission beibehalten werden.

Personal-Angelegenheiten .

Herrn Moll wurde der Text unserer Rundschreiben vom 30.1.1940 bezüglich der künftigen Gehalts- und Provisions-Regelung bekanntgegeben und erörtert. Die Spitzengehälter für 1939 (zunächst 75% der entsprechenden Summen für das I. Halbjahr 1939) wurden inzwischen letztmalig von hier zur Verfügung gestellt.

Ab 1.1.40 müssen die Spitzengehälter und der Firmenzuschuss zur Pension Brügmann von den Vertretungen draussen getragen werden. Herrn Moll wurden die in Frage kommenden schätzungsweise Beträge für Gratifikationen, Provisionen in Landeswährung und Spitzenprovisionen in Reichsmark in je einer Zahl pro Band bekanntgegeben, damit die Vertretungen bei ihren Eigengeschäften entsprechend kalkulieren können. Es wurde jedoch erneut darauf hingewiesen, dass wichtige Geschäfte auch heute an der reinen Kalkulationsfrage nicht scheitern sollten.

Bezüglich der Gehaltspolitik soll Grundsatz sein, dass -solange überhaupt noch Geschäft vorhanden ist- unsere Herren draussen entsprechend partizipieren. Erhöhungen sind, von Notfällen abgesehen, prinzipiell nicht möglich, insbesondere nicht bei leitenden Angestellten. Besondere Verdienste in den ungewöhnlichen Zeiten bleiben einer Regelung nach dem Kriege vorbehalten.

Sollten späterhin die Gehaltszahlungen draussen gefährdet werden, müsste rechtzeitig mit weiteren Ueberweisungen gestoppt werden, um den Lebensunterhalt des Personals sicherzustellen.

Bezüglich Personal-Reduktion aus Ersparnisgründen haben die Vertretungen draussen bereits unseren Intentionen gemäss gehandelt. Weder ist eine planmässige Entlassung von Deutschen, noch von Landesbürgern tragbar (Schwierigkeiten der Ausländer-Gesetzgebung!). Ausserdem muss darauf gesehen werden, dass der Apparat so lange wie möglich intakt bleibt. Dagegen sind Entlassungen da möglich und auch bereits erfolgt, wo der gute Wille fehlt, sich den neuen Aufgaben anzupassen, oder die Geheimhaltung nicht gewährleistet erscheint etc..

Wechsel der Staatsangehörigkeit kann unter den Kriegsverhältnissen nicht in Frage kommen. Ausnahmen nur (Marquardt, Weisbach), wo der Wechsel auf eigenen Wunsch des Betreffenden in Uebereinstimmung mit diplomatischer Vertretung und Landesleitung erfolgt.-

Um den Anreiz zu steigern, aus eigener Initiative den Vertretungen erhöhte Geschäftsmöglichkeiten zu schaffen, beispielsweise durch Einrichtung einer neuen Hilfsprodukten-Fabrikation (Fall Weyland, Argentinien) kann Herren, die sich auf diese Weise auszeichnen, eine kleine Provision auf die entsprechenden Produkte gewahrt werden, sofern die Preisstellung dies zulässt. Festsetzung der Höhe dieser Provision bleibt den Vertretungen überlassen, unter Berücksichtigung des zu erzielenden Volumens. Im einzelnen wurde folgendes festgelegt:

Alien:

Julius Graf Anstelle der Firmen-Unterstützung tritt ab Mitte dieses Jahres die normale Pension. Der Mitarbeiter-Vertrag mit

der Alliança soll per 30.6.40 auf den 31.12.40 gekündigt werden. Danach erfolgt noch eine einmalige Auszahlung von 20 Contos de réis womit alle Ansprüche abgekönt sind.

./.

Kurt Pfannkuchen Herr Moll teilte mit, dass auch Herrn Prokura erteilt worden ist.

Uruguay. Einmalige Auszahlung einer Extra-Vergütung an Herrn Helmut Scharf von 0\$u 500.- .

Argentinien.

Einmalige Auszahlung von m\$u 1000.- an Herrn Siegfried Weyland.

Hans Sandkuhl muss während der Kriegszeit weiter beschäftigt werden. Ein Cheftechniker für Argentinien wird in Frankfurt gesucht.

Herr G f l i c h kann pensioniert werden, wenn sich der Buchhalter Dietrich entsprechend bewährt. (Brief Flinsch vom 1.12.39).

Herr Endler soll seinen IG-Vertrag nach dem Kriege, eventuell rückwirkend, bekommen.

Es ist in Aussicht genommen, Herrn Gustav Müller/ Columbien eventuell im Laufe des Krieges gegen einen unverheirateten Techniker auszutauschen, der auch zur Reisetätigkeit bereit ist. Herr Müller könnte dann unter Umständen nach Argentinien zurückkehren.

Chile / Peru.

Herr Krebs bleibt bis auf weiteres in Peru. -

Bezüglich des Herrn van Zütphen wurde Herrn Moll unsere Ansicht bekanntgegeben, dass unter allen Umständen auf seine schnellste Rückreise nach Deutschland gedrungen werden sollte.

11.) Patente und Warenzeichen.

Da, wie oben erwähnt, GAW-Ware schon unter neutraler Bezeichnung nach Lateinamerika kommt und auf alle Fälle als Fremdware von unseren Vertretungen in neutraler Aufmachung und unter neutraler Bezeichnung weiterverkauft wird, kann eine Gefährdung unserer Warenzeichen nicht eintreten.

Herr Dr. Duisberg machte jedoch darauf aufmerksam, dass unter Umständen eine Gefährdung auch durch Nichtausübung eintreten kann, beispielsweise wenn aus Mangel an Vorrat Indanthrene oder Igepon durch längere Zeit hindurch von einer Vertretung nicht verkauft wurden. Herr Moll wird daher in unserem Auftrag alle Vertretungen anweisen, von uns markengeschützten Produkten einen

einen kleinen Vorrat zurückzulegen und aus diesem während der ganzen Kriegsdauer in nicht zu langen Abständen einzelne Kilos an die Kundschaft abzugeben.

Anlage.

An den Besprechungen nahmen teil:

<u>in Florenz:</u>	Herr Kommerzienrat Waibel	am 29.II. und 2.u.2.III.
	" Kommerzialrat Otto	vom 22. - 26.II.
	" Dr.Overhoff	
	" Langensiepen	vom 25.II. - 3.III.
	" Dr.Weiss	vom 22. - 26.II.
	" Walloth	vom 22. - 26.II.

<u>in Basel:</u>	Herr Kommerzienrat Waibel	am 8.März
	" Dr.Küpper	
	" Dr.Overhoff	

Gesellschaftskapital		Kapitalverteilung		
		Gesellschafter	Staatsangehörigkeit	A n t e i l
<u>Brasilien</u>				
G.m.b.H.	Rs. 1.000:000\$000	M. Hamers	Deutscher u. Brasilianer	Rs. 400:000\$000
		J. Marquardt	Deutscher	200:000\$000
			bras. Staatsangehörigk. beentr.	100:000\$000
				300:000\$000
		J. Salgado	Brasilianer	300:000\$000
				Eigenkapital
				Eigenkapital
				" "
				Darlehn
<u>Argentinien</u>				
Aktiengesellschaft	m\$ 100.000.-	Mario Williams	Argentinier	m\$ 20.000.-
		Dr. C. Linck	"	16.000.-
		F. Ellerhorst	"	16.000.-
		A. Moll	"	28.000.-
		Dr. Linck oder Rosmann	"	20.000.-
				möglichst Eigen
				"
				Darlehn
				Darlehn
				möglichst)
				Eigenkapital)
<u>Chile</u>				
G.m.b.H.	chil.\$ 300.000.-	J. Marquardt	Deutscher bras. Staatsb. beentr.	chil.\$ 80.000.-
		Schütz	Chilene	110.000.-
		Werckmeister	Chilene	110.000.-
				mögl. Eigenkapit
				" "
<u>Mexico</u>				
Aktiengesellschaft	mex.\$ 50.000.-	J. M. Fischer	Deutscher	mex.\$ 13.500.-
		A. Thurmann	Mexikaner	5.500.-
		H. Schumacher	Mexikaner	5.500
		Ersetzung Anteil	Schmitz nach	25.500
		telegr. Vorschlag	Mexicos	
				Eigenkapital
				"
				"
<u>Peru</u>				
Aktiengesellschaft	S/ 40.000.-	G. R. Cornejo	Peruaner	S/ 16.000.-
		Conroy	"	8.000.-
		Lanatta	"	16.000.-
				Eigenkapital
				"
				"
<u>Kolumbien:</u>				
G.m.b.H.	col.\$ 10.000.-	Jorge Fedout	Kolumbianer	col.\$ 2.500.-
		St. Weistach	Deutscher	2.500.-
		Th. Sohm	Chilene	2.500.-
		M. G. Gonzalez	Kolumbianer	2.500.-
				Eigenkapital
				"
				"
				"

Zusätzliche Notizüber die Besprechungen mit Herrn Moll .1.) Vorgeschobene Adressen:Argentinien:

Ciarlo ist Teilhaber des Zoll-Despachanten der Anilinas Alemanas. Es handelte sich um eine eingetragene Firma mit Buchführung, die aber keine Geschäfte machte. C. schreibt bei eingehender Ware auf das Konnossement quer, Verzollung erfolgte durch Anilinas .

Antonio Gomez ist der Bürodienster ! Er hat aber keinen Schlüssel zum Postfach.

Uruguay. Bei Mitteilungen für Uruguay, aber auch für Argentinien, können folgende Postadressen benutzt werden:

Juan Rodriguez, Postfach 823, Montevideo jedoch Sendungen nicht einschreiben !

Bei Mitteilungen ganz vertraulicher Natur:

Antonio Bonfiglio, Post Box 547, Montevideo, auch Einschreibesendungen

In beiden Fällen handelt es sich um einwandfreie Adressen, Freunde von Herrn Ringeltaube .

Mexico:

Alfonso Aguilar

Herrn Moll unbekannt

Benjamin Carrera

Schwager des Herrn Schumacher, Makler-Geschäft

Joaquin Romano

Herrn Moll unbekannt

Chile:

Erasmus Aranda

Lagerarbeiter

Ecuador:

Fernando Maulme

Frau Maulme ist Cousine von Krüger, Auto-Reparatur-Werkstatt !

2.) Verzeichnis der Briefe und Sendungen, die nicht angekommen sind, wurde Herrn Moll übergeben.

Es wurde vereinbart, bei den Luftpostbriefen künftig Codewörter zu setzen, die telegraphisch bestätigt werden.

3.) Fakturierung.

Wünsche der Buchhaltung über Aufmachung Herrn Moll übergeben.

4.) Umsätze 1938/1939 übergeben

5.) S-Kasse / Argentinien

Um freie Devisen einzusparen, werden die erforderlichen Beträge von jetzt ab aus Uruguay entnommen. Dollar-Überweisungen können also gestoppt werden. Laut Herrn Moll auch buchungstechnisch ohne Gefahr möglich.

6.) Einfuhr-Statistiken

Angaben über deutsche Einfuhrzahlen zu vermeiden, wird in den meisten Fällen nicht möglich sein, da nicht staatliche Stellen, sollen die Schifffahrtsgesellschaften über die Importe an Interessenten Auskunft geben.

7.) Ernst Brügmann.

Es wurde Herrn Moll bekanntgegeben, dass die Amílitas Alemanas ab 1.7.1940 auch den Firmenzuschuss von FM 8.000.- p.a. übernehmen muss, während die Pensionszahlung voraussichtlich von hier aus erfolgen kann. Für die Auszahlung des Firmenzuschusses wurde ein Mittelkurs von 16 zugestanden, um Herrn B. einen teilweisen Ausgleich für den Verlust zu bieten, den er bei Überweisung des Pensionsbetrages von hier über Verrechnungskonto A erleidet.

8.) Telegraphische Mitteilung von Privat-Angelegenheiten.

Herrn Moll mitgeteilt, dass wir nicht in der Lage sind, herabige telegraphische Nachrichten weiterzugeben, selbst dann nicht, wenn es sich um Todesfälle handelt.

Betr. Meyer-Wendt, Mexico wird Herr Moll von dem als Leptospirose: „Atc-Unfall“ gut überstanden, das hoffentlich so bleiben.

9.) Betr. Ursole

Brief Es. As. vom 13.11.

Zeugungsquellen: Firma Verxona, New York, Stafford (Schwager von Halbach)

Versand über Ostasien kommt nicht in Frage.

10.) Sterván Williams kommt als Lieferquelle nicht nur für Brasilien, sondern auch für die übrigen Vertretungen in Frage. Herrn Moll mitgeteilt.

11.) Händler-Geschäft (Brief Lima vom 13.11.)

Herr Moll wird Herrn Cornejo beraten, wie er sich bei Heranführung der Händlerfarben weitgehend selbst helfen kann.

Wegen Bearbeitung Bolivien Herrn Moll mitgegeben, dass entweder La Paz für feste Rechnung kauft, oder auf Provisionsbasis arbeitet, unter Abführung der Ueberpreise.

Peru mitteilen, dass wir mit Austausch der Erfahrungen zwischen den einzelnen Vertretungen und Reise Dr. Bank sehr einverstanden sind.

12.) Vorsicht im Briefverkehr.

Herrn Moll auf die nicht richtig gelaufenen Angelegenheiten hingewiesen, z.B. auch Schreiben Arnolds an Ov. vom 15.II.

13.) Ergänzung Lager Rio. (Mitteilungen Rio vom 15.II.)

Soweit in den Staaten zu beschaffen, wird Moll versuchen, schon jetzt auf der Durchreise eine Bestellung zu placieren. Spezialitäten wie Indigosolgrün werden wir in Transitsendung Sibirien einschliessen.

14.) Chemikalien-Geschäft

Bezug über Unicolor, Barcelona.

Moll mitgeteilt, dass prinzipiell einverstanden, jedoch noch Deckadressen besorgt werden müssen.

15.) Fehlende Buchungs-Unterlagen

Herrn Moll Liste übergeben.

16.) Lagerversicherung IG-Ware

Unter Bezugnahme auf die Ausführungen Buenos Aires haben Moll mitgeteilt, dass im Schadensfall ein Transfer der Versicherungssumme unmöglich ist, dass wir aber das Risiko laufen wollen.

17.) Deckadressen / Briefverkehr über Japan

Herrn Moll mitgeteilt

18.) Peru / Kryolengkaki P

Herrn Moll mitgeteilt, dass wir Cornejo vermissen, Master nach New York zu schicken und das 700 kg erstem Japan-Waggon beige-packt.

19.) Lundgren

Durch Herrn Moll wird Vorschlag gemacht werden, grössere Mengen Indanthronblaumarken aus Japan zu kaufen, gleichzeitig aber auch Versorgung an JAW in Anriff genommen werden.

20.) Kunden-Aussenstandslisten per 31.12.39 und Jan. halbjährlich angefordert.

21.) Provisions-Auszahlungen

Lediglich die Provision Peirsel wurde Herrn Moll nicht bekannt gegeben.

22.) Verhältnis Mehrrens / Cornejo

Nach Ansicht Molls inzwischen geregelt.

23.) Versicherung von Fremdwaren

Während Rio Transport vom Lager zum Kunden versichert, setzt Argentinien auf Fakturen eine Klausel, dass Versand ab Lager für Rechnung und Gefahr des Käufers geht.

24.) Produktions-Programm der neutralen Lieferanten

Herrn Moll übergeben.

25.) Versand-Programm via Russland/Japan

Herrn Moll übergeben.

26.) Betr.Argentinien / Dampfer Atlanta

Herrn Moll mitgeteilt, dass eine Rücküberweisung der nach Italien bezahlten Frachtspesen nicht möglich ist. Herr Moll hofft, die Angelegenheit in Argentinien regeln zu können. Auf die Wichtigkeit der Fracht- und Versicherungs-Spesen wurde erneut hingewiesen.

27.) Kleine Notizen für die Besprechung mit Herrn Moll vom 6.II.
Betr. Westküste

Da der Aufenthalt Molls an den einzelnen Plätzen der Westküste nur verhältnismäßig kurz war, konnte er natürlich über Kunden-Angelegenheiten keine erschöpfende Auskunft geben. Wo allgemeine Berichte fehlen, wurde Herr M. gebeten, die Absendung drüben zu veranlassen.

Betr. Peru teilte M. mit, dass es mit Produktion und Verkauf der Lederrolle von Verrando gut vorangehe, ebenso mit der Produktion von Deckfarben, für die genügend Rohmaterial zur Verfügung stünde, auch die Mischenlage für Farbstoffe arbeite gut. Zum Mischen wir Sulfat von Chile bezogen.

28.) Code -Verkehr

Reibungen haben sich in Argentinien ergeben und es ist nicht ausgeschlossen, dass Leverkusen auf den Punkt zurückkommt. Da Leverkusen unser System nicht benutzte, gab Herr Homann den Schlüssel an Herrn Sprung ab. Nun aber benutzt Le. öfters den Madrid-Code, den Homann nicht besitzt, sodass Homann dauernd den Madrid-Code bei Anilinas reklamiert, den diese aber nicht herausgibt.

29.) Lagerbestände per 31.12.39.

	<u>Brasilien</u> (ohne São Paulo)	<u>São Paulo</u>
Farben	258.516 kg	116.533 kg
F-H-Prod.	129.250	45.000
Azofarben	20.984	2.300
Lagerhüter	12.650	Schwefelschwarz 5.000
Z-Prod.von	165.209	Rohner 1.200
GAW		Durand 3.500

Uruguay:

24.470 kg Farben und F.H.-Produkte

54.000 " " " " " im Zoll und unterwegs

Argentinien:

siehe besondere Aufstellung

30.) Neue Telegramm-Adresse Dr. Walter Duisberg:

P a t w a l t N e w y o r k .

Brasilien

(Lohn des Lagers)

Farben	250.000	250.000
F.H.-Produkte	150.000	150.000
Absatz	20.000	20.000
Verwaltung	10.000	10.000
Transport	10.000	10.000
sonstige	10.000	10.000
Gesamt	550.000	550.000

I.G.-Konzern-Bericht

über meine Ibero-Amerika-Reise

Aug./Dez. 1936

von

Dr. Max Jlgner.

Allgemeiner Teil und
Beobachtungen in den
einzelnen Ländern.

2

InhaltsverzeichnisSeiteA. Einleitung

1

B. Allgemeine Ausführungen über das I.G.- und
I.G.-Konzern-Geschäft in Ibero-Amerika

6

I. Der I.G.-Konzern im Rahmen der deutschen Stellung
in den ibero-amerikanischen Ländern

6

II. Die Industrialisierungs- und Nationalisierungstendenzen

8

1.) Ursache, Ziel und Wesen dieser Tendenzen

8

2.) Die Notwendigkeit der Einschaltung

9

3.) Praktische Durchführung und Finanzierung

11

III. Konkurrenz-Verhältnisse

13

1.) Allgemeine Konkurrenz der hochindustrialisierten Länder

13

a) USA

13

b) England

15

c) Italien

16

d) Frankreich

16

e) Japan

17

f) Sonstige

17

2.) Die spezielle I.G.- und I.G.-Konzern-Konkurrenz

18

a) Deutsche Konkurrenz:

18

aa) Schering-Kahlbaum A.G.

18

bb) E. Merck chemische Fabrik Darmstadt

19

cc) J. D. Riedel - E. de Haën A.G.

19

	Seite
b) Amerikanische Konkurrenz:	19
aa) E. J. Dupont de Nemours & Co., Wilmington	19
bb) National Aniline & Chemical Corporation Inc., New York	20
cc) Chemical Construction Co., New York	20
dd) Parke, Davis & Co., Detroit	21
ee) Eastman Kodak Co., Rochester	21
c) Englische Konkurrenz:	21
aa) Imperial Chemical Industries Ltd., London	21
bb) L. E. Holliday & Co. Ltd., Deighton, Huddersfield	23
d) Die Gemeinschaftsgründung von Dupont und I.C.I.: Duperial S.A.	23
e) Französische Konkurrenz:	25
aa) Rhône Poulenc, Paris	25
bb) Etablissements Kuhlmann, Paris	25
cc) Raymond Collière, Paris	26
f) Schweizerische Konkurrenz: Ciba, Sandoz und Geigy	26
g) Italienische Konkurrenz: Azienda Colori Nazionali Affini, Mailand (Acna)	26
h) Schwedische Konkurrenz: Aktiebolaget Bofors, Bofors	27
i) Japanische Konkurrenz	27
3.) Die nationale Konkurrenz:	27
a) Farbstoff-Gebiet	28
b) Chemikalien-Gebiet	28
c) Pharma (Bayer)-Gebiet	29
d) Photo-Gebiet	30
e) Kunstseide-Gebiet	31
f) Sprengstoff-, Munitions- und Kunststoff- Gebiet	31

	Seite
IV. Vergleich der I.G.- und I.G.-Konzern-Organisa- tionen mit denen der angelsächsischen Konzerne	32
1.) Vergleich mit I.C.I. und Dupont	32
2.) Allgemeine Unterschiede	33
V. Beobachtete Mängel und Anregungen zu deren Beseitigung	35
1.) Mangelnde Kenntnis der Märkte	36
2.) Kontakt der leitenden Vertreter	36
a) Untereinander	36
b) Mit den Verkaufsorganisationen zu Hause	37
c) Mit der Berliner Organisation der I.G. (Berlin NW 7)	37
3.) Neue Gebiete und Produkte	38
a) Notwendigkeit der Entsendung von Spe- zialisten - Werksbesichtigungen	38
b) Verkauf	39
VI. Die I.G.-Verbindungsmänner (früher Zefi-Vertrauens- männer) und deren Assistenten	40
1.) Definition des Begriffes I.G.-Verbindungsmann	40
2.) Die Funktionen des I.G.-Verbindungsmannes	43
a) Sonderfunktionen	43
aa) Überwachung des laufenden Bankverkehrs	43
bb) Kurssicherungen	44
cc) Exportförderungsmassnahmen	44
dd) Mitarbeit an Projekten	44
ee) Laufende Berichterstattung	46
ff) Zentrale Spenden-Angelegenheiten	46
b) Allgemeine Funktionen	47
aa) Kontakthalten mit allen in Frage kommenden Stellen	47
bb) Unterrichtung der übrigen Vertreter	48
cc) Beobachtung der Industrialisierungs- Tendenzen	48
dd) Beobachtung der Aktivität der grossen ausländischen Konzerne	48

	Seite
3.) <u>Die Assistenten der I.G.-Verbindungsmänner</u>	49
4.) <u>Verzeichnis der I.G.-Verbindungsmänner und deren Stellvertreter in Ibero-Amerika</u>	51
VII. <u>Unterstützung allgemeiner deutscher Interessen im Ausland</u>	53
1.) <u>Deutsche Handelskammern</u>	53
2.) <u>Zurverfügungstellung unserer allgemeinen Erfahrungen</u>	54
3.) <u>Unterstützung der deutschen Kultur-Einrichtungen</u>	55
4.) <u>Deutsche Automobile</u>	55
5.) <u>Deutsche Zeitungen</u>	56
VIII. <u>Personalfragen</u>	57
1.) <u>Personelle Besetzung unserer Vertretungen</u>	57
2.) <u>Allgemeine Nachwuchspflege</u>	57
3.) <u>Herausbildung nationalen Nachwuchses deutscher Abstammung</u>	58
<u>Beobachtungen in den einzelnen Ländern</u>	61
I. <u>Beobachtungen in den einzelnen ibero-amerikanischen Ländern</u>	63
1. <u>Brasilien</u>	63
1) <u>Die brasilianische Industrie</u>	63
a) <u>Die chemische Industrie</u>	63
1) Companhia Chimica Rhodia Brasileira	63
2) Companhia Brasileira de Sedas "Rhodiaseta"	64
3) Companhia de Acidos	64

	Seite
4) Elemeiros S.A., São Paulo	64
5) Companhia Electro-Chimica Fluminense	64
6) Companhia Imperial de Industrias Quimicas do Brasil	65
7) Companhia Produtos Nitro-Cellulose	65
8) Companhia Brasileira de Cartuchos S.A.	65
9) "ICEKA" Industria Chimica Klabin	65
10) Companhia Anilinas e Produtos Quimicos do Brasil	65
11) Establecimiento Nacional Industria de Anilinas Ltda.	65
12) Veronese & Cia.	66
13) Naegeli & Cia. Ltda.	66
14) Industrias Quimicas Engenheiro Pozzi Ltda.	66
15) Engenheiro L. Girardi	66
16) Industria Chimica Brasileira Ltda.	66
17) Usina Colombina Limitada	67
18) Industrias J. B. Duarte S.A.	67
b) <u>Die Textil-Industrie</u>	67
c) <u>Die Montan-Industrie</u>	67
d) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	68
2) <u>Die schwebenden Projekte, soweit sie die I.G.-Interessen berühren</u>	69
a) <u>Die Pulverfabrik Piquete</u>	69
b) <u>Die mögliche Zusammenarbeit mit dem Matarazzo-Konzern auf den Gebieten Kunstseide, Zellstoff und Schwefelkohlenstoff</u>	70
c) <u>Die Aluminium- und Magnesium-Erzeugung innerhalb der Metallfabriken des Matarazzo-Konzerns</u>	70
d) <u>Die Stickstoff-Fabrik in São Miguel, unter Berücksichtigung der Lage der Nitro-Chimica Brasileira de São Miguel</u>	71
e) <u>Die Verschmelzung von brasilianischem Oel-Schiefer</u>	72
f) <u>Die Verwertung von Tung- und Oiticica-Oel</u>	72

	Seite
g) <u>Die Errichtung einer Quebracho-Extrakt-Fabrik in Matto Grosso</u>	73
h) <u>Die Erstellung von Anlagen für Spirit-entwässerung nach dem Gipsverfahren</u>	74
i) <u>Die Chlorherstellung in Brasilien</u>	74
3) <u>Der deutsch-brasilianische Warenaustausch</u>	75
a) <u>Das Deutsch-Brasilianische Verrechnungsabkommen</u>	75
b) <u>Die Konkurrenz-Lage</u>	76
4) <u>Die I.G.-Verkaufsgesellschaften</u>	76
a) <u>Die Aliança Commercial de Anilinas Limitada</u>	76
aa) <u>Die juristische Form der Verkaufsgesellschaft</u>	76
bb) <u>Die Verkaufsorganisation</u>	77
cc) <u>Die räumliche Unterbringung</u>	77
b) <u>Die A. QUÍMICA BAYER LIMITADA</u>	77
aa) <u>Die Organisation der Gesellschaft</u>	77
bb) <u>Die räumliche Unterbringung</u>	77
c) <u>Die GECO LIMITADA</u>	78
II. <u>Argentinien</u>	79
1) <u>Die argentinische Industrie</u>	79
a) <u>Die chemische Industrie</u>	79
1) <u>Industrias Químicas Argentinas "Dupe-rial" S.A. Industrial y Comercial</u>	79
2) <u>Ducilo S.A. Productora de Rayón</u>	79
3) <u>Cartucherías Orbes Argentina S.A.</u>	79
4) <u>Rhodiaseta Argentina S.A.</u>	80
5) <u>La Sulfurica S.A.</u>	80
6) <u>Celulosa Argentina S.A.</u>	80
7) <u>La Forestal Argentina S.A.</u>	80

	Seite
8) <u>Fabriken, welche unter Kontrolle von Forestal stehen</u>	80
9) <u>Selbständige Fabriken</u>	81
c) <u>Die Textil-Industrie</u>	81
c) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	81
d) <u>Die schwebenden Industrie-Projekte</u>	82
a) <u>Die Pulverfabrik in Villa María</u>	82
b) <u>Die Quebracho-Industrie</u>	83
c) <u>Die Weinsteinäure-Erzeugung in Mendoza</u>	84
d) <u>Die Cia. General Fabril Financiera S.A.</u>	84
3) <u>Der deutsch-argentinische Warenaustausch</u>	85
a) <u>Das deutsch-argentinische Verrechnungsabkommen</u>	85
b) <u>Die Konkurrenzlage</u>	85
4) <u>Die I.G.-Verkaufsgesellschaften</u>	86
a) <u>Die Anilinas Alemanas S.A.</u>	86
aa) <u>Die juristische Form der Verkaufsgesellschaft</u>	86
bb) <u>Die Verkaufsorganisation</u>	86
cc) <u>Die räumliche Unterbringung</u>	87
b) <u>La Química "Bayer" S.A.</u>	87
aa) <u>Die Verkaufsorganisation</u>	87
bb) <u>Die räumliche Unterbringung</u>	87
c) <u>Die Alfa Argentina</u>	88
aa) <u>Die juristische Form der Verkaufsgesellschaft</u>	88
bb) <u>Die Verkaufsorganisation</u>	88
cc) <u>Die räumliche Unterbringung</u>	89
d) <u>Die Geco Limitada</u>	89
aa) <u>Die juristische Form der Gesellschaft</u>	89
bb) <u>Die Verkaufsorganisation</u>	89

III. <u>Uruguay</u>	91
1) <u>Die Industrie Uruguay's</u>	91
a) <u>Die chemische Industrie</u>	91
1) Industrias Químicas Uruguayas «Duperiale» S.A. Industrial y Commercial	92
2) Instituto of Industrial Chemistry	92
3) Fabrica Uruguaya de Cartuchos S.A.	92
b) <u>Die Textil-Industrie Uruguay's</u>	92
c) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	93
2) <u>Die schwebenden Projekte, bzw. vorhandenen Probleme</u>	94
a) <u>Der Sojabohnen-Anbau</u>	94
b) <u>Die Erschliessung der Bodenschätze</u>	94
3) <u>Der deutsch-uruguayische Warenaustausch</u>	95
4) <u>Die I.G.-Verkaufsgesellschaften</u>	95
a) <u>Anilinas Alemanas Sucursal de Buenos Aires S.A.</u>	95
b) <u>Química «Bayer» Weskott & Cia.</u>	95
IV. <u>Chile</u>	96
1) <u>Die chilenische Industrie</u>	96
a) <u>Die chemische Industrie</u>	96
1) Cia. Imperial de Industrias Químicas S.A.	97
2) Cia. Manufacturera de Papeles y Cartones	97
3) Drogueria del Pacifico S.A.	97
4) Fontbona Kalamian Hnos. Ltda.	97
5) Alfredo Forcellado	97
6) Cia. Consumidora de Gas.	97
b) <u>Salvador und Jod</u>	98

c) <u>Der Kupferbergbau</u>	99
1) Chile Copper Company	99
2) Braden Copper Company	99
3) Andes Copper Mining Company	99
4) Société des Mines de Cuivre de Naltagua	100
d) <u>Der Kohlebergbau</u>	100
e) <u>Die Gold-Produktion</u>	100
f) <u>Die Textil-Industrie</u>	100
g) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	100
2) <u>Die schwebenden Projekte, bzw. vorhandenen Probleme</u>	101
a) <u>Die Aufrüstung</u>	101
b) <u>Die Kohlehydrierung</u>	101
c) <u>Die Erschliessung der Bodenschätze</u>	102
3) <u>Das deutsch-chilenische Verrechnungsabkommen</u>	102
4) <u>Die I.G.-Verkaufsgesellschaften</u>	103
a) <u>Die Anilinas Alemanas Cia. Ltda.</u>	103
b) <u>Die Química «Bayer» Weskott & Cia.</u>	103
V. <u>Bolivien</u>	104
1) <u>Die wirtschaftliche Lage Boliviens</u>	104
a) <u>Der Bergbau</u>	104
1) Patino Mines and Enterprises Cons., Inc.	105
2) Cie. Aramayo de Mines en Bolivie	105
3) Cia. Huanchaca de Bolivie	105
b) <u>Die Oel-Industrie</u>	105
c) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	106
2) <u>Der deutsch-bolivianische Warenaustausch</u>	107
3) <u>Das I.G.-Verkaufsgeschäft</u>	108

	<u>Seite</u>
VI. <u>Peru</u>	109
1) <u>Die wirtschaftliche Lage</u>	109
a) <u>Zucker und Baumwolle</u>	109
b) <u>Industrie und Bergbau</u>	110
c) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	110
2) <u>Die schwebenden Projekte</u>	111
a) <u>Die Guanoaufbereitung</u>	111
b) <u>Die Stickstoff-Fabrik</u>	112
c) <u>Die allgemeine Industrialisierung</u>	112
3) <u>Der deutsch-peruanische Warenaustausch</u>	112
4) <u>Das I.G.-Verkaufsgeschäft</u>	113
a) <u>Die Cia. General de Anilinas S.A.</u>	113
b) <u>Die Quirica «Bayer» S.A.</u>	114
VII. <u>Ecuador</u>	115
1) <u>Die wirtschaftliche Lage Ecuadors</u>	115
a) <u>Die Agrar-Produktion</u>	115
b) <u>Bergbau und Industrie</u>	116
c) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	116
2) <u>Der Warenaustausch Deutschland-Ecuador</u>	117
3) <u>Das I.G.-Verkaufsgeschäft</u>	117
VIII. <u>Columbien</u>	118
1) <u>Die wirtschaftliche Lage</u>	118
a) <u>Kaffee</u>	118
b) <u>Bergbau</u>	119
c) <u>Die Industrie</u>	119
d) <u>Die Städte</u>	120
e) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	121

	<u>Seite</u>
2) <u>Die schwebenden Projekte</u>	121
3) <u>Der deutsch-columbianische Warenaustausch</u>	122
4) <u>Das I.G.-Verkaufsgeschäft</u>	123
IX. <u>Venezuela</u>	124
1) <u>Die wirtschaftliche Lage Venezuelas</u>	124
a) <u>Erdöl- und Bergbau</u>	124
b) <u>Die Agrar-Produktion</u>	124
c) <u>Die Industrie</u>	125
d) <u>Die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	125
2) <u>Das I.G.-Verkaufsgeschäft</u>	125
X. <u>Mexico</u>	127
1) <u>Die mexicanische Industrie und die Faktoren ihrer Entwicklung</u>	127
a) <u>Chemische Industrie</u>	128
1) <u>American Paint and Chemical Co.</u>	128
2) <u>Beick, Felix & Cia. S. en C.</u>	128
3) <u>Cia. Mexicana Agua S.A.</u>	129
4) <u>Cia. Mexicana de Explosivos S.A.</u>	129
5) <u>Fabrica Nacional de Polvora</u>	129
6) <u>Cia. Mexicana de Soldadura Autogena S.A.</u>	129
7) <u>Cia. Productora de Carburo de Calcio S.A.</u>	129
8) <u>Hard Chemical Works</u>	129
9) <u>Eugenio Talleri y Cia.</u>	130
10) <u>Tampico Oxygen Co.</u>	130
11) <u>La Viga</u>	130
12) <u>Productos Quimicos S.A.</u>	130
13) <u>Fabrica de Abonos «Vetas»</u>	130
14) <u>Huber y Cia. S. de R.M.</u>	130
15) <u>Cia. Nacional de Oxidos S.A.</u>	130

	Seite
b) <u>Textil-Industrie</u>	131
c) <u>Montan-Industrie</u>	131
2) <u>Die schwebenden Industrieprojekte</u>	132
a) <u>Errichtung einer Stickstoff-Fabrik</u>	132
aa) Regierungsprojekt	132
bb) Petromex S.A.-Projekt	132
b) <u>Isoc-Octan-Anlage</u>	133
c) <u>Hydrieranlage</u>	133
d) <u>Fabrik zur Herstellung von calcinierter und kaustischer Soda</u>	133
e) <u>Beteiligung an einer Ölproduktions-gesellschaft</u>	133
3) <u>Der deutsch-mexicanische Warenaustausch</u>	134
a) <u>Zahlungsverkehr</u>	134
b) <u>Konkurrenzlage</u>	134
4) <u>I.G.-Verkaufsgesellschaften</u>	135

A. Einleitung

Reisewerk

Die Reise verfolgte im wesentlichen drei Aufgaben:

Kontaktaufnahme mit allen in Frage kommenden Stellen zwecks Exportförderung;

Verhandlung spezieller Projekte, insbesondere auf dem Stickstoff- und Pulvergebiet;

allgemeine Information über die politische und wirtschaftliche Lage, die Nationalisierungs- und Industrialisierungstendenzen und die Aktivität der nationalen und ausländischen Konkurrenz in den ibero-amerikanischen Ländern.

Reiseteilnehmer

Die Reise wurde gemeinsam von den Herren Direktor Dr. Ahlgrimm, Dipl.-Ing. Schwarte und mir ausgeführt. In diesem Bericht sind ausserdem die Erfahrungen festgehalten, die Herr Direktor Dr. Frank-Fahle bei seinem im Anschluss an meine Reise durchgeführten Besuch von Brasilien, Uruguay, Paraguay, Argentinien und Chile gemacht hat.

Reiseweg und Reisedauer

Der Reiseweg geht aus der auf Seite 2 beige-fügten Karte hervor.

Wie aus der Karte ersichtlich, wurde die Westküste besonders bedacht, da es sich hier im Verhältnis zu der Ostküste vom Gesichtspunkt der Exportsteigerungsmöglichkeiten noch um weniger bekannte bzw. erschlossene Länder handelt.

Die Reise wurde am 12. August 1936 angetreten und endete am 22. Dezember des gleichen Jahres; Herr Schwarte reiste zur Vorbereitung schon zwei Monate vorher aus, und Herr Dr. Ahlgrimm kehrte Mitte Juni 1937 aus Südamerika zurück.

In folgenden Ländern und Städten wurden die Vertretungen der I.G. und einzelner Konzern-Firmen besucht bzw. gelegentlich kürzerer Aufenthalte die entsprechenden Vertreter kennengelernt:

Brasilien: Recife (Pernambuco)
Rio de Janeiro
Campinas
São Paulo

Argentinien: Buenos Aires
Rosario/Chilquitas
Mendoza

Uruguay: Montevideo
La Estanquela

Chile: Santiago
Concepción
Valparaíso
Antofagasta

Bolivien: La Paz

Perú: Arequipa
Lima

Ecuador: Guayaquil

Kolumbien: Medellín
Bogotá
Barranquilla

Venezuela: Maracaibo

Panamá: Panamá City
Cristobal
San David

Costa Rica: San José

Nicaragua: Managua

Honduras: Tegucigalpa

Salvador: San Salvador

nur
Flugzeug-
Aufenthalt.

51100000-
 Auftragsliste



Guatemala: Guatemala City

Mexico: Mexico D.F.

83

I.G.-Konzern-Bericht

Der nachfolgende Bericht ist auf die speziellen Interessen der I.G. und der Konzern-Firmen abgestellt; er enthält Anregungen für das praktische Geschäft der I.G. und einzelner Konzernfirmen, wobei kritische Betrachtungen naturgemäß unvermeidlich waren. Für das Stickstoff-Gebiet folgt ein Sonderbericht von Herrn Dr. Ahlgrim.

Allgemeiner Bericht

Ueber die allgemeinen politischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge der iberö-amerikanischen Länder folgt noch ein grösserer ausführlicher Bericht - ebenso wie seinerzeit nach meiner Ostasien-Reise; da aber bis zur Fertigstellung dieses Berichtes noch einige Zeit vergehen wird, habe ich die das praktische Geschäft insbesondere interessierenden Tatsachen in dem oben erwähnten I.G.-Konzern-Bericht vorweggenommen.

Kennengelernte Persönlichkeiten

Anlage I enthält eine nach Ländern und alphabetisch geordnete Aufstellung der kennengelernten und gesprochenen Personen, die insgesamt 25 verschiedenen Nationen angehören.

Im übrigen wird über jede der kennengelernten Personen in der "Personen-Kartei" der Direktions-Abteilung der I.G. eine Karte geführt bzw. noch angelegt, die über weitere Einzelheiten - insbesondere die Beziehungen der betreffenden Persönlichkeiten zu nationalen und internationalen Gruppen - Aufschluss gibt. Diese Kartei steht allen Stellen der I.G. und des Konzerns, insbesondere solchen Herren, die hinausreisen und sich entsprechend unterrichten wollen, zur Verfügung. Uebrigens sind in dieser Kartei auch die Namen aller übrigen auf früheren Reisen - wie insbesondere auf der

-4-

Südost-Europa-, Skandinavien- und Ostasienreise -
kennengelernten Persönlichkeiten enthalten.

Die Direktions-Abteilung Berlin NW 7 wird
den einzelnen Stellen noch einiges allgemein orientie-
rendes Material über diese "Personen-Kartei" zur Verfü-
gung stellen.

Besuchte Firmen und Organisationen

Anlage II gibt eine nach Ländern und syste-
matisch geordnete Aufstellung der besuchten Firmen und
Organisationen.

Konkurrenz-Firmen

Aus der Anlage III gehen die nach Ländern
und systematisch geordneten hauptsächlichsten Konkurrenz-
Firmen der I.G. und der Konzern-Gesellschaften hervor.
Bezüglich der angelsächsischen Konkurrenz verweise ich
auf den betreffenden Abschnitt III/1b, zu dem als An-
lage VI eine Rede des Lord Melchett vom Board der I.C.I.
beigefügt ist.

In- und Exporthäuser

Anlage IV gibt eine nach Ländern geordnete
Aufstellung der hauptsächlichsten In- und Exporthäuser
deutschen Ursprungs in Ibero-Amerika.

Vortrag vor der Internationalen Handelskammer

Da ich bereits Anfang März ds.Js. vor dem
Verwaltungsrat der Internationalen Handelskammer über
die Möglichkeiten der Kaufkraftsteigerung in den ibero-
amerikanischen Ländern einen Vortrag gehalten habe, füge
ich in der Anlage V die deutsche Fassung dieses Vortrages
bei.

In diesem Zusammenhange möchte ich noch er-
wähnen, dass ich in meiner Eigenschaft als Mitglied des
Beirats der Deutschen Gruppe der Internationalen Handels-

-5-

kammer von dieser den Auftrag erhalten hatte, in den ver-
schiedenen von mir besuchten Ländern Verhandlungen mit den
amtlichen und privaten Stellen einzuleiten, zwecks Beitritt
dieser Länder zur Internationalen Handelskammer, insbesondere
im Hinblick darauf, dass der diesjährige Kongress zum ersten
Male seit Bestehen der Internationalen Handelskammer in
Berlin stattfinden sollte. Die verschiedenen Verhandlungen
verliefen durchweg positiv; das bisherige Resultat ist be-
friedigend, bleibt aber abzuwarten.

Bevor ich zum eigentlichen Bericht übergehe,
ist es mir ein Bedürfnis, der Leitung der Verkaufsgemein-
schaften der I.G., des Stickstoff-Syndikates und der Firmen
des Sprengstoff-Konzerns meinen Dank für die mir durch die
an die Vertretungen gesandten Einführungsschreiben zuteil
gewordene Unterstützung zum Ausdruck zu bringen; überall habe
ich bei den Vertretern der einzelnen Sparten, denen ich Ziel
und Zweck der Reise erläuterte, das grösste Verständnis und
eben solche Bereitwilligkeit zur Unterstützung angetroffen.
Ich möchte deshalb auch an dieser Stelle gerade unseren Ver-
tretern draussen, insbesondere aber den I.G.-Verbindungs-
männern für ihre wertvolle Mitarbeit und Hilfe, ohne die es
meinen Reisebegleitern und mir überhaupt nicht möglich gewe-
sen wäre, das vorgesehene Programm innerhalb eines so kurzen
Zeitraumes durchzuführen, meinen aufrichtigen Dank sagen.

-6-

42

B. Allgemeine Ausführungen über das I.G.- und I.G.-Konzern-

Geschäft in Ibero-Amerika

I. Der I.G.-Konzern im Rahmen der deutschen Stellung in den ibero-amerikanischen Ländern

Deutschlands Stellung in den ibero-amerikanischen Ländern ist zur Zeit im Wachsen begriffen. Dieser Entwicklung kommen eine Reihe Deutschland günstiger Faktoren zu Hilfe. Zunächst ist in der zahlreichen deutsch-stämmigen Einwohnerschaft der verschiedenen Länder, insbesondere Brasiliens, das deutsche Element besonders gut erhalten. Durch die Stärkung der aussenpolitischen Situation des nationalsozialistischen Deutschland wurde naturgemäss auch in Südamerika ein Prestigezuwachs erzielt. Darüber hinaus hat aber die Wiedererstarkung Deutschlands auch gefühlsmässig in diesen Ländern, die selber eine Stärkung ihrer eigenen Position in der Welt anstreben, Sympathien ausgelöst. Eine wesentliche Untermauerung erfährt die deutsche Position durch den Zeppelin-Verkehr nach Südamerika, woran auch die Hindenburg-Katastrophe grundsätzlich nichts ändert, und vor allem auch durch das gutausgebaute deutsche Flugsystem des Condor-Syndikats; man kann diesem Faktor nicht genügend Beachtung schenken.

Deutschland teilt sich unter Berücksichtigung aller Faktoren - insbesondere Aussenhandel, Kapitalinvestitionen, politische und kulturelle Interessen, allgemeine Aktivität u. dergl. - mit USA und England in allen Ländern in die ersten drei Plätze, wobei allerdings die erste Rolle in allen Ländern USA zufällt, mit Ausnahme von Argentinien und Uruguay, wo England führend ist.

In den wichtigsten Ländern sind die Rollen wie folgt verteilt:

Argentinien	1.) England	2.) U.S.A.	3.) Deutschland
Brasilien	1.) U.S.A.	2.) Deutschland	3.) England
Mexico	1.) U.S.A.	2.) Deutschland	3.) England
Peru	1.) U.S.A.	2.) England	3.) Deutschland
Kolumbien	1.) U.S.A.	2.) Deutschland	3.) England
Venezuela	1.) U.S.A.	2.) England	3.) Deutschland
Chile	1.) U.S.A.	2.) England	3.) Deutschland
Uruguay	1.) England	2.) U.S.A.	3.) Deutschland

Die deutschen Investitionen in den ibero-amerikanischen Ländern sind durch den Krieg erheblich zurückgegangen; es besteht aber Hoffnung, dass wir durch richtige und rechtzeitige Einschaltung in die Industrialisierungsbewegung, auf die noch später eingegangen wird, das Verlorene wieder einholen.

Die fremden Investitionen in Ibero-Amerika betrugen in Milliarden RM (zu alten Paritäten) bei:

	vor dem Kriege (1914)	jetzt (1930/35)
U.S.A.	5	16,1
England	15,4	15,3
	(davon Argent. 6,5)	
Deutschland	3,8	1,5

Der schnellen Entwicklung des deutschen Exportes nach Ibero-Amerika in den letzten Jahren hat das I.G.-Geschäft, anteilmässig betrachtet, nicht folgen können.

Diese Tatsache ist, wie die nachstehende Tabelle zeigt, auch erkenntlich bei einem Vergleich mit den beiden anderen grossen besonders entwicklungsfähigen Absatzgebieten Osteuropa und Ostasien, in denen der jeweilige Anteil des I.G.-Exports, gemessen an der gesamten I.G.-Ausfuhr, den Anteil, den der gesamte deutsche Export in dem betreffenden Kontinent an der deutschen Gesamtausfuhr hat, wesentlich übersteigt.

	in % vom deutschen Gesamtexport	in % vom I.G.- Gesamtexport
Osteuropa	15	19,7
Ostasien	9,2	25,1
Ibero-Amerika	9,3	11,1

Dabei ist zu berücksichtigen, dass Ibero-Amerika von allen überseeischen Absatzgebieten - bei grundsätzlich im wesentlichen gleichen Bedürfnissen - das zurzeit sich am schnellsten entwickelnde ist und demzufolge auch gleichzeitig die grössten Ausweitungs-Chancen bietet; darüber hinaus sind in Ibero-Amerika die Konkurrenz-Verhältnisse sicherlich nicht schwieriger als in Ostasien, wo die japanische Konkurrenz als besonders belastendes Moment hinzukommt und auch die Aktivität der Engländer bisher erheblich intensiver als in Ibero-Amerika war. Ausserdem ist auch die politische Konstellation in der ibero-amerikanischen Ländern sehr viel einfacher und unkomplizierter als in Ostasien.

II. Die Industrialisierungs- und Nationalisierungs-Tendenzen

1.) Ursache, Ziel und Kern dieser Tendenzen

Die tiefste Ursache der jetzt so stark durchbrechenden Industrialisierungs- und Nationalisierungs-Tendenzen liegt in den Erfahrungen des Krieges und der Nachkriegszeit. Ich habe hierüber in meinen als Anlage V beigefügten Vortrag vor der Internationalen Handelskammer (Seite 4, oben) berichtet. Hier wäre vielleicht noch hinzuzufügen, dass die unveränderte Haltung der hochindustrialisierten Länder die Verminderung der Gestehungskosten durch das Absinken der Rohstoffpreise im Preis des Fertigprodukts anteilhaftig nicht einmal ganz zum Ausdruck kommen liess, sondern die alten Preise aufrecht erhielt, sodass gewissermassen der Lebensstandard der hochindustrialisierten

Länder nach dem Kriege lange Jahre auf dem Rücken der Rohstoffländer aufrecht erhalten wurde.

Das Ziel der neuen Tendenzen in den jungen Ländern ist, auf der Basis der in der Krisis gemachten Erfahrungen eine weitgehende Unabhängigkeit von der Einfuhr fremder Industrieprodukte - insbesondere der primitiven - zu erreichen und durch den Ausbau der eigenen Wirtschaft - Veredelung der einheimischen Rohstoffe und Agrarprodukte - gleichzeitig auch eine Verbreiterung der eigenen Exportgrundlage zu erzielen.

Alles in allem kann man das Ziel zusammenfassend wie folgt kennzeichnen: Erreichung einer grösseren Unabhängigkeit vom Weltmarkt und damit einer grösseren Krisenfestigkeit.

Die wesentlichen Faktoren dieser Entwicklung sind neben den überall in der Welt zu beobachtenden politischen Momenten nationaler Unabhängigkeit (vor allem auch Rüstung) die Rationalisierung der Landwirtschaft und die Grundelemente der Industrialisierung: Ausbau der Energiequellen, Ausbau der Verkehrsmittel (insbesondere Flug- und Eisenbahnwesen) und Abbau der Bodenschätze, vor allem Erze und Oele.

Im Rahmen der Entwicklung der Verkehrsmittel spielt der Flugverkehr eine überragende Rolle. Man kann sagen, dass die ibero-amerikanischen Länder durch den Flugverkehr eine Entwicklungsepoche von 20 - 30 Jahren überspringen werden; es ist nicht mehr unbedingt nötig, zu warten, bis Strassen und Eisenbahnen gebaut werden, das Flugzeug hilft auf einer durchaus ökonomischen Basis, diese Schwierigkeiten überwinden. Auch hierüber habe ich in meinem in der Anlage beigefügten Vortrag vor der Internationalen Handelskammer einige Ausführungen gemacht.

2.) Die Notwendigkeit der Einschaltung.

Die grundsätzliche Notwendigkeit der Einschal-

tung der hochindustrialisierten Länder in die Industrialisierungs-Tendenzen habe ich ebenfalls in den vorerwähnten I.H.K.-Vortrag behandelt. Die Industrialisierungs-Tendenzen sind nicht aufzuhalten, und wenn sich die deutsche Wirtschaft nicht rechtzeitig einschaltet, läuft sie Gefahr, ihre heutige Position zu verlieren.

Auf der anderen Seite ist es nicht möglich, den Export zu steigern, wenn nicht gleichzeitig die Kaufkraft, die heute in der Welt noch nicht ein Drittel der Vorkriegskaufkraft beträgt, gesteigert wird; ohne Ausbau nationaler Industrien in den jungen Ländern ist aber eine Kaufkraftsteigerung unmöglich - erst durch die erhöhten Lebensumstände macht sich ein gesteigerter Bedarf an industriellen Gütern bemerkbar - und ohne Kaufkraftsteigerung ist keine Exportsteigerung möglich; selbstverständlich wird ein wesentlicher Teil der neugeschaffenen Kaufkraft durch die neuen einheitlichen Produkte absorbiert, aber gleichzeitig macht sich auch durch den erhöhten Lebensstandard ein Bedarf nach höherwertigen Industrieprodukten, die importiert werden müssen, geltend.

Trotz der relativ geringen Bevölkerung Ibero-Amerikas liegt in der Tatsache, dass von der insgesamt vorhandenen Bevölkerung bis jetzt nur ein relativ kleiner Teil in unserem Sinne wirklich kaufkräftig ist, noch eine erhebliche Entwicklungsmöglichkeit. Neben dem Kaufkraftwachstum der Bevölkerung muss gleichzeitig einhergehen eine propagandistisch aufklärende Tätigkeit und Erziehung der einfachen Volksschichten, durch die man ihnen Sinn und Nutzen der modernen Erzeugnisse klar macht.

Selbstverständlich muss vom Gesichtspunkt der hochindustrialisierten Länder dieses Sicheinschalten in den Industrialisierungsprozess Mittel zum Zweck

und nicht Selbstzweck sein. Nur da, wo diese Entwicklung aus vernünftigen Gründen nicht aufgehalten werden kann, sollte man sich einschalten, und auch nur soweit, als es notwendig ist, um einerseits seine eigene Exportposition zu untermauern, und andererseits, um sich einen entsprechenden Anteil an der zukünftigen Kaufkraftsteigerung für einen zusätzlichen Export zu sichern. Eine solche Entwicklung wird man aber umso mehr in einer vernünftigen Weise beeinflussen können, als man sich vorsorglich und rechtzeitig hierauf vorbereitet und sich dadurch einen besseren Überblick über die gesamte Situation verschafft und nicht, wie das bei solchen Entwicklungen ja leider häufig der Fall ist, hinterherhinkt. Ähnliche Entwicklungen haben wir ja bereits in anderen Ländern erlebt. Grundgedanke muss auch hier sein: Erweiterung des eigenen Geschäftes.

3.) Praktische Durchführung und Finanzierung

Bei der Einschaltung in die Industrialisierung sollte - wenn nicht ausgesprochen nationalpolitische Gesichtspunkte, wie beispielsweise bei der Rüstung, den Ausschlag geben - an dem Grundprinzip einer organischen und nur schrittweisen Entwicklung auf der Basis der vorhandenen Bodenschätze und Agrarprodukte festgehalten werden. Hierzu gehört natürlich eine sehr genaue Kenntnis der verschiedenen Länder und aller massgebenden Faktoren; eine solche genaue Kenntnis wird auch die normalerweise mit dem Eingehen industrieller Engagements verbundenen Risiken auf ein Minimum beschränken, jedenfalls dürfen diese Risiken m.E. kein Hinderungsgrund für die erforderliche Aktivität sein.

Auf die zukünftigen Methoden bei der Einschaltung in die industrielle Entwicklung habe ich in meinem I.H.K.-Vortrag auf Seite 12 ebenfalls bereits hingewiesen: Nur wenn der nationale Partner genügend am finanziellen Ergebnis interessiert ist, wird die Gewähr für richtiges Funktionieren gegeben sein. Nach dieser Methode sind wir

28

auch bei der Stickstoff-Fabrik in Canton, der Titan-weissfabrik in Japan und in anderen Fällen vorgegangen.

Weiterhin erscheint es zweckmässig, wenn möglich, mit anderen ausländischen Gruppen zusammenzugehen, da hierin erstens eine Art von Rückversicherung gegenüber dem nationalen Partner liegt - auf zwei fremde Partner nimmt man mehr Rücksicht als auf einen einzelnen - und ausserdem werden m.B. durch eine Beteiligung von USA- und englischen Interessen auch die gegen die erhöhte Aktivität Deutschlands gerichteten Tendenzen weitgehend ausgeschaltet. Ein Vergleich mit der Entwicklung vor dem Weltkriege sollte uns ein warnendes Beispiel sein.

Ausserdem hat aber dieses Zusammengehen mit anderen ausländischen Gruppen noch zwei weitere Vorteile: Einmal bedeutet es eine Verteilung des Risikos; es ist besser, an verschiedenen Unternehmen mit einer Minorität, als an einem einzigen ausschlaggebend beteiligt zu sein. Vor allem aber bedeutet diese Minoritäts-Beteiligung eine Erleichterung in der Finanzierung, da ein kleiner Anteil meistens bereits über Kapitalanlieferungen finanziert werden kann. Ausserdem lassen sich in verschiedenen Ländern, insbesondere in Argentinien, aber auch in Brasilien, Mexico und Peru, bereits ausichtsreiche Anfänge einer Entwicklung nationaler Finanzierung bemerkbar, die naturgemäss mit umso grösserer Sicherheit für die eigenen Bedürfnisse verwertet werden können, als es sich bei der Finanzierung um kleinere Beträge handelt. Die Finanzierung bietet also keine entscheidenden Schwierigkeiten.

Die Gefahren, die sich bei einem zu starken nationalen Einfluss, der noch nicht über die nötige Geschäftserfahrung verfügt, ergeben könnten, würden durch entsprechende Einrichtungen wie Voting-Pool und anfängliche kaufmännische Leitung des Unternehmens

durch die ausländische Gruppe weitgehend behoben; im übrigen würde, wie das ja im allgemeinen üblich ist und in den meisten Fällen von den nationalen Partner direkt gewünscht wird, die technische Leitung sowieso bei der ausländischen Gruppe liegen.

Dass im übrigen diese Entwicklung in den ibero-amerikanischen Ländern keine allzu stürmische sein wird, liegt z.T. an dem grossen Mangel an Qualitäts-Arbeitern - vielerorts ist überhaupt ein Mangel an Arbeitskräften vorhanden - und an den noch vorerst unzulänglichen Verkehrs- und Transportverhältnissen. Im Zusammenhang mit dem Arbeitermangel ergibt sich das bekannte Einwanderungs- und Siedlungsproblem.

Auch die Gefahr einer Hoch-Industrialisierung ist nicht gegeben, da hierzu letzten Endes nur grosse Länder mit einer grossen, kaufkräftigen Bevölkerung, auf deren Basis sich eine Spitzenproduktion entwickeln kann, in der Lage sind (vergl. I.H.K.-Vortrag, Seite 11, oben); naturgemäss spielen auch hier die klimatischen Verhältnisse eine weitere entscheidende Rolle.

III. Konkurrenz-Verhältnisse

1.) Allgemeine Konkurrenz der hochindustrialisierten Länder

Ueber die Stellung von USA und England zu Deutschland in den ibero-amerikanischen Ländern habe ich bereits einleitend einiges gesagt.

a) U.S.A.

Eine wesentliche Ursache für die starken Nationalisierungstendenzen liegt in der Besorgnis der ibero-amerikanischen Länder vor einem zu starken Einfluss der USA, wenngleich man sich der Notwendigkeit einer aktiven Beteiligung der Vereinigten Staaten hinsichtlich der Entwicklung der Länder nicht verschliesst.

Besonders die Methoden, die von Seiten der Vereinigten Staaten in den vergangenen Jahren angewandt wurden und die auch heute noch kolonial-imperialistische Züge tragen, sind es, gegen die sich die Verselbständigungs-Tendenzen richten; hinzu kommt als wirtschaftlicher Grund die Tatsache, dass die USA durch ihre grosse Ähnlichkeit in der wirtschaftlichen Struktur - Rohstoffe und Agrarprodukte - für eine Reihe von wichtigen Produkten (Kupfer, Baumwolle und in einigen Ländern trifft dies auch für Gel zu) nur eine geringe Abnahmemöglichkeit bieten.

Die Schlüsselstellung der USA in den meisten ibero-amerikanischen Ländern nehmen im wesentlichen ein die Gel-Gesellschaften (insbesondere Standard-Oil), die Banken (führend die National-City-Bank), die Flugverkehrs-Gesellschaften (Pan-American - Panagra), die Bergbau-Unternehmungen (insbesondere Anaconda und Juggenheim) und die amerikanische Presse, die neuerdings sehr stark gegen das Vordringen Deutschlands und die deutschen handelspolitischen Methoden in Ibero-Amerika eingesetzt wird.

Die Amerikaner nutzen ihre starke Stellung in handelspolitischer Beziehung auch gegen dritte Länder aus, so z.B. in Brasilien als stärkste Kaffeeabnehmer gegen das deutsch-brasilianische Baumwoll-Verrechnungsabkommen.

Die amerikanische Aktivität hat in der jüngsten Zeit eine ganz erhebliche Verstärkung erfahren - häufige und zahlreiche Besuche führender Amerikaner, insbesondere auch im Zusammenhang mit der Pan-amerika-Konferenz, verstärkte Investitionstätigkeit, die zum Teil ihre Ursache - aus vielerlei Gründen - in einer gewissen Kapitalabwanderung aus USA hat, erhöhte Tätigkeit amerikanischer Banken, auch solcher, die bisher nicht so stark in Erscheinung traten (Schoeder's Banking Corporation). Die Amerikaner sind in ihren

Angeboten häufig konzilianter und zeigen in jüngster Zeit auch eine grössere Bereitschaft, sich an die lateinamerikanische Mentalität anzupassen, haben also im Gegensatz zu früher dazugelernt.

Die Pan-Amerika-Idee wird von den USA sehr geschickt für ihre eigenen Zwecke ausgenutzt, obwohl man diese überstarke Betonung seitens der ibero-amerikanischen Länder mit einem wachsenden Unbehagen, teilweise sogar mit Ironie feststellt; man spricht von der neuen Monroe-Doctrin: „Südamerika den Nordamerikanern“. Dass trotzdem die Nordamerikaner hierbei erhebliche Erfolge aufzuweisen haben, liegt z.T. auch an ihrer geschickten propagandistischen Ausnutzung der vorhandenen Konfliktmöglichkeiten in Europa. So war es z.B. möglich, dass bei dem schwebenden Stickstoff-Projekt in Mexico auf Veranlassung der Amerikaner die Ausschreibung um vier Monate verschoben wurde mit dem Hinweis auf die augenblickliche unklare europäische Situation.

Dass im übrigen die USA uns gegenüber durch ihre günstige geographische Lage zu Ibero-Amerika einerseits und die bekannten Schwierigkeiten ausreichender Rohstoff-Zuteilung für unseren Export andererseits sowohl einen Vorsprung in der Fracht als auch in den Lieferfristen haben, verstärkt ihre Position weiterhin.

b) England

Die Stellung der Engländer in Ibero-Amerika hat durch zwei Faktoren eine wesentliche Beeinträchtigung erfahren: auf der einen Seite hat die Haltung gegenüber dem nationalen Spanien, das heute immer noch von allen ibero-amerikanischen Ländern neben Portugal als der alte Kulturträger angesehen wird, die Gefühle verletzt, und die Schlappe Englands im Abessinien-Konflikt hat dem englischen Prestige geschadet. Auf der anderen Seite sieht man in den Bindungen, die England durch den Ottawa-Vertrag seinen Dominions gegenüber hinsichtlich bevorzugter Abnahme von Agrarprodukten (Fleisch-Argentinien) eingegangen ist, eine Beschränkung der Exportmöglichkeiten nach England.

Trotzdem zeigen die Engländer ebenfalls neuerdings eine verstärkte Aktivität, die sich durch erhöhte Investitionen und Reisen führender Engländer kundtut; dies gilt insbesondere für Argentinien. Diese Investierungstätigkeit wird noch besonders dadurch angeregt, dass durch die wesentlich verbesserte finanzielle Lage der meisten Länder - insbesondere wiederum Argentinien, aber auch Brasilien und Peru - die englischen Anleihen und sonstigen Investitionen eine bessere Zins- und Dividenden-Bedienung aufweisen. Das Gleiche gilt übrigens sinngemäss auch für USA.

Auch auf dem Gebiete der Finanzierung zeigt sich eine erhöhte englische Aktivität; so wird zurzeit die Gründung eines internationalen Finanzierungs-Institutes unter englischer Führung zwecks Ausweitung des Aussenhandels mit England, Südosteuropa und Skandinavien betrieben.

c) Italien

Die relativ starke Stellung der Italiener in Ibero-Amerika, vor allem in Brasilien und Argentinien, findet eine wesentliche Unterstützung durch die vorhandene starke italienische Bevölkerung und eine ebensolche Einwanderung. Darüber hinaus hat ähnlich wie bei Deutschland der Prestige-Gewinn Italiens durch die ausserpolitischen Erfolge des faschistischen Regimes das Ansehen gefestigt.

Die Beteiligung Italiens an der industriellen Entwicklung nimmt zu und wird durch eine gute vorhandene Bankenorganisation (Banco Franco e Italiano und Banco Italiano) unterstützt.

d) Frankreich

Die Aktivität der Franzosen hat seit der Abwertung des Franken erheblich zugenommen; sie ist insofern besonders unangenehm, als es sich meistens um

Aussenseiter-Konkurrenz handelt, die durch selbständige Importhäuser vertreten wird und deshalb wenig Neigung und Möglichkeiten für ein Zusammengehen in Konventionen zeigt.

Die Stellung der Franzosen erfährt durch den französischen Postflugverkehr nach Südamerika in vieler Hinsicht eine nicht unwesentliche Unterstützung.

e) Japan

Das Vorgehen der Japaner beschränkt sich zunächst im wesentlichen auf Siedlungen, bei denen allerdings die Systematik, mit der vorgegangen wird, bewundernswürdig ist. Im Anschluss an die Siedlungen entwickelt sich dann meistens der japanische Handel, es folgen kleine japanische Banken und Finanzierungs-Institute, die zunächst ausschliesslich eigenen Zwecken dienen, aber die Richtung, wohin das Ganze führt, kann nicht zweifelhaft sein.

Zurzeit ist die japanische Aktivität, abgesehen von Brasilien, vor allem an der Westküste - verständlich aus geographischen Gründen - spürbar. Die stärkste Konkurrenz in Industrieprodukten macht sich in Mexico bemerkbar.

f) Sonstige

Unter den übrigen Nationen zeigen besondere Aktivität die Belgier, Holländer und Schweden.

Bei den Belgiern ist neben der Abwertung als positives Moment vor allem eine grosse Wendigkeit festzustellen. Die Holländer haben eine gute Unterstützung durch ihren Banco Holands, während die Schweden nach dem Kriege, insbesondere auf den Gebieten, auf denen Deutschland durch den Versailler Vertrag gebunden war, eine erhöhte Aktivität gezeigt haben.

2.) Die spezielle I.G.- und I.G.-Konzern-Konkurrenz

Auf die spezielle I.G.- und I.G.-Konzern-Konkurrenz soll in diesem Kapitel ebenso wie auf die nationale Konkurrenz im nachfolgenden Kapitel nur insoweit eingegangen werden, als sie für die Beurteilung der gesamten Lage interessant ist; die nur einzelne Verkaufsgemeinschaften oder Konzernfirmen interessierenden Tatsachen sind jeweils im Teil C behandelt.

a) Deutsche Konkurrenz

Von einem Wettbewerb mit deutschen Unternehmungen kann im wesentlichen nur auf dem pharmazeutischen Gebiete gesprochen werden; chemische Erzeugnisse anderer Produzenten stören die I.G. im allgemeinen nicht, teilweise liegt ihr Absatz sogar in Händen der I.G.-Vertretungen selbst. Sofern Störungen vorgekommen sind, wurden sie durch Händler hervorgerufen, die sich zwischen den deutschen Produzenten und den ausländischen Abnehmer einschalteten und die Innehaltung von Konventionsabschungen gefährdeten.

Auch auf dem Gebiet des Kunstseide-Verkaufs kann von einer Konkurrenz insofern nicht gesprochen werden, als sich die I.G. von diesem Export nach Südamerika aus den bekannten Gründen weitgehend zurückgezogen hat und der Markt bei Anpassung an die erzielbaren Preise jederzeit noch für weitere Quantitäten aufnahmefähig sein dürfte.

aa) Schering-Kahlbaum A.G.

Auf dem pharmazeutischen Gebiete betätigt sich die Firma Schering-Kahlbaum A.G. in allen ibero-amerikanischen Staaten recht rege. Ein gleichzeitig mit meiner Reise stattfindender Besuch des Herrn Rohrer vom Vorstand der Schering-Kahlbaum A.G. darf dahin gedeutet werden, dass zukünftig mit einer erhöhten Aktivität zu rechnen sein wird. Die Schering-Kahlbaum A.G.

hat in Rio de Janeiro/Brasilien einen Fabrikneubau begonnen und beabsichtigt nach den uns zugegangenen Mitteilungen eine erweiterte inländische brasilianische Fabrikation. Das Verhältnis zwischen den I.G.-Vertretungen und den Vertretungen der Schering-Kahlbaum A.G. wurde überall als freundschaftlich bezeichnet und festgestellt.

bb) E. Merck chemische Fabrik Darmstadt

Auch die Firma E. Merck hat im Jahre 1934 in Rio de Janeiro/Brasilien neue Bauten für die einheimische Erzeugung errichtet und scheint eine lebhaftere Tätigkeit entwickeln zu wollen.

cc) J. D. Riedel - E. de Haën A.G.

Die Firma J. D. Riedel - E. de Haën A.G. wird in fast alle ibero-amerikanischen Staaten insofern ungünstig beurteilt, als ihr erhebliche Verstöße gegen die Konventionsbestimmungen zur Last gelegt werden.

b) Amerikanische Konkurrenz

aa) E. J. Dupont de Nemours & Co., Wilmington

An erster Stelle in der Reihe der amerikanischen Konkurrenten steht entsprechend ihrem Geschäftsumfang die Firma E. J. Dupont de Nemours & Co. Sie hat sich im Jahre 1934 in Argentinien und Uruguay, im Jahre 1936 in Brasilien mit der Imperial Chemical Industries Ltd. zu der Duperial S.A. zusammengeschlossen. Bis dahin hat sich Dupont in allen Staaten, besonders aber an der Ostküste, lebhaft an dem laufenden Geschäft beteiligt und sich auch in einzelnen Staaten bereits in die Fabrikation eingeschaltet. Vor der Vereinigung mit der ICI zur Duperial war in Argentinien, Brasilien und Uruguay eine lebhaftere Tätigkeit zu bemerken, die sich in einem Preisdruck äußerte und dahin verstanden wurde, dass Dupont vor der Vereinigung seinen Besitzstand zu erweitern suchte.

Dupont hat sich in erster Linie in die einheimische Fabrikation von Sprengstoffen und Munition einge-

schaltet, zunächst in der Compañía Chilena de Explosivos in Calama und der Compañía Mexicana de Explosivos in Mexico, welche die hauptsächlich in amerikanischen Händen befindlichen Bergbaubetriebe mit den erforderlichen Handelsprengstoffen versorgen. Die weitere Einschaltung in die nationale Industrie erfolgte in Argentinien durch den Erwerb der Cartuchería Orbes S.A. auf dem Gebiete der Herstellung von Handelsmunition und schliesslich in Brasilien durch Uebernahme der Companhia Brasileira de Cartuchos S.A. von dem Matarazzo-Konzern.

An der Westküste ist die Aktivität der E. J. Dupont de Nemours verhältnismässig gering, jedoch in Venezuela und Mexico bereits fühlbar. Trotz der Zurückhaltung in letzteren Lande wegen der gegenwärtig noch undurchsichtigen innerpolitischen Verhältnisse; aber auch an der Westküste nimmt die Aktivität zu.

bb: National Aniline & Chemical Corporation
Inc., New York

Die National Aniline & Chemical Corporation betätigt sich selbst fabrikmässig in Brasilien noch nicht, jedoch wird durch deren Vertretung auf eigene Rechnung die Herstellung von Schwefelsäure und von Direkt- und Säure-Farbstoffen betrieben. Eine wesentliche Beeinträchtigung des I.C.I.-Geschäfts von ihrer Seite wird vorerst nicht empfunden.

cc: Chemical Construction Co., New York

Die Chemical Construction Co. kann als Konkurrenz für die I.C.I. überall dort angetroffen werden, wo es sich um die Errichtung von Anlagen für die Herstellung von Stickstoff handelt. Da sie praktisch eine Ingenieur-Firma ist, wird sie ebenso wie ähnliche Firmen (z.B. Nitrogen Engineering Corp.) nicht durch Überlegungen gehindert, wie sie den Mitgliedern der CIA vom Exportstandpunkt her naheliegen. Sie ist bereits in Mexico bei dem dortigen Stickstoff-Projekt aktiv

aufgetreten, und auch bei den in Erörterung befindlichen Projekten in Brasilien und Peru muss mit ihrem Erscheinen gerechnet werden.

Eine stärkere Beobachtung der Tätigkeit dieser Ingenieur-Firmen, die häufig von uns unterschätzt werden, scheint mir sehr notwendig.

dd: Parke, Davis & Co., Detroit

Die Firma Parke, Davis & Co. ist in sämtlichen iberö-amerikanischen Staaten vertreten, teilweise durch sehr aktive Firmen, wie z.B. in Chile durch die Drogueria del Pacifico S.A., welche sich auch auf dem Chemikalien-Gebiet recht bemerkbar macht.

ee: Eastman Kodak Co., Rochester

Mit Kodak bestehen im allgemeinen in den iberö-amerikanischen Staaten angenehme Beziehungen, die bis zu einer verständnisvollen Zusammenarbeit gehen wie z.B. gegenüber der belgischen Firma Gevaert, deren häufige Preisunterbietungen den Markt unerfreulich beunruhigen.

c) Englische Konkurrenz

aa: Imperial Chemical Industries Ltd., London

Die I.C.I. hatte sich bis zu ihrem Zusammenschluss mit Dupont in den iberö-amerikanischen Staaten bevorzugt dem Chemikalien-Geschäft gewidmet, in letzterer Zeit aber auch auf dem Farbstoff-Gebiet eine stärkere Aktivität entwickelt; zur gleichen Zeit wie ich befand sich ein Mr. Hardy von der I.C.I. an der Ostküste, um die Farben-Kundschaft in technischen Fragen zu beraten, wohl aber auch gleichzeitig, um sich einen Überblick über Ausdehnungsmöglichkeiten des Farbensgeschäftes zu verschaffen. Im Übrigen hat sich auch die I.C.I. vor ihrer Vereinigung mit Dupont bemüht, ihren Absatz möglichst zu erweitern, wobei verhältnismässig häufige Preiskämpfe stattfanden.

Während der Anwesenheit von Herrn Direktor

Die Fabrik hielt sich an der Ostküste Südamerikas auch die Herrschaft von Buenos Aires I.C.I. auf. Seine programmatischen Forderungen wurden der englischen Handelskammer sind die Darstellung als Anlage VI beigelegt.

Die I.C.I. hat sich mit Ausnahme einer Beteiligung an der im vorangehenden erwähnten Compañía Chilena de Nitratos einer anderen Tätigkeit auf dem Produktionsgebiete der Erzeugnisse und Handelsmünzen entwickelt. Ihre Linie an der exportmässigen Verwertung von Erzeugnissen vorwiegend englischen Ursprungs, wie z.B. Bergwerksunternehmungen, Eisen- und Stahlwerke.

Die fabrikmässige Beteiligung auf dem Erzeugnisgebiet bestand bzw. besteht in Argentinien, Chile. In Argentinien war die I.C.I. gemeinsam mit der Firma Bunge & Born zu je 50 % an der Erzeugnis-Fabrik beteiligt. Inzwischen ist der Anteil der I.C.I. auf den Umfang von der I.C.I. übernommen. Die Schwierigkeiten in den Kompetenzen der I.C.I. mit dem früheren Partner ergeben sich. Die Erzeugnisse der Compañía Imperial de Industrias Químicas S.A., Santiago, Schwefelnatron, Bisulfit und Sulfat, Kupfercarbonat und Kupfersulfat und auch diese einheimische Fabrikation einen Teil der I.C.I.-Exporten fortgenommen.

Auf der Westküste ist die I.C.I. durch eine weitere eigene Firma in Peru vertreten, die Compañía Imperial de Industrias Químicas S.A. in Lima, die sich für den Absatz ihrer Erzeugnisse auf die amerikanische Firma W. & R. Grace stützt, die ihrerseits massgeblicher Teilhaber an einer Anzahl von Textilunternehmungen ist.

In Brasilien besitzt die ehemalige Compañía Imperial de Productos Químicos do Brasil auch Vertretungen für Profileisen, NE-Metalle und Pfeffer; durch diese Neben-Vertretungen sollten die Generalunkosten herabgedrückt werden. Diese Vertretungen wurden auch nach der Gemeinschaftsgründung der Duperial beibehalten,

eine wohl nicht ganz zweckmässige Massnahme, da deren Vorteile - Unkostenherabminderung - die Nachteile - Zersplitterung der Stosskraft im Verkauf - nicht ausgleichen.

In Chile hat sich die I.C.I. durch die einheimische Fabrikation eine teilweise monopolartige Stellung zu schaffen gesucht, aus der heraus sie auch neu ankommende einheimische Produzenten bekämpft; allerdings werden diese Kämpfe im Hinblick auf die in Chile besonders starken Nationalisierungstendenzen auf die Dauer wohl kaum erfolgreich bleiben können, selbst wenn die I.C.I. den Vertrieb einzelner Erzeugnisse, wie z.B. von technischem Stickstoff für die Compañía de Consumidores de Gas, fest in der Hand hat.

Das bolivianische Gebiet bearbeitet die I.C.I. durch ihre chilenische Gesellschaft; auch diese Einrichtung ist m.E. mit Rücksicht auf die gespannten Beziehungen Chile-Bolivien zum mindestens psychologisch ungeschickt.

b) L. B. Holliday & Co. Ltd., Deighton, Huddersfield

Die Firma Holliday beginnt anscheinend jetzt auch, sich für den über-amerikanischen Markt stärker zu interessieren. Es darf nicht verkannt werden, dass ein Gebiet wie beispielsweise Brasilien infolge seiner Grösse und Unübersichtlichkeit leichte Möglichkeiten zu einem Einbruch bietet.

c) Die Gemeinschaftsgründung von Dupont und I.C.I. Duperial S.A.

Im Jahre 1934 bzw. 1936 haben sich Dupont und die I.C.I. für die Länder Argentinien, Brasilien und Uruguay zusammengeschlossen. Sie bildeten dabei die Firmen:

- Industrias Químicas Argentinas "Duperial" S.A.
- Commercial e Industrial,
- Industrias Químicas Brasileiras "Duperial" S.A.
- Industrias Químicas Uruguayas "Duperial" S.A.

In diese Gesellschaften wurden die beiderseitig vorhandenen einheimischen Fabrikationsanlagen eingebracht,

sodass in Argentinien die Schwefelsäure-Fabrik und die Cartuchería Orbea S.A. und in Brasilien die Companhia Brasileira de Cartuchos S.A. nunmehr Betriebe der Duperial sind. In Brasilien ist mit der Neugründung der Duperial auch die Herstellung von Anilinfarbstoffen geplant.

Ganz allgemein kann gesagt werden, dass sich Dupont und I.C.I. durch die Schaffung einer gemeinsamen fabrikatorischen Basis in der Duperial die Ausgangsstellung für eine weitere Entwicklung geschaffen haben; diese Basis ist zunächst Pulver, Munition, Kunstseide und Schwefelsäure; es ist aber, wie bereits erwähnt, jetzt beabsichtigt, ähnlich wie die auf eigene Rechnung arbeitenden Vertretungen der Nacco und Acna, auch die Fabrikation von Farbstoffen, und zwar von Schwefelschwarz und einigen Direkt- und Säurefarbstoffen, aufzunehmen.

Es ist zweifellos eine Tendenz zu beobachten, aus der man entnehmen kann, dass auch für weitere ibero-amerikanische Staaten eine Gemeinschaftsarbeit in Form der Duperial zur Diskussion steht oder bereits in Aussicht genommen ist. Die nächste Beteiligungsmöglichkeit, für die die Voraussetzungen zweifellos vorhanden sind, besteht in Chile, wo - wie schon erwähnt - die I.C.I. bereits eine Fabrikation besitzt und Dupont und I.C.I. gemeinsam eine Beteiligung an der Sprengstoff-Fabrik Calama besitzen. Da die Firma W. & R. Grace, die in Peru bereits mit der I.C.I. zusammenarbeitet, auch in Chile ansässig ist und erhebliche Beteiligungen an Textilunternehmen besitzt, besteht die Möglichkeit, dass auch diese Firma in die Kombination einbezogen wird, wie sie von USA her in die verkehrstechnischen Unternehmen an der Westküste - Panagra - bereits generell eingeschaltet worden ist. Zweifellos besitzt die Firma Grace als Partner wertvolle Eigenschaften durch ihre doppelte Eigenschaft als Händler mit guten Import-Organisationen und zugleich als

Verbraucher durch den Besitz von Textilunternehmen. Wenn die Entwicklung zur »Duperial« auch auf Chile übergreift, dürfte es nur noch eine Frage der Zeit sein, bis auch eine »Duperial« in Peru ins Leben gerufen wird, umso mehr, als in Peru die Verhältnisse absatzmässig gegenüber denjenigen in Chile einen grösseren Anreiz bieten; das gleiche gilt für die industrielle Entwicklung.

Übrigens sind die meisten der massgeblichen Leiter von Dupont und I.C.I. aus dem Pulver- und Sprengstoff-Gebiet hervorgegangen.

e) Französische Konkurrenz

aa: Rhône Poulenc, Paris

An erster Stelle steht unter den Konkurrenten französischer Nationalität Rhône Poulenc, die sich insbesondere an der Ostküste lebhaft betätigt und in Argentinien unter der Firma La Rhodia Argentina und in Brasilien unter der Firma Companhia Chimica Rhodia Brasileira vertreten ist. In kleinerem Umfange werden Essenzen für Riechstoffe, in grösserem Ausmasse Schwerchemikalien wie Salpeter und Schwefelsäure produziert.

Die einzige Acetatseidefabrik in Brasilien, die »Cia Brasileira de Seda Rhodiaseta« ist als Gemeinschaftsgründung der Chimica Rhodia Brasileira und der Rhône Poulenc ebenfalls hier zu nennen.

bb: Etablissements Kuhlmann, Paris

Kuhlmann ist in den ibero-amerikanischen Staaten in Brasilien, Argentinien, Mexico, Columbia und Peru durch eigene Niederlassungen vertreten; an anderen Plätzen liefert die Firma ihre Erzeugnisse bevorzugt an selbständige Händler. Hierdurch ist es leider nicht möglich, die Einhaltung von Kartell- und Konventionsbestimmungen mit der notwendigen Schärfe zu überwachen, und überall werden Klagen laut über Unterbietungen und Zerstörung des Preisniveaus; in übrigen hat auch hier seit der Abwertung des Franken die Aktivität zugenommen.

h6

Eine fabrikatorische Betätigung erfolgt nur in Argentinien insofern, als Kuhlmann auf Grund einer Lizenz der I.G. der Firma Bunge & Born Patente und Erfindungen für die Herstellung von Schwefelsäure zur Verfügung gestellt hatte.

f) **Raymond Collière, Paris**

Auf dem Gebiete der Pharmazeutika betätigt sich neben der mehr auf den Riechstoff- und Kosmetik-Verarbeitenden bekannten Industrie (Coty, Houbigant etc.) in Chile die Firma Raymond Collière, und zwar durch eine eigene chilenische Gesellschaft mit dem Namen Establecimiento Chileno Collière Limitada. Diese Firma arbeitet anscheinend in pharmazeutischen Spezialitäten neben den vom Staate unterhaltenen bzw. massgeblich beeinflussten Instituten mit gutem Erfolge.

7) **Schweizerische Konkurrenz: Ciba, Sandoz und Geigy**

Die schweizerischen Firmen Ciba und Sandoz sind in den Ländern Argentinien, Brasilien, Chile und Uruguay auf dem Gebiete der pharmazeutischen Spezialitäten gut vertreten und gut eingeführt; geschäftlich hält sich der Wettbewerb mit ihnen in angemessenen Grenzen und im Rahmen der Kartellvereinbarungen.

Desgleichen liefert die Firma Geigy entsprechend ihren Anteilen im Rahmen der Kartellvereinbarungen. Mit einem Vordringen der schweizerischen Produzenten auf den iberó-amerikanischen Markt braucht zurzeit nicht gerechnet zu werden, wenngleich auch hier in den unübersichtlichen Brasilien Gelegenheitsgeschäfte zustandekommen können.

g) **Italienische Konkurrenz: Azienda Colori Nazionali Affini, Mailand (Acna)**

Die Acna ist in Brasilien durch eine selbständige Firma vertreten, die Establecimiento Nacional

Industria de Anilinas Ltda (ENIA), welche sich auch fabrikmässig mit der Herstellung von Schwefelschwarz, Direkt- und Staura-Farbstoffen beschäftigt.

Auch der Montecatini-Konzern ist in Brasilien durch die Elkeiroz S.A., Sao Paulo zur Fabrikation im Lande übergegangen und zwar werden vornehmlich Schwerchemikalien, Schädlingsbekämpfungsmittel und auch Farben hergestellt.

h) **Schwedische Konkurrenz: Aktiebolaget Bofors, Bofors**

Die Firma Bofors bearbeitet entsprechend ihrem Spezialgebiet auch die iberó-amerikanischen Staaten, insbesondere die Ostküste lediglich auf dem Gebiete der Sprengstoffe, Pulver, Munition und sonstiger Wehrmachtsausrüstungen. Sie ist durch die Beschränkungen des Versailler Vertrages gewissermassen Erbe Deutschlands geworden und findet sich zurzeit nur mit grossem Widerstreben darein, dass Deutschland nunmehr wiederum auf diesen Gebiete tätig ist. Bofors hat bekanntlich in den letzten Jahren auf Basis von Lizenzen der Firmen Krupp und Köln-Rottweil gearbeitet und die Geschäfte durch ausgezeichnete Qualität und seriöses Geschäftsgebahren für sich zu erobern verstanden. Es wird zweifellos sehr schwer fallen, ihren Besitzstand zukünftig zum Vorteile Deutschlands zu verringern.

i) **Japanische Konkurrenz**

Die Japaner sind vorerst als Konkurrenz für uns im wesentlichen nur in Mexico spürbar. Bemerkenswert ist aber eine kürzliche japanische Musterausstellung auf einen japanischen Dampfer, auf der die chemische Produktion besonders betont war und auch Anilin-Farbstoffe sehr stark vertreten waren.

3.) **Die nationale Konkurrenz**

Die eigentliche nationale chemische Industrie hat sich in den Jahren nach dem Kriege bereits so weit ent-

95

wickeln können, dass sie zusammen mit den von ausländischen Unternehmungen gegründeten Fabriken den Import von Schwermetallen wie Säuren und Chlor in Brasilien und Argentinien ausschalten konnte.

a) Farbstoff-Gebiet

Wenn auch fast immer eine Verbindung mit europäischen und U.S.-amerikanischen Firmen mit denjenigen Unternehmungen besteht, die in den ibero-amerikanischen Staaten eine nationale Produktion aufgezogen haben, so sind doch ihr nationaler Charakter und die nationale Produktion massgebend für den Wettbewerb innerhalb der betreffenden Landesgrenzen. Unter den vorgenannten Konkurrenz-Unternehmen wurden bereits für Brasilien die einheimischen Fabrikationsstätten von Dupont, der I.C.I. Montecatini, sowie der Vertretungen der National Aniline und der Acna genannt; sie bilden den Kern- und Ansatzpunkt für die weitere Entwicklung einer nationalen Farbstoffindustrie in Brasilien. Es besteht, wie ebenfalls schon erwähnt, auch die Möglichkeit, dass sich die Duperial zukünftig in Argentinien auf dem Farbstoff-Gebiet produktionsmässig betätigt.

Hierzu kommt in Chile das Laboratorio Sanitas, in welchem Chrom-Farbstoffe hergestellt worden sind und wohl auch noch hergestellt werden. Die bisherige Produktion war preislich und qualitativ nicht so, dass sie für den Import entsprechender ausländischer Produkte eine Beeinträchtigung hätte herbeiführen können.

b) Chemikalien-Gebiet

Das Gebiet der Herstellung von Chemikalien ist das erste, mit welchem in den jungen Staaten - und auch in kleineren Betrieben - erfahrungsgemäss zuerst begonnen wird und für welches sich bei der Anwendung von gewissen Schutz- und Fördermassnahmen der Regierun-

gen auch zuerst wirtschaftliche Möglichkeiten ergeben. Es muss bedacht werden, dass Südamerika und auch Mexico einen verhältnismässig grossen Reichtum an Rohstoffen besitzen, die für die Herstellung von Chemikalien geeignet sind. Von wesentlicher Bedeutung für den Markt sind folgende Unternehmungen geworden:

Materazzo-Konzern in São Paulo in Brasilien,
Bunge & Born in Argentinien,
Fontona Caezian Hermanos Limitada in Chile,
Compañia Manufacturera de Papeles y Cartones in Chile,
desgleichen die demnächst in Betrieb kommende Nitro-Chimica Brasileira, die neben Nitrosäure auch Schwefelsäure erzeugen soll.

Ausserdem betätigen sich naturgemäss eine grosse Anzahl weiterer kleinerer Unternehmungen auf dem Chemikalien-Gebiet. deren Produktion aber beschränkt ist und im Verhältnis zum Landekonsum zurzeit eine untergeordnete Rolle spielt.

c) Pharma (Bayer)-Gebiet

In nahezu allen ibero-amerikanischen Staaten ist die nationale Erzeugung von pharmazeutischen Produkten in einem Masse fortgeschritten wie auf keinem anderen chemischen Gebiet. Die hervorragende Ausbildung von Ärzten und Apothekern, grösstenteils an den Universitäten Europas und der Vereinigten Staaten, bietet die Möglichkeit, mit einem relativ geringen Kapitalaufwand in Laboratorien eine Erzeugung unter nationaler Flagge aufzunehmen. Der Schutz, welcher derartigen Unternehmungen von Seiten der betreffenden Regierungen gewährt wird, ist umso nachdrücklicher, als die Regierungen selbst z.T. an pharmazeutischen Fabrikationen beteiligt sind. Zukünftig muss man damit rechnen, dass nur besonders hochwertige pharmazeutische Spezialitäten nach den ibero-amerikanischen Staaten noch geliefert werden können; allerdings dürfte das Sortiment dieser Erzeugnisse noch gross genug sein, um bei der zunehmenden Kaufkraft und den

gleichzeitig steigenden Ansprüchen des Exportvolumen halten und sogar ausdehnen zu können. Aus der grossen Zahl der auf dem Gebiete der pharmazeutischen Spezialitäten, der Sera, der Vaccine, der Pflanzenschutzmittel usw. arbeitenden Firmen seien nur einige herausgegriffen:

in Argentinien:	Instituto Biológico Argentino, Instituto Argentino Sero Terapia,
in Brasilien:	Laboratorio Dr. Paul Leite y Cia.
in Chile:	Laboratorio Chile (im Besitze der Arbeiterkrankenkasse) Instituto Bacteriológico de Chile, Instituto Militar de Biología (die beiden letzteren im Besitze des Staates)
in Uruguay:	Instituto de Higiene de la Facultad de Medicina

und andere. Entsprechend dieser Aktivität, die durch Zoll und sonstige Regierungsmassnahmen geschützt und gestützt wird, muss damit gerechnet werden, dass zukünftig die Produktion - jedenfalls in den einfacheren Produkten - noch weiter, als dies bisher der Fall war, auch von denjenigen Firmen in die ibero-amerikanischen Länder verlegt wird, deren fast ausschliessliches Interesse bisher im Export nach dort lag. Auch hier handelt es sich um eine Folgeerscheinung der allenthalben zu beobachtenden Tatsache der zunehmenden Industrialisierung.

d) Photo-Gebiet

Die klimatischen Bedingungen in den ibero-amerikanischen Staaten schliessen fast vollständig die Möglichkeit einer einheimischen photo-chemischen Erzeugung aus. Nur die Herstellung von Photo-Papieren und -Platten kommt in Frage, liegt aber in der bisherigen Entwicklung qualitätmässig so niedrig, dass sie eine wesentliche Konkurrenz nicht darstellt.

e) Kunstseide-Gebiet

Kunstseide-Erzeuger für den eigenen Bedarf sind Argentinien und Brasilien. In Argentinien ist die Fabrikation von Kunstseide Anfang 1936 von Rhône Poulenc und 1937 durch die neu errichtete Fabrik der Duperial aufgenommen worden. Wie weit sie im Stande ist, den Bedarf des einheimischen Marktes zu decken, kann mangels genauer Kenntnis des Fabrikationsprogrammes noch nicht übersehen werden. Im März weilten Lord Melchett und Herr White (I.C.I.) und die Herren Crane, Swint und Wills (Dupont) zur Einweihung der Kunstseidefabrik in Argentinien, nachdem sie vorher schon in Brasilien waren; Herrn Swint hatten wir bereits im Dezember vorigen Jahres in Mexico angetroffen.

In Brasilien arbeiten bereits zwei Fabriken: die Visco-Seda-Matarazzo Ltda. (für Viskoseseide), die Companhia Brasileira de Sedas Rhodiaseta (für Acetatseide), und ein drittes Unternehmen, zum Klabin- u. Votozantim-Konzern gehörig, die Companhia Nitro-Chimica Brasileira (für Nitroseide) soll demnächst in Betrieb genommen werden (vergl. S. 28).

f) Sprengstoff-, Munitions- und Kunststoff-Gebiet

In fast allen ibero-amerikanischen Staaten bestehen kleinere Unternehmungen, welche sich mit der Herstellung von Handelsprengstoffen und Handelsmunition befassen. Für die Sprengstoffherstellung beziehen die Erzeuger den grössten Teil der Rohstoffe aus dem Auslande.

Bei der Herstellung von Pulver für Munitionszwecke handelt es sich bisher um staatliche Unternehmungen, die den Militärverwaltungen angegliedert sind. In Argentinien scheint sich jetzt, wie sich im Verlaufe der Verhandlungen der Köln-Rottweil-Delegation unter Führung von Herrn Dr. Frank-Fahle herausgestellt hat, eine neue Auffassung geltend zu machen, nach der man ausländische Gruppen zur

97

Beteiligung an neu zu errichtenden Fabriken auffordert. Interessant ist in diesem Zusammenhang das eindeutige Bestreben der Dupont, zwar den Bau einer staatlichen Pulverfabrik zu verhindern, dafür aber selbst in die Produktion hineinzugehen.

Für die Munitionsherstellung sind neben den kapitalmässig unter ausländischem Einfluss stehenden Firmen, die im Vorangegangenen bereits genannt sind, einige kleinere Unternehmungen tätig, die mehr als Werkstätten bezeichnet werden müssen, die aber durch ihren nationalen Charakter den Import ausländischer Ware stark beeinflussen können.

Die Herstellung von Gegenständen aus Kunststoff erfolgt in Brasilien und Argentinien bereits in verhältnismässig grossen Umfange. Die Produzenten arbeiten mit europäischen bzw. nordamerikanischen Apparaturen und beziehen die Rohstoffe für das Spritz- oder Pressgussverfahren ebenfalls aus Europa oder USA. Es bestehen Bestrebungen, die bisher zum Guss oder zum Spritz fertig vorbereitete Masse jetzt auch im Inlande herzustellen, wofür die Chemikalien aus dem Auslande bezogen und die Füllstoffe im Inlande erzeugt werden sollen. Durch die Herstellung von Kunststoff-Gegenständen ist die Einfuhr von Fertigwaren naturgemäss erheblich beschränkt; da jedoch die chemischen Rohstoffe weiterhin aus dem Auslande bezogen werden, kann von einer nationalen Konkurrenz nicht gesprochen werden.

IV. Vergleich der I.G.- und I.G.-Konzern-Organisationen mit denen der angelsächsischen Konzerne

1.) Vergleich mit I.C.I. und Dupont

Bei einem Vergleich unserer Verkaufsorganisationen mit denen der beiden genannten Konzerne kann man wohl sagen, dass die I.G.-Organisationen im grossen

und ganzen durch unser Prinzip der Dezentralisation anpassungsfähiger und demzufolge von Verkaufstandpunkt auch beweglicher und schlagkräftiger sind. Es hat sich beispielsweise schon bei der Dupont - dem Fusionsergebnis von Dupont und I.C.I. in Südamerika - ein gewisser Nachteil der Schwerfälligkeit ergeben; die Kunden haben eine gewisse Abneigung, es mit einer solch grossen Organisation zu tun zu haben.

Auf der anderen Seite kann man aber gleichzeitig feststellen, dass die allgemeine Orientierung bei den beiden angelsächsischen Konzernen häufig besser ist, und zwar teils durch eine systematischere Zusammenfassung der generellen Probleme, was bei der jetzigen Entwicklung nicht unwesentlich ist und teils durch eine grosszügigere Personalpolitik.

Darüber hinaus hat die stärkere Zusammenfassung und Betonung des goodwill des ganzen Konzerns bei den beiden Unternehmen den Vorteil, dass sie bei Verhandlungen mit Regierungsgestellten des betreffenden Landes, aber auch mit Banken oder sonstigen grossen Partnern, ein grösseres Gewicht besitzen; die Namen "I.C.I." und "Dupont" sind bereits zu ähnlichen Begriffen geworden wie "Standard" und "Shell", während hinsichtlich der I.G. zwar Begriffe wie "Bayer" und "Agis" durchaus geläufig und bekannt sind, der Begriff "I.G." hingegen sehr viel weniger. Eine solche Verstärkung der goodwill-Propaganda für den Begriff "I.G.", die sich im übrigen in jedem Lande ja nur auf eine relativ beschränkte Anzahl von Stellen und Organisationen erstrecken würde, ist durchaus denkbar und auch praktisch durchzuführen, ohne dass die goodwill-Propaganda der verschiedenen Verkaufsorganisationen hierdurch irgendwie beeinträchtigt würde oder gar geändert werden müsste, da es sich in beiden Fällen um ganz verschiedene Kreise und Schichten handelt, die erfasst werden sollen.

2.) Allgemeine Unterschiede

Ganz allgemein kann man von den angelsächsischen Konzernen sagen, dass sie überhaupt auf einen besseren Kon-

takt ihrer Vertreter untereinander in den verschiedenen Ländern ein und dasselben Kontinents und auch mit zu Hause grösseren Wert legen. So haben beispielsweise verschiedene Konzerne die Einrichtung, dass sich die Vertreter eines Kontinents etwa alle zwei Jahre abwechselnd an verschiedenen Plätzen treffen, um sich auch über die Situation in ihren Nachbarländern zu unterrichten und dadurch gleichzeitig Einrichtungen und Massnahmen, die sich an anderen Plätzen bewährt haben, kennen zu lernen, damit sie gegebenenfalls für die eigene Organisation angewandt werden können. Auf der anderen Seite kommen die leitenden Vertreter unabhängig von ihrem Kontrakt-Urlaub häufiger dienstlich, meistens alle ein bis zwei Jahre, nach Hause, um die Leitung durch mündlichen Bericht über die Situation in ihrem Land zu unterrichten und sich auch gleichzeitig mit dem neuesten Stand der Dinge zu Hause vertraut zu machen. Dies scheint mir im Hinblick auf die Schnelligkeit der heutigen Entwicklung eine besonders empfehlenswerte Massnahme zu sein.

Auch der Kontakt, den die englischen und amerikanischen Vertreter mit den führenden einheimischen und ausländischen Kreisen in ihrem Land - insbesondere mit den Regierungsstellen - halten, ist im allgemeinen besser als bei uns, zum Teil auch eine Folge der engeren Verbundenheit mit dem Lande und seiner Organisationen durch die fabrikatorische Betätigung.

Im Rahmen unserer Vertretungen pflegt Biersen speziellen Kontakt die Bayer-Organisation jetzt schon am besten.

Aber auch die laufende Unterweisung der leitenden Vertreter draussen ist bei den angelsächsischen Konzernen häufig besser; so geht beispielsweise die Standard Oil Company of New Jersey sogar so weit, dass sie ihre massgebendsten und ersten Vertreter in der Welt laufend - etwa zweimal im Jahr - auch über die

Zusammenhänge des gesamten Weltgeschäfts unterrichtet, damit der betreffende verantwortliche Mann draussen sich auch über die Stellung seines Landes im Rahmen des Weltgeschäfts des Konzerns klar wird; gleichzeitig wird der leitende Vertreter draussen dadurch in die Lage versetzt, seine Anregungen an die Geschäftsleitung zu Hause bereits auf das Ganze abzustimmen.

Wenn sich auch alle diese angeführten Unterschiede und Vergleiche keineswegs ohne weiteres für uns in Anwendung bringen lassen, so liegt doch vieles in diesen Einrichtungen, was eines Studiums wert ist.

V. Beobachtete Mängel und Anregungen zu deren Beseitigung

Bevor ich auf die Dinge eingehe, hinsichtlich deren ich speziell uns angehende Anregungen geben möchte, will ich kurz einige Mängel, die das Vorgehen der deutschen Firmen in Ibero-Amerika im allgemeinen betreffen, anführen; auf alle diese Mängel habe ich übrigens in meiner Denkschrift "Die Exportförderung im Rahmen des Vierjahresplanes", die den Leitern der Verkaufsgemeinschaften zugegangen ist, bereits hingewiesen; hier will ich sie nur stichwortartig streifen.

Konkurrenz der deutschen Firmen untereinander mit Hilfe von Exportförderungsmitteln, Festhalten an überholten Anschauungen, Qualitätsfrage - auch die gute zweite Qualität der Japaner reicht häufig aus, und im übrigen haben die meisten Länder früher vorhandene Qualitätsunterschiede inzwischen ausgeglichen -, Unnachgiebigkeit in Preisfragen, bzw. zu spätes und dann häufig zu starkes Nachgeben - Oleum-Anlage / Piquete-Fabrik in Brasilien seitens Lurgi -, Schwerfälligkeit in der Anpassung hinsichtlich der eigenen Produktion, Anpassung an die sich dauernd verändernden Marktverhältnisse ist erforderlich.

Als Gesamteindruck kann man festhalten, dass sich die deutsche Exportwirtschaft der Grösse der ihr gestellten Aufgaben noch nicht recht bewusst ist.

1.) Mangelnde Kenntnis der Märkte

Hierauf habe ich in meinem I.H.K.-Vortrag ebenso wie im Vorwort zu meinem Ostasienbericht ebenfalls ausführlich hingewiesen. Mir scheinen sehr viel mehr Reisen der leitenden Männer notwendig, insbesondere nach den Ländern (Westküste), wo bis jetzt überhaupt nur wenige gewesen sind; ich hatte gerade beim Besuch unserer Organisation an der Westküste das Gefühl, dass sich die dortigen Vertretungen in dieser Hinsicht ziemlich vernachlässigt fühlen. Die Verhältnisse in den jungen Ländern Ibero-Amerikas haben sich in den letzten zwanzig Jahren so grundlegend verschoben, dass es nicht verwunderlich ist, dass zu Hause häufig strukturelle Veränderungen mit konjunkturellen Erscheinungen verwechselt werden.

Bei dem ausgezeichneten Flugverkehr ist es heute auch keine übermäßige zeitliche Beanspruchung mehr, eine solche Reise zu machen; man sollte sich jedoch davor hüten, beim Flugverkehr an wichtigen Plätzen nur für die Dauer des Flugzeug-Aufenthaltes zu bleiben, anstatt ein Flugzeug zu überschlagen. Es ist auch in diesem Zusammenhang auf die neuerdings erhöhte Aktivität von I.C.I. und Dupont insbesondere an der Westküste hinzuweisen.

Um verantwortliche Entscheidungen zu treffen, sind Marktanalysen, wie sie in vorbildlicher Weise auf Veranlassung der Lösungsmittelabteilung durch Herrn Kollek über den Lackronstoffmarkt durchgeführt wurden, notwendig.

2.) Kontakt der leitenden Vertreter

a) Untereinander

Dies scheint mir insbesondere wichtig zu sein in solchen Fragen, die alle Organisationen gleichmässig angehen, also insbesondere Fragen auf dem Gebiet der Industrialisierungstendenzen der Regierungen

und nationalen Gruppen, des Vorgehens englischer und amerikanischer und sonstiger ausländischer Gruppen, der Handelspolitik, Zoll- und Steuerfragen und dergleichen.

b) Mit den Verkaufsorganisationen zu Hause

Hier könnten, soweit das für uns in Frage kommt und für unsere Verhältnisse zuträglich ist, die von mir gemachten Vergleiche mit den Organisationen angelsächsischer Konzerne herangezogen werden.

Eine besonders gute Einrichtung, wie sie beispielsweise die Verkaufsgemeinschaft Pharmazeutika eingeführt hat, scheint mir darin zu bestehen, dass die leitenden Vertreter, wenn sie mit ihren Berichten nach Hause nicht durchdringen, die Möglichkeit der direkten Berichterstattung an die oberste Leitung, d.h. an den Leiter der Verkaufsgemeinschaft, haben. Man darf den Wert der Empfindungen nicht unterschätzen, die der leitende Vertreter draussen hat, wenn er sich in der Lage weiss, seinem obersten Vorgesetzten wichtige oder vertrauliche Angelegenheiten unmittelbar übermitteln zu können, während andererseits das Gefühl, dass seiner Berichterstattung zu Hause nicht immer die richtige Beachtung geschenkt wird, auf die Dauer abstumpfend wirkt.

c) Mit der Berliner Organisation der I.C. (Berlin NW 7)

Seit einiger Zeit besteht bereits die Übung, dass leitende Vertreter, die nach Hause kommen, insbesondere aber die Zefivertrauensmänner (siehe Kapitel VI), sich bei der Berliner Organisation der I.C. eingehend unterrichten über die einschlägigen Fragen und Methoden der Exportförderung, Devisenbewirtschaftung, Handelspolitik. Ich habe auf meinen Reisen wiederholt feststellen können, dass gerade die Kenntnis dieser routinemässig zu beherrschenden Dinge noch keineswegs ausreichend ist. Wir können aber m.E. in der Exportförderung nur dann das Letzte leisten, wenn unsere Vertreter draussen die ganze hierzu gehörige Apparatur genauestens kennen, und wenn auch bei den Verkaufsgemein-

1001

schaften sich im Laufe der Jahre eine immer grössere Kenntnis dieser Dinge angereichert hat. So ist nicht zu verkennen, dass die Berliner Organisation, die ja auf diesem Gebiete nichts anderes zu tun hat, als immer neue Wege zur Unterstützung des Verkaufs zu finden und sich immer mehr in diese Dinge hinein zu vertiefen, naturgemäss den Verkaufsorganisationen, deren Hauptaufgabe ja der Verkauf selbst ist, auf diesem Gebiete zwangsläufig voraus sein muss und auf diesem Gebiet nützlich vielfach nützlich sein kann.

Je mehr unsere Vertreter draussen mit der ganzen Methodik der Exportförderung vertraut sind, desto mehr wird es der Berliner Organisation der I.G. möglich sein, für den gesamten Konzern auf diesem Gebiete das Bestmögliche zu leisten.

Da vielen Stellen der I.G. und des Konzerns Aufbau und Arbeitsgebiet der Berliner I.G.-Organisation, insbesondere hinsichtlich der praktischen Durchführung der Exportförderungsmassnahmen, noch nicht genügend geläufig sind, wurde inzwischen eine entsprechende Uebersicht angefertigt, die allen Empfängern dieses I.G.-Konzern-Berichtes, wie überhaupt allen infrage kommenden Stellen des Konzerns, zugehen wird.

3.) Neue Gebiete und Produkte

a) Notwendigkeit der Entsendung von Spezialisten - Werksbesichtigungen

Von Seiten der Vertretungen hört man häufig die Klage, dass sie oft über neue Produkte, deren Entwicklung und Konkurrenzverhältnisse nicht genügend unterrichtet sind. Dies gilt insbesondere für die neuen Gebiete, für die es sich empfehlen dürfte, ähnlich wie für Farben und Pharma, gut vorgeschulte Spezialisten mit gleichzeitig guten Allgemeinkenntnissen (in der Mann draussen im wesentlichen auf sich selbst angewiesen

ist) hinauszusenden. In diesem Zusammenhang möchte ich nochmals auf den Bericht Kollek verweisen, der m.E. auf seinem speziellen Gebiet in klarer Weise alles das sagt, was auch im grossen und ganzen allgemein gültig ist. Eine eingehende technische Beratung der Kundschaft scheint auch schon wegen ihrer häufig unzulänglichen technischen Vorbildung notwendig. Im übrigen komme ich auf die Techniker-Frage noch in dem Kapitel über die Zefi-Vertrauensmänner zu sprechen.

Um die kaufmännischen Vertreter auch ihrerseits mit der Entwicklung der Technik - insbesondere mit neuen Produkten - besser vertraut zu machen, dürfte es sich m.E. empfehlen, dass man bei den hierfür geeigneten und in Frage kommenden Gebieten die auf Heimaturlaub befindlichen Vertreter noch häufiger, als es schon der Fall ist, Werksbesichtigungen mit gleichzeitiger gründlicher Unterrichtung vornehmen liesse.

b) Verkauf

Beim Verkauf der Produkte auf den neuen Gebieten (z.B. Kunststoffe, Leichtmetalle und dergleichen) dürfte es sich m.E. empfehlen, die Frage zu prüfen, ob man nicht als Untervertreter unserer eigenen Organisationen spezielle Handelshäuser, die auf dem betr. Gebiet bereits eine gewisse Einführung besitzen, heranzieht; auch an die Genschow-Vertretungen, die für viele Produkte in Frage kommen, wäre hierbei zu denken - umso mehr, als durch die in zunehmendem Masse erfolgende Verstaatlichung des Heeresgeschäftes die Basis der Genschow-Vertretungen in vielen Fällen zu schmal geworden ist.

Bei der obigen Ueberlegung bin ich davon ausgegangen, dass neue Gebiete bei grossen, schon eingefahrenen I.G.-Organisationen, die bereits ihr festes Absatzgebiet an alten Produkten besitzen, sich nur schwer durchsetzen und unter Umständen sogar stiefmütterlich behandelt werden, während ein Handelshaus, das auf die Provision beim Vertrieb dieser neuen Produkte angewiesen ist; sich unter Umständen mehr dafür einsetzt. Diese Ueberlegungen kommen aber m.E.

nur für solche Produkte in Frage, bei denen eine spezielle wissenschaftliche Propaganda oder besondere technische Einführung nicht nötig ist, und das betreffende Handelshaus denjenigen Kundenkreis, der auch für unser neues Produkt in Frage kommt, bereits seit langem entwickelt hat. In der Auswahl dieser Untervertretungen sollte man unseren Vertretern, die die Lage an Ort und Stelle besser übersehen können, weitgehend entgegenkommen und auch durch eine befriedigende Lösung der Provisionsfrage den Anreiz zu sachlich richtigem Handeln erhöhen. Eine Anlehnung an unsere eigenen Verkaufszugorganisationen bzw. Kontrolle durch dieselben sollte aber m.E. in jedem Falle angestrebt werden, da naturgemäß die grösseren Organisationen auch einen grösseren Überblick über das Ganze haben; übrigens haben dies die Gesellschaften des Sprengstoff-Kongresses in vielen Fällen schon mit Erfolg durchgeführt.

VI. Die I.G.-Verbindungsmänner (früher Zefi-Vertrauensmänner) und deren Assistenten

1.) Definition des Begriffes I.G.-Verbindungsmann

Die Einrichtung der Zefi-Vertrauensmänner wurde s.Zt. getroffen, als im Verfolg des Zusammenbruchs der Oesterreichischen Kreditanstalt und der Abwertung des englischen Pfundes einschliesslich der sich damals an das Pfund anhängenden Währungen sich die Notwendigkeit ergab, über die allgemeinen währungs- und devisionsmässigen Zusammenhänge und die sich daraus ergebenden Schwierigkeiten für den Export schneller und eingehender unterrichtet zu werden. Da damals vorauszusehen war, dass sich diese Schwierigkeiten mit allen ihren Folgeerscheinungen nach und nach über die ganze Welt ausdehnen würden, wurden bereits vor sechs Jahren auch für die übrigen Länder in der Welt entsprechende vorbereitende Massnahmen eingeleitet, bzw. Zefi-Vertrauensmänner ernannt.

ist) hinauszusenden. In diesem Zusammenhang möchte ich nochmals auf den Bericht Kollek verweisen, der m.E. auf seinem speziellen Gebiet in klarer Weise alles das sagt, was auch im grossen und ganzen allgemein gültig ist. Eine eingehende technische Beratung der Kundschaft scheint auch schon wegen ihrer häufig unzulänglichen technischen Vorbildung notwendig. Im übrigen komme ich auf die Techniker-Frage noch in dem Kapitel über die Zefi-Vertrauensmänner zu sprechen.

Um die kaufmännischen Vertreter auch ihrerseits mit der Entwicklung der Technik - insbesondere mit neuen Produkten - besser vertraut zu machen, dürfte es sich m.E. empfehlen, dass man bei den hierfür geeigneten und in Frage kommenden Gebieten die auf Heimaturlaub befindlichen Vertreter noch häufiger, als es schon der Fall ist, Werksbesichtigungen mit gleichzeitiger gründlicher Unterrichtung vornehmen liesse.

a) Verkauf

Beim Verkauf der Produkte auf den neuen Gebieten (z.B. Kunststoffe, Leichtmetalle und dergleichen) dürfte es sich m.E. empfehlen, die Frage zu prüfen, ob man nicht als Untervertreter unserer eigenen Organisationen spezielle Handelshäuser, die auf dem betr. Gebiet bereits eine gewisse Einführung besitzen, heranzieht; auch an die Genschow-Vertretungen, die für viele Produkte in Frage kommen, wäre hierbei zu denken - umso mehr, als durch die in zunehmendem Masse erfolgende Verstaatlichung des Hoeressgeschäfts die Basis der Genschow-Vertretungen in vielen Fällen zu schmal geworden ist.

Bei der obigen Überlegung bin ich davon ausgegangen, dass neue Gebiete bei grossen, schon eingefahrenen I.G.-Organisationen, die bereits ihr festes Absatzgebiet an alten Produkten besitzen, sich nur schwer durchsetzen und unter Umständen sogar stiefmütterlich behandelt werden, während ein Handelshaus, das auf die Provision beim Vertrieb dieser neuen Produkte angewiesen ist, sich unter Umständen mehr dafür einsetzt. Diese Überlegungen kommen aber m.E.

102

nur für solche Produkte in Frage, bei denen eine spezielle wissenschaftliche Propaganda oder besondere technische Einführung nicht nötig ist, und das betreffende Handelshaus denjenigen Kundenkreis, der auch für unser neues Produkt in Frage kommt, bereits seit langem entwickelt hat. In der Auswahl dieser Untervertretungen sollte man unseren Vertretern, die die Lage an Ort und Stelle besser übersehen können, weitgehend entgegenkommen und auch durch eine befriedigende Lösung der Provisionsfrage den Anreiz zu sachlich richtigem Handeln erhöhen. Eine Anlehnung an unsere eigenen Verkaufsorganisationen bzw. Kontrolle durch dieselben sollte aber m.E. in jedem Falle angestrebt werden, da naturgemäss die grösseren Organisationen auch einen grösseren Überblick über das Ganze haben; übrigens haben dies die Gesellschaften des Sprengstoff-Konzerns in vielen Fällen schon mit Erfolg durchgeführt.

VI. Die I.G.-Verbindungsmänner (früher Zefi-Vertrauensmänner) und deren Assistenten

1.) Definition des Begriffes I.G.-Verbindungsmann

Die Einrichtung der Zefi-Vertrauensmänner wurde s.Zt. getroffen, als im Verfolg des Zusammenbruchs der Oesterreichischen Kreditanstalt und der Abwertung des englischen Pfundes einschliesslich der sich damals an das Pfund anhängenden Währungen sich die Notwendigkeit ergab, über die allgemeinen währungs- und devisenmässigen Zusammenhänge und die sich daraus ergebenden Schwierigkeiten für den Export schneller und eingehender unterrichtet zu werden. Da damals vorauszusehen war, dass sich diese Schwierigkeiten mit allen ihren Folgeerscheinungen nach und nach über die ganze Welt ausdehnen würden, wurden bereits vor sechs Jahren auch für die übrigen Länder in der Welt entsprechende vorbereitende Massnahmen eingeleitet, bzw. Zefi-Vertrauensmänner ernannt.

Diese Ernennungen wurden seinerzeit in Einvernehmen mit den Verkaufsgemeinschaftsleitern vorgenommen und zwar unter dem Gesichtspunkt, aus der Reihe der insgesamt in einem Lande vorhandenen I.G.-Vertreter denjenigen auszuwählen, der auf Grund der Art und des Umfangs seines Geschäfts den besten Überblick über die allgemeine Wirtschaftslage seines Landes hat und gleichzeitig auch gute Verbindungen zu den für seine neuen Funktionen wichtigen Stellen besitzt. Nach den gleichen Gesichtspunkten wurde jeweils der Stellvertreter des Zefi-Vertrauensmannes ausgewählt, da es notwendig war, dass ebenso wie bei den Leitungen der verschiedenen Vertretungen auch diese Funktionen dauernd und ununterbrochen (Urlaub, Krankheit) besetzt waren. Im Verlauf der immer grösser werdenden Schwierigkeiten spielte sich die Zusammenarbeit der Zefi-Vertrauensmänner mit der Berliner Organisation der I.G. immer mehr und besser ein, sodass sich schliesslich ein gleiches Verhältnis herausbildete, wie es zwischen den Leitern der verschiedenen Vertretungen drasson und ihren respektiven Verkaufsgemeinschaften besteht. Im Zusammenhang mit einem praktischen Fall wurde dieses Verhältnis des Zefi-Vertrauensmannes zu der Berliner I.G.-Organisation in einem vom Kaufmännischen Ausschuss genehmigten Protokoll der Ostasienschaussitzung vom 21.7.36 wie folgt präzisiert:

„Um Missverständnisse zu vermeiden, wird festgestellt, dass die Funktion der Zefi-Vertrauensmänner eine ausschliesslich die Organisation der I.G. Berlin NW 7 (Sekretariat-Abt. I/II, Zentralfinanzverwaltung, Wirtschaftspolitische Abteilung, Volkswirtschaftliche Abteilung, Presse-Abteilung) angehende ist. Das Verhältnis des Zefi-Vertrauensmannes zu der Organisation der I.G. Berlin NW 7 ist hinsichtlich dieser Funktion etwa das gleiche, wie das des Leiters einer Verkaufsorganisation in China oder Japan zu seiner zuständigen Verkaufsgemeinschaft.“

Alle mit der Kursicherung zusammenhängenden Fragen und Massnahmen sind seitens der Zefi-Vertrauensmänner ausschliesslich und unmittelbar mit der Zentralfinanzverwaltung

...die hierfür zuständig ist und innerhalb der I.G. hierfür auch die Verantwortung trägt, zu behandeln."

An und für sich war der Begriff Zefi-Vertrauensmann als solcher schon seit längerer Zeit nicht mehr zutreffend, da die entsprechenden Funktionen sich auf sämtliche Abteilungen der Berliner Organisation erstrecken, also ausser auf die Zentralfinanzverwaltung auch auf die Wirtschaftspolitische Abteilung, Volkswirtschaftliche Abteilung, Presse-Abteilung und vor allem auch auf das Sekretariat Abteilung II (jetzt Büro des Kaufmännischen Ausschusses), von dem die Zefi-Vertrauensmänner in ihren dienstbezüglichen Funktionen arbeitsmässig ressortieren. Demzufolge ist auch in der Sitzung des neukonstituierten Kaufmännischen Ausschusses ein entsprechender Beschluss gefasst worden, der wie folgt lautet:

"Es besteht Uebereinstimmung darüber, dass es für die I.G.-Auslandsorganisation im Rahmen der ständig zunehmenden Industrialisierungstendenzen in der Welt eine Notwendigkeit ist, an den grossen Plätzen im Auslande Persönlichkeiten als Verbindungsmänner zu besitzen, die auf Grund ihrer Kenntnis der Verhältnisse und ihrer Stellung in der Lage sind, die Entwicklung des eigenen Landes richtig zu übersehen und die Leitung zu Hause entsprechend zu beraten. Aus diesem Grunde hält es der Kaufmännische Ausschuss für richtig, der bisherigen Institution der "Zefi-Vertrauensmänner", die schon weitgehend in dieser Richtung tätig waren, in Zukunft in einer erweiterten Eigenschaft als "I.G.-Verbindungsmänner" vermehrte Beachtung zu schenken."

2.) Die Funktionen des I.G.-Verbindungsmannes

a) Sonderfunktionen

aa) Ueberwachung des laufenden Bankverkehrs

Es hat sich im Laufe der Jahre als notwendig herausgestellt, dass wir unseren Bankverkehr in den verschiedenen Ländern, abgesehen von den deutschen Banken, die naturgemäss an erster Stelle rangieren, auf solche Banken konzentrieren, die uns gegebenenfalls auch für Kredite, Finanzierungen, Treuhänderfunktionen, Bürgschaften und ev. sogar als Partner zur Verfügung stehen. Aus diesem Grunde war es unter selbstverständlicher Wahrung der Verkaufsinteressen notwendig, eine einheitliche Linie in unseren Bankverkehr, insbesondere mit den nationalen Banken, hineinzubringen. Hierfür ist in jedem Land im Einvernehmen mit den Leitern der übrigen Vertretungen jeweils der I.G.-Verbindungsmann verantwortlich.

Darüber hinaus ist es notwendig, auch die Beziehungen zu den Filialen der grossen englischen und amerikanischen Banken, mit deren Zentralen wir in freundschaftlichem Verkehr stehen, zu pflegen. Hiermit verfolgen wir, abgesehen davon, dass diese Filialen für die gleichen Aufgaben herangezogen werden, wie die nationalen Banken, falls diese nicht ausreichen oder versagen, einen weiteren doppelten Zweck: Dadurch, dass wir mit einigen international anerkannten, grossen und leistungsfähigen Banken die Beziehungen in der ganzen Welt systematisch pflegen und überall dort, wo diese Banken eine Niederlassung besitzen, unsere Verkaufsorganisationen bitten, ein laufendes Bankkonto mit ihnen zu unterhalten, erhöhen wir naturgemäss den Wert unserer Geschäftsverbindung als Gesamtkonzern mit diesen Banken; dafür stehen uns umgekehrt diese Banken mit allen ihren Möglichkeiten nicht nur für unsere vielfachen Bedürfnisse zu Hause zur Verfügung, sondern in gleicher Weise in allen überseeischen Märkten, wo sie selbst vertreten sind, und zwar auch in solchen Ländern, wo wir unsererseits aus irgend welchen Gründen

104

für die uns gewährte Finanzhilfe mit einer entsprechenden Gegenleistung - laufendes Bankgeschäft - nicht aufwarten können.

bb: Kurssicherungen

Der I.G.-Verbindungsmann ist der Gegenspieler für die Kredit-Abteilung der Zentralfinanzverwaltung in allen Fragen, die mit der praktischen Durchführung der Kurssicherung zu tun haben. Darüber hinaus ist es seine Aufgabe, die Zentralfinanzverwaltung über alle Fragen, die mit den Währungs- und Devisen-Verordnungen des betreffenden Landes zusammenhängen, laufend zu unterrichten.

cc: Exportförderungsmassnahmen

Es ist Aufgabe des I.G.-Verbindungsmannes, bei allen Exportförderungsmassnahmen, die sowohl von den deutschen Stellen in seinem Lande als auch von den dortigen Regierungsstellen erwogen und durchgeführt werden, die Berliner Organisation sofort zu verständigen, wie er andererseits in gleicher Weise laufend von Berlin über alle wesentlichen Neuerungen und neuen Möglichkeiten unterrichtet wird. Es ist seine Aufgabe, dafür zu sorgen, dass die Leiter der übrigen Vertretungen, soweit sie nicht bereits durch ihre zuständigen Verkaufsgemeinschaften unterrichtet sind, für ihr spezielles Arbeitsgebiet aus diesen ganzen Einrichtungen ebenfalls den grösstmöglichen Nutzen ziehen.

dd: Mitarbeit an Projekten

Bei den immer häufiger vorkommenden Auslands-Projekten ist es notwendig, in jedem Lande einen Mann zu haben, der über die diesbezüglichen Tendenzen in dem betreffenden Lande weitgehend unterrichtet ist und der vor allem auch als Vermittler zu den in Frage kommenden Regierungs- und sonstigen Stellen auftreten kann, bis ein Spezialist der betreffenden Sparte bzw. der betr. Konzernfirma nach draussen gesandt wird.

Da diese Arbeiten ein ganz neues Arbeitsgebiet betreffen, an das die Vertreter, deren Aufgabe es ist, Waren zu verkaufen, normalerweise nicht gewöhnt sind, hat es sich als notwendig und zweckmässig erwiesen, in jedem Lande wenigstens einen Vertreter zu haben, der die mit solchen Projekten zusammenhängenden allgemeinen Fragen und die entsprechende Praxis einigermaßen beherrscht. Hierfür ist der I.G.-Verbindungsmann auf Grund seiner sonstigen Funktionen ebenfalls der geeignete Mann.

Naturgemäss wird auch diese Mitarbeit des I.G.-Verbindungsmannes nur beschränkt sein können, da auch schon im Anfangsstadium die technische Bearbeitung und vor allem die technische Beurteilung eines Projektes von ausschlaggebender Bedeutung ist; wenn auch die eigentliche Ausarbeitung des Projektes zu Hause im Projekte-Büro erfolgt, so ergeben sich doch von Anfang an - die Heraussendung eines Spezial-Technikers wird ja meistens erst vorgenommen, wenn das Projekt schon konkrete Gestalt angenommen hat - derartig viele technische Fragen, deren richtige Beantwortung für eine richtige Bearbeitung zu Hause unerlässlich ist, dass hier von vornherein ein Techniker am Platze erforderlich ist. Ich glaube deshalb, dass wir auf die Dauer in allen Ländern, die starke Industrialisierungstendenzen aufweisen, gute Techniker mit einem möglichst umfassenden Wissen und entsprechender Erfahrung jeweils für einige Jahre stationieren sollten. In Zusammenarbeit mit dem I.G.-Verbindungsmann und den jeweils sonst in Frage kommenden Vertretern wird ein solcher "Allround-Techniker" auch über die Bearbeitung von Projekten hinaus, insbesondere auf dem Gebiete der Beobachtung der industriellen Entwicklung, wertvolle Dienste leisten, ganz abgesehen davon, dass solche "Allround-Techniker" nach ihrer Rückkehr in die Heimat bei der Bearbeitung von Auslandsprojekten in den verschiedenen Projekte-Büros des Konzerns von besonderem Werte sein würden. Auch auf diesem Gebiet gehen nach meinen Beobachtungen die Engländer und Amerikaner im allgemeinen grosszügiger als wir zu Werke.

105

ee: Laufende Berichterstattung

Von der Berliner Organisation ist für jedes Land jeweils ein Fragebogen ausgearbeitet worden, nach dem die I.G.-Verbindungsmänner regelmässig monatlich berichten. Der Fragebogen umfasst diejenigen wesentlichen Fragen, die auf Grund anderen Materials bei uns zu Hause nicht beantwortet werden können und die sich im wesentlichen auf folgende Gebiete erstrecken:

- I. Politik
- II. Wirtschafts- und Finanzpolitik
- III. Privatwirtschaft
- IV. Presse.

Grundgedanke bei dieser monatlichen Berichterstattung ist, regelmässig über die wichtigsten Dinge unterrichtet zu sein, vor allem aber durch eine genaue Präzisierung der wirklich wichtigen Fragen zu vermeiden, dass durch zu umfangreiche allgemeine Berichte die Tätigkeit der Vertretungen für diese Dinge mehr als unbedingt notwendig in Anspruch genommen wird.

ff: Zentrale Spenden-Angelegenheiten

Soweit es sich um Spenden handelt, die alle I.G.-Vertretungen gleichmässig angehen, wie beispielsweise Unterstützung der Deutschen Schulen, der deutschen Krankenhäuser, der deutschen Kulturgemeinden und dergleichen, ist es im Interesse der Innehaltung einer einheitlichen Linie zweckmässig, dass diese nicht jeweils durch jeden einzelnen Vertreter seiner zuständigen Verkaufsgemeinschaft vorgeschlagen werden, sondern draussen gleich an Ort und Stelle durch den I.G.-Verbindungsmann mit den übrigen Leitern der Vertretungen und den infrage kommenden amtlichen und Parteistellen besprochen werden und dann in Form eines geschlossenen Vorschlags und im Rahmen der laufenden Korrespondenz an das Büro des Kaufmännischen Ausschusses gegeben werden, das seinerseits das Erforderliche in Einvernehmen mit dem Z.A.-Büro veranlasst.

b) Allgemeine Funktionen

aa) Kontakthalten mit allen in Frage kommenden Stellen

Ueber die bessere Orientierung der angelsächsischen Vertretungen in allgemeinen Fragen habe ich bereits berichtet. Es ist auch für die I.G. als solche wichtig, dass sie in jedem Land eine allgemein gut orientierte Stelle hat, da wir unbeschadet unserer dezentralisierten Verkaufsorganisationen letzten Endes von den Regierungsstellen als ein Konzern betrachtet werden.

Hieraus ergibt sich die Notwendigkeit dauernden Kontakthalten mit allen deutschen, ausländischen und nationalen Regierungs-, halbamtlichen und privatwirtschaftlichen Stellen, insbesondere auch mit den Leitern der grossen Konkurrenz-Unternehmungen und der Banken in dem betreffenden Lande.

Um diese Funktionen erfüllen zu können, ergibt sich auch die Notwendigkeit einer entsprechenden gesellschaftlichen Position; in dieser Hinsicht sind uns im allgemeinen die Amerikaner und Engländer durch ihre Vertretungen ebenfalls über. Wie ich bereits erwähnte, ist es im wesentlichen nur die Verkaufsgemeinschaft Pharmazeutika, die hierauf Wert legt und es ihren Leitern ermöglicht, in den massgebenden Klubs Mitglied zu sein, um auch dort den entsprechenden Kontakt zu pflegen. Diese Notwendigkeit ergibt sich naturgemäss in besonderer Masse für den I.G.-Verbindungsmann.

In diesem Zusammenhange wird zurzeit die Frage geprüft, ob nicht über die deutschen Klubs unseren leitenden Vertretern eine Mitgliedschaft zu ermässigten Beitragssätzen bei den jeweiligen Automobil- und sonstigen nationalen Klubs ihres Landes ermöglicht werden kann, was auch für das praktische Geschäft in vieler Hinsicht von Vorteil sein könnte.

bb: Unterrichtung der übrigen Vertreter

Es ist Aufgabe des I.G.-Verbindungsmannes, über alle allgemeinen Fragen und wichtigen Informationen, die ihm zugehen, auch die übrigen Vertreter, soweit dies im Rahmen deren eigenen Geschäftes irgendwie interessieren könnte, zu unterrichten.

cc: Beobachtung der Industrialisierungstendenzen

Diese Aufgabe ergibt sich aus dem schon wiederholt Gesagten. Ich habe sie trotzdem nochmals als besonderen Punkt angeführt, da auf diesem Gebiet gar nicht umsichtig genug verfahren werden kann. Auch die kleinsten Informationen, die dem I.G.-Verbindungsmann manchmal unwesentlich erscheinen, können für uns zu Hause wichtig sein, insbesondere wenn wir gleiche oder ähnliche Informationen schon von anderen Stellen erhalten haben und wir dadurch gewissermassen eine Bestätigung oder Ergänzung der bereits erhaltenen Meldungen bekommen.

dd: Beobachtung der Aktivität der grossen ausländischen Konzerne

Was für die Industrialisierungstendenzen im allgemeinen - also auch in Bezug auf die nationalen Gruppen - gilt, gilt naturgemäss in erster Linie für unsere grossen Konkurrenz-Unternehmen in dem betreffenden Lande. Es ist Aufgabe des I.G.-Verbindungsmannes, uns über jede Massnahme und jeden Schritt, den insbesondere Dupont und I.C.I. ergreifen, unverzüglich und genauestens zu unterrichten; diese Berichterstattung wird dadurch unterstützt und vervollständigt, dass uns seitens aller Verkaufsgemeinschaften von dem Teil der laufenden Berichte ihrer Vertreter, der sich auf die allgemeine Lage bezieht, jeweils Durchschlag zugeht. Erst hierdurch erhalten wir zu Hause ein vollständiges Bild über alles, was in dem betreffenden Lande vor sich geht. Hierzu ist es natürlich andererseits erforderlich, und es geschieht

auch bereits, dass der I.G.-Verbindungsmann über alles, was an uns bekannten Dingen in seinem Lande vorgeht, unterrichtet wird. Es ist unmöglich, vom I.G.-Verbindungsmann zu verlangen, dass er uns genauestens orientiert, wenn wir ihm nicht jede Hilfe zu einer vollständigen Unterrichtung seinerseits bieten. Darüber hinaus ist es auch notwendig, dass der I.G.-Verbindungsmann über alle wesentlichen Veränderungen in der I.G. und im I.G.-Konzern unterrichtet wird, ebenso wie über wesentliche Entwicklungen in Deutschland in wirtschaftspolitischer Hinsicht.

Da alle diese Informationen, die in den vorstehenden Kapiteln besprochen wurden, bei der Berliner Organisation unverzüglich verarbeitet und sämtlichen Stellen der I.G. und des Konzerns, die hieran irgendwie interessiert sind, zugeleitet werden, ergibt sich ein den ganzen Konzern umfassendes und schnell funktionierendes Informations-System, das insbesondere in der Richtung einer richtigen produktiven Zusammenarbeit zwischen den einzelnen I.G.- und Konzernstellen sich günstig auswirkt.

3.) Die Assistenten der I.G.-Verbindungsmänner

Wie sich aus den vorstehenden Ausführungen ergibt, haben die Funktionen der I.G.-Verbindungsmänner durch die dauernd zunehmenden Schwierigkeiten jeder Art in der letzten Zeit zwangsläufig derartig zugenommen, dass mit Recht befürchtet werden musste, dass sie durch diese neuen Funktionen arbeitsmässig zu stark zu Lasten des laufenden Verkaufsgeschäfts in Anspruch genommen wurden. Wenn es zwar bisher auch schon in vielen Fällen vorkam, dass der Leiter einer Vertretung nicht nur für eine Verkaufsgemeinschaft, sondern für mehrere (z.B. Farben, Chemikalien und Stickstoff) tätig war und durch die übernommenen Funktionen eines I.G.-Verbindungsmannes gewissermassen lediglich eine weitere Sparte hinzugekommen ist, so war es doch nicht der Sinn der Uebertragung der Funktionen eines I.G.-Verbindungsmannes, den betreffenden Vertreter in erster Linie arbeitsmässig in Anspruch

zu nehmen; der Sinn dieser Funktionen war vielmehr, das in dem betreffenden Vertreter auf Grund seiner langjährigen Stellung als leitender Mann einer I.G.-Vertretung zwangsläufig steckende Wissen und seine Erfahrungen für diese speziellen Funktionen nutzbringend auszuwerten, ganz abgesehen von der stärkeren Ausnutzung seiner Persönlichkeit für die allgemeinen und repräsentativen, den ganzen Konzern angehenden Funktionen. Da es sich aber, wie bereits erwähnt, nicht vermeiden liess, dass hiernit zwangsläufig doch eine erhebliche, inzwischen noch angewachsene Menge von Arbeit verknüpft ist, wurden bereits seit längerer Zeit entsprechende Massnahmen zur Entlastung eingeleitet - und zwar durch Heranbildung von Assistenten für die I.G.-Verbindungsmänner, denen im wesentlichen die arbeitsmässige Durchführung aller dieser Aufgaben obliegen wird.

Diese Assistenten sind bereits seit Jahr und Tag in der Berliner Organisation der I.G. und den hierfür in Frage kommenden Verkaufsorganisationen der I.G. und des Konzerns, desgleichen in einer besonderen Ausbildung nach Sondergesichtspunkten systematisch vorbereitet worden.

Selbstverständliche Voraussetzung für diese Assistenten ist neben bereits mehrjähriger Tätigkeit im Auslande, meistens sogar in dem betreffenden Lande, in das sie entsandt werden, und guten Sprachkenntnissen, dass sie die für diese Posten nötigen menschlichen und allgemeinen Qualitäten mitbringen.

An konkretem Wissen müssen die Assistenten beherrschen:

Die handelspolitische Lage Deutschlands im Verhältnis zu dem betreffenden Lande;

Wirtschaftsstruktur des betreffenden Landes;

routine-mässige Beherrschung der gesamten Exportförderungspraxis (Zusatsausfuhr, Kompensation, Aski, Sperrmark und Sondergenehmigungen).

Darüber hinaus müssen die Assistenten einen guten, allgemeinen Ueberblick über die deutschen Wirtschaftsverordnungen, insbesondere Devisen-Gesetzgebung und -Bewirtschaftung, haben, ferner über die Organisation der I.G. und der Konzernfirmen, insbesondere über spezielle Wünsche einzelner Verkaufsgemeinschaften und Konzernfirmen hinsichtlich der Exportförderung und handelspolitischer Fragen, desgleichen müssen sie vorgebildet sein auf dem Gebiete der Behandlung von Industrie-Projekten, soweit die kaufmännische, finanzielle und allgemein wirtschaftliche Seite in Frage kommt.

4.) Verzeichnis der I.G.-Verbindungsmänner und deren Stellvertreter in Ibero-Amerika

I. ARGENTINIEN, URUGUAY und PARAGUAY

I.G.-Verbindungsmann: Ernst Brüggemann,
Anilinas Alemanas S.A.,
Buenos Aires

Stellvertreter: 1. Heinrich Hohmann,
La Quimica "Bayer" S.A.
2. Alfredo Moll,
Anilinas Alemanas S.A.

II. BRASILIEN

I.G.-Verbindungsmann: Max J. H. Hamers,
Alliança Commercial de Anilinas Ltda.,
Caixa Postal 2925,
Rio de Janeiro

Stellvertreter: Hermann Kaelble,
A Chimica "Bayer" Waskott & Cia.,
Rio de Janeiro

III. PERU

I.G.-Verbindungsmann: J. M. Fischer,
Compañía General de Anilinas S.A.

Stellvertreter: L. Schreiber,
La Química Industrial "Bayer"
Meister Lucius Weskott & Cia.

IV. PERU

ECUADOR und BOLIVIEN

I.G.-Verbindungsmann: G. R. Cerna,
Cia. General de Anilinas S.A.,
Lima

Stellvertreter: H. Andress,
La Química "Bayer" S.A.,
Lima

V. COLUMBIEN

I.G.-Verbindungsmann: Otto Kemmler,
La Química "Bayer" Weskott & Cia.,
Bogotá

Stellvertreter: E. Weissbach,
Anilinas Alemanas Cia. Ltda.,
Bogotá

VI. VENEZUELA

I.G.-Verbindungsmann: Adolf Koelzow,
La Química "Bayer" Weskott & Cia.,
Caracas

Stellvertreter: noch offen

VII. CHILE

I.G.-Verbindungsmann: Werner Siering,
La Química "Bayer" Weskott & Cia.,
Santiago de Chile

Stellvertreter: Hans Warwitz,
Anilinas Alemanas Cia. Ltda.,
Santiago de Chile

VIII. ZENTRALAMERIKA

I.G.-Verbindungsmann: Erwin Grosser,
La Química Industrial
"Bayer Meister Lucius"
Weskott & Cia.,
San José / Costa Rica

in Gemeinschaft mit Hermann Kaltwasser,
Fa. Herm. Kaltwasser & Co.,
Guatemala

gegenseitige Stell-
 vertretung

VII. Unterstützung allgemeiner deutscher Interessen im Ausland

Da die I.G. mit Vorsprung der grösste deutsche Exporteur ist und damit zwangsläufig auch in grösstem Umfange Gebrauch macht von allen amtlichen und halbamtlichen Einrichtungen der Exportförderung, ist es selbstverständlich und notwendig, dass wir unsererseits alle diese Stellen mit allen Mitteln unterstützen. Je mehr das geschieht, umso mehr können wir auch unsererseits auf Verständnis und Unterstützung seitens der amtlichen Stellen rechnen, und je mehr unsere Erfahrungen zur Verfügung gestellt werden, umso mehr ist zu erwarten, dass die Handhabung der Exportförderung seitens der amtlichen Stellen in einer sinnvollen, den praktischen Erfordernissen Rechnung tragenden Weise durchgeführt wird. Ich habe diese grundsätzlichen Gedankengänge noch einmal vorangeschickt, obwohl mir bekannt ist, dass in dieser Richtung bereits alles, was möglich ist, geschieht.

1.) Deutsche Handelskammern

In den Rahmen der obigen Ausführungen gehört m.E. die Notwendigkeit, dass unsere Vertreter draussen Mitglieder der Deutschen Handelskammern sind und sich soweit als irgend möglich auch aktiv an den Arbeiten der Handelskammern beteiligen. Die Beitragsfrage sollte, wie bereits früher erwähnt, zentral behandelt werden.

601

2.) Zurverfügungstellung unserer allgemeinen Erfahrungen

Auch dieses Kapitel gehört in den Rahmen obiger Ausführungen; es ist offensichtlich, dass ein Konzern wie die I.G. mit einer so umfassenden und ausgedehnten Weltorganisation und vor allem mit einem nur auf der Basis eines so grossen Umsatzes möglichen qualifizierten Apparat zwangsläufig über Erfahrungen verfügt, wie sie die amtlichen Stellen nicht ohne weiteres erlangen können; auf der anderen Seite werden aber die amtlichen Stellen dadurch, dass von allen Firmen diese Informationen bei ihnen zusammenfliessen, ihrerseits in den Stand gesetzt, sich ein noch universelleres Bild über das Ganze zu machen, das dann wieder indirekt den einzelnen Firmen zugute kommt. Auf diesem Gebiete sind uns die Amerikaner und Engländer mit ihrem Konsular-Dienst, ihren Trade-Commissioners und anderen Einrichtungen voraus.

Es ist aber erfreulich, festzustellen, dass die Zusammenarbeit zwischen den deutschen Stellen in den letzten Jahren - ich habe diese Beobachtungen auf meinen ganzen Reisen fortlaufend machen können - sich von Jahr zu Jahr verbessert und intensiviert hat, wie auch insbesondere die Zusammenarbeit mit der Auslandsorganisation der NSDAP sich immer positiver entwickelt; es ist bekannt, dass in den ersten Jahren in dieser Hinsicht die beiderseitige Betrachtungsweise sich nicht immer deckte, und es ist deshalb umso erfreulicher, wie ich gerade auf meiner Ibero-Amerika-Reise feststellen konnte, dass diese Dinge der Vergangenheit angehören.

Ebenso, wie es Pflicht unserer leitenden Männer draussen ist - auch hier liegt eine besondere Funktion des I.G.-Verbindungsmannes vor -, allen amtlichen und halbamtlichen Stellen, die sich mit Wirtschaft befassen (Handelsattachés, Wirtschaftsreferenten der Partei und Funktionäre der Handelskammern), ihre allgemeinen Erfahrungen, soweit sie nicht von Geschäfts-

punkt unseres Konzerns ausgesprochen vertraulichen Charakter besitzen, mitzuteilen, ist es auch Aufgabe der Berliner I.G.-Organisation, die Regierungs- und Parteistellen in Deutschland ebenso wie die Wirtschaftsverbände entsprechend und laufend auf Grund des aus dem Ausland eingegangenen Informationsmaterials zu unterrichten. Dass eine solche vertrauensvolle Zusammenarbeit beiderseitig von Nutzen ist, hatten wir in der Vergangenheit wiederholt Gelegenheit festzustellen.

3.) Unterstützung der deutschen Kultur-Einrichtungen

Die Auffassung, dass die Unterstützung der deutschen Kultureinrichtungen auch eine Sache ist, die die Wirtschaft angeht, hat sich mehr und mehr durchgesetzt. Pflege der deutschen Sprache, Handelskurse in dem betreffenden Lande in deutscher Sprache, Austausch von jungen Kaufleuten und Studenten wie überhaupt das Ansehen, das Deutschland durch seine Kulturträger in dem betreffenden Lande (Deutsche Schule, Krankenhaus, deutsche Universität und dergleichen) erwirbt, kommen letzten Endes auch dem Export-Kaufmann zugute.

Ich habe unter dem Abschnitt "Zentrale Spenden-Angelegenheiten" darauf hingewiesen, dass es zweckmässig ist, dass alle diese den Gesamtkonzern angehenden Angelegenheiten zentral durch den I.G.-Verbindungsmann im Einvernehmen mit den übrigen Leitern der Vertretungen behandelt und entsprechende Vorschläge nach Hause gemacht werden.

4.) Deutsche Automobile

Wenn auch heute noch die deutschen Automobile hinsichtlich Preis und Kundendienst noch nicht gleiches zu bieten haben wie die amerikanischen, so ist es beispielsweise doch für jeden Italiener eine Selbstverständlichkeit, dass er im Auslande nur einen Wagen seines eigenen Landes fährt. Wir sollten darauf halten, dass unsere leitenden Vertreter draussen nur deutsche Wagen fahren, und ich könnte mir vorstellen, dass es richtig wäre, wenn wir diesen Vertretern den

Bezug eines deutschen Automobils für einen bestimmten Zeitraum - etwa für die nächsten drei Jahre - dadurch erleichtern, dass wir ihnen die Differenz zwischen dem Anschaffungspreis eines amerikanischen und eines deutschen Wagens als Zuschuss zahlen.

Die allgemein günstige, propagandistische Wirkung, die durch das Fahren von deutschen Wagen im Ausland ganz allgemein für deutsche Industrie-Erzeugnisse ausgelöst wird, ist nicht zu unterschätzen.

5.) Deutsche Zeitungen

Je besser das Niveau der deutschen Zeitungen im Auslande ist, umso mehr kann erwartet werden, dass der Leserkreis zunimmt, und umso mehr wird die Aufklärungsarbeit über Deutschland erleichtert und gleichzeitig auch der gegen unsere Exportmethoden und gegen unser erfolgreiches Vordringen auf den neuen Märkten gerichteten Propaganda - insbesondere seitens der USA und England - begegnet werden können; andererseits gewinnen aber auch die von den deutschen Firmen den deutschen Zeitungen zu erteilenden Annoncen dadurch an grösserem Wert, dass sie von einem grösseren Leserkreis gelesen werden; die Erteilung dieser Anzeigen an die deutschen Zeitungen ist für alle deutschen Firmen eine ebenso selbstverständliche Pflicht, wie dies für die wirtschaftliche Basis und vor allem für die erfolgreiche Weiterentwicklung der deutschen Auslands-Zeitungen eine absolute Notwendigkeit ist. Im übrigen wird es zweckmässig sein, wenn sich die einzelnen Vertretungen hinsichtlich der Vergabung von Propaganda-Anzeigen von Zeit zu Zeit abstimmen würden, um so in der grossen Linie gleichmässig zu handeln.

VIII. Personalfragen

1.) Personelle Besetzung unserer Vertretungen

Die personelle Besetzung unserer Vertretungen in den ibero-amerikanischen Ländern dürfte im allgemeinen als zu schwach bezeichnet werden. Die einzelnen Herren sind teilweise ausserordentlich überlastet; insbesondere auch dadurch, dass nur in wenigen Vertretungen die an zweiter Stelle platzierten Herren das Niveau der Leiter erreichen und sich demgemäss eine volle Vertretung bei vorübergehender oder längerer Abwesenheit immer nur schwierig durchführen lässt. Eine solche Überbelastung ist naturgemäss in den Ländern mit tropischem Charakter eine doppelte Belastung. Die zu schwache Besetzung bezieht sich insbesondere auf die neuen Gebiete.

Ganz allgemein kann gesagt werden, dass eine stärkere Ergänzung durch jüngeres Personal, wie überhaupt eine Wiederauffrischung an vielen Stellen empfehlenswert sein würde. Hierbei bedarf es naturgemäss der aktiven Mitarbeit der leitenden Vertreter draussen.

2.) Allgemeine Nachwuchspflege

An dieser Stelle möchte ich Bezug nehmen auf mein Exposé, das ich über die Förderung des Nachwuchses im September 1935 den Verkaufsgemeinschaftsleitern habe zugehen lassen. Auch in diesem Zusammenhange ist es interessant, einen Vergleich mit den angelsächsischen Konzernen anzustellen:

Man kann trotz aller wertvollen Arbeit und guten Ansätze, die bei uns geleistet worden sind, sagen, dass bei den Angelsachsen die Nachwuchspflege im grossen und ganzen systematischer, grosszügiger und auf längere Sicht geschieht. Insbesondere beim Nachwuchs für leitende Posten werden die Betroffenen im Fall Ibero-Amerika innerhalb des ganzen Kontinents in verschiedenen Ländern ausgebildet und beschäftigt, sodass sie, wenn sie schliesslich einen leitenden Posten er-

halten, einen guten, allgemeinen Ueberblick über den ganzen Kontinent besitzen. Auch die von mir bereits erwähnten lokalen Vertreterkonferenzen, die abwechselnd in den verschiedenen Ländern des Kontinents stattfinden, geben naturgemäss den jüngeren Leitern eine hervorragende Gelegenheit, ihr Blickfeld zu erweitern.

Ich könnte mir vorstellen, dass auch für uns gewisse dieser Massnahmen von Wert sein könnten und dass beispielsweise eine systematische Bewegung der für leitende Posten geeigneten Männer in Abständen von vier bis sechs Jahren durch eine Reihe von ibero-amerikanischen Ländern - und sinngemäss gilt dies natürlich auch für andere Kontinente - für das Geschäft von Nutzen sein würde.

In diesem Zusammenhange verdient auch das Kapitel "Wehrpflicht" eine Erwähnung. Von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen, ist es den jungen, nach dem Ausland entsandten Angestellten bisher nicht möglich gewesen, ihrer Wehrpflicht zu genügen. Schon vom Gesichtspunkt der Erziehung und Disziplin möchte ich anregen, dass den jungen Männern in Anschluss an ihren Europa-Urlaub Gelegenheit gegeben wird, an den abgekürzten Wehrpflichtübungen teilzunehmen. Von den Auslandsorganisationen der NSDAP wird dieses Verfahren nachdrücklichst betrieben, und wenn es jetzt und in den nächsten Jahren noch nicht voll durchführbar ist, so liegt es nur daran, dass während der Aufbauzeit der Wehrmacht ein Druck auf die jungen Leute nicht von Staats wegen ausgeübt wird.

3.) Heranbildung nationalen Nachwuchses deutscher Abstammung

Die in allen Staaten zunehmende Nationalitätengesetzgebung wird die Entsendung von deutschen Nachwuchs immer schwieriger gestalten. Ich möchte darauf hinweisen, dass kaum ein anderes Land in den ibero-amerikanischen Gebieten so günstige Verhältnisse antrifft wie Deutschland. Das deutsche Element hat sich,

wie ich bereits eingangs erwähnte, in den verschiedenen süd-amerikanischen Siedlungsgebieten ausserordentlich gut erhalten, auch dem Charakter nach, sodass es in Zukunft nicht allzu schwer fallen wird, aus diesen Bevölkerungskreisen den jungen Nachwuchs heranzuziehen. Eine intensive Ausbildung junger Iberoamerikaner deutscher Abstammung in Deutschland wird eine Regenerierung des Charakters herbeiführen, die eine spätere Verwendung in unseren Vertretungen auch in leitenden Posten hinsichtlich Zuverlässigkeit und Treue rechtfertigen wird. Hierbei ist es aber notwendig, diese jungen, deutschstämmigen Iberoamerikaner auch bei uns zu Hause in unseren eigenen Betrieben auszubilden, und zwar sollte diese Ausbildung auch nicht zu spät einsetzen, da nach Ueberschreitung des zwanzigsten Lebensjahres es häufig schwierig ist, noch genügend in unserem Sinne einzuwirken. Eine Ausbildung in unserem eigenen Betriebe ist aber nicht nur aus sachlichen Gründen notwendig, sondern vor allem ist es gerade die Umgebung in einer deutschen Gefolgschaft, die bei den jungen Iberoamerikanern das notwendige Treueverhältnis und die loyale Gesinnung Deutschland gegenüber zwangsläufig erzeugen wird.

Wenn auch heute den bestehenden Schwierigkeiten der Nationalität noch häufig durch die doppelte Staatsangehörigkeit ausgewichen werden kann, so ist das doch wohl nur eine vorübergehende Behelfsmassnahme, und wenn dann eines Tages bei Verschärfung der Nationalitätengesetzgebung die betreffenden Länder eine Optierung für die eine oder andere Staatsangehörigkeit verlangen, so werden verständlicherweise die meisten Angestellten, die nicht im Lande selbst geboren sind, für die deutsche Staatsangehörigkeit optieren. Damit würde man aber wieder von neuem vor dem gleichen Problem stehen.

Wenn wir auch zurzeit bereits eine ganze Reihe von deutschstämmigen Angestellten, auch solchen in leitenden Stellen, drüben haben, so ist doch nach meinen Beobachtungen

in dieser Hinsicht noch nicht so viel geschehen, wie sich bei einer Verschärfung der Nationalitätengesetzgebung als notwendig herausstellen wird. Die Engländer und Amerikaner bereiten sich in der gleichen Weise vor.

C. Beobachtungen in den einzelnen Ländern

Die Reihenfolge, in der die nachstehenden Länder behandelt werden, ergibt sich aus dem Reiseweg. Es ist aber interessant, eine Klassifizierung der einzelnen ibero-amerikanischen Länder vom Gesichtspunkt ihrer zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten, d.h. also, vom Gesichtspunkt der Kaufkraftsteigerungsmöglichkeiten und demzufolge vom Gesichtspunkt der Exportsteigerungsmöglichkeiten vorzunehmen.

Wenn es naturgemäss auch schwer ist, eine exakte Reihenfolge aufzustellen, so will ich es im Nachstehenden doch tun, umso mehr, als ich mich in den verschiedenen Ländern mit guten Sachkennern in dieser Hinsicht abgestimmt habe, insbesondere auch mit denjenigen amerikanischen Konzernen in New York, die am stärksten am Geschäft nach den ibero-amerikanischen Ländern interessiert sind.

Die Reihenfolge ist etwa wie folgt:

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1.) Argentinien | 9.) Bolivien |
| 2.) Brasilien | 10.) Paraguay |
| 3.) Mexiko | 11.) Ecuador |
| 4.) Peru | 12.) Guatemala |
| 5.) Columbien | 13.) Panama |
| 6.) Venezuela | 14.) Salvador |
| 7.) Chile | 15.) Costa Rica |
| 8.) Uruguay | 16.) Nicaragua |
| | 17.) Honduras. |

Man kann im Zweifel sein, ob Chile nicht doch vor Venezuela rangieren muss, desgleichen Guatemala zurzeit noch vor Paraguay und Ecuador. Wesentlich scheint mir aber die Feststellung, - sie war für mich neu - dass Chile im allgemeinen seit langem überschätzt wird (ABC-Staaten), während Peru, Columbien und Venezuela bisher wohl ebenso unterschätzt wurden.

113

Während in Teil A und B grundsätzliche Beobachtungen systematisch und zusammenhängend wieder gegeben werden, sind die nachfolgenden Einzelbeobachtungen in den verschiedenen Ländern weitgehend sporadisch und erheben auf Vollständigkeit keinerlei Anspruch; ich bitte sie als das zu nehmen, was sie sind: eine Summe von Einzelbeobachtungen.

C. Beobachtungen in den einzelnen ibero-amerikanischen Ländern

I. Brasilien

1) Die brasilianische Industrie

In Brasilien ist die Industrialisierung verhältnismässig stark vorgeschritten, und zwar nicht nur in den weiterverarbeitenden, sondern auch in den vom Rohstoff ausgehenden Industrie-Zweigen.

a) Die chemische Industrie

Schwerchemikalien werden bereits in grösserem Umfange, sowohl was Sortiment als auch Kapazität anbetrifft, hergestellt, sodass Importe stark eingeschränkt sind. Auf den übrigen Gebieten ist die Industrie nur soweit entwickelt worden, als es sich um den Schwerchemikalien angegliederte Produkte handelt und um solche, deren Herstellungsweise einfacher ist oder bei denen es sich nur um eine Weiterverarbeitung z.B. wie bei Kosmetika und Pharmazeutika handelt. Die brasilianische Industrie hat ihre Entwicklung im stärksten Masse nach dem Weltkriege erfahren. Der äussere Anstoss wurde durch die Initiative von ausländischen Gesellschaften gegeben. Heute ist jedoch die brasilianische Industrie zum überwiegenden Teil in national-brasilianischen Besitz. Einheimische Industrielle und einheimische Kapitalisten beherrschen heute auch die chemische Industrie, von der ich nachstehend die wichtigsten Unternehmungen anführe:

1) Companhia Chimica Rhodia Brasileira

Werk: Santo André, Sao Paulo

Interessenverbindung: Rhône Poulenc, Paris

Produkte:

Schwefelsäure 60 u. 66° B _é ,	Salmiakgeist,
Salzsäure 21°,	Natriumbisulfit, 45% flüssig,
Salpetersäure 35 u. 40°,	Natriumbisulfit, wasserfrei,
Essigsäure 80% u. 95%,	Natriumhyposulfit,
Amylacetat 98%,	Schwefeläther,
Chromacetat,	Methylsalicylat,

Aethylacetat 85%,
Natriumacetat,
Aceton rein,

Chloräthyl,
Lanca Perfumes,
Pharmaceutica, u.a.

2) Companhia Brasileira de Sedas "Rhodiaseta"

Werk: Santo André, São Paulo
Interessenverbindung: Rhône-Poulenc, Paris
Produkte: Acetatseide
Kapazität: 2000 kg / Tag
Vorgesehene Erhöhung: 3000 kg / Tag

3) Companhia de Ácidos

Werk: Rio de Janeiro
Interessenverbindung: Southamerican Investment Co., Schweiz
Produkte: Schwefelsäure 60 u. 66° Bé, Natriumsulfat krist., Salzsäure, Eisensulfat krist., Salpetersäure 35 u. 40° Bé.

4) Elektroz S.A., São Paulo

Werk: São Paulo
Interessenverbindung: Southamerican Investment Co., Schweiz
Produkte: Schwefelsäure 60 u. 66° Bé, Schwefelsäure, salpetersäurefrei, Salzsäure 21 Bé., Natriumsulfat, krist., Salpetersäure 35 u. 40° Bé., Eisensulfat, Schwefelkohlenstoff, Kupferkalkbrühe, Ammoniak 24 und 28%, Tabak-Extrakt, Calciumarseniat 40 u. 42%, Mais-Alkohol, Eleiarseniat 30-32%, Kali-Alaun, Parisergrün, Eisenchlorid, Schwefelpetrol, Zinksulfat etc.

5) Companhia Electro-Chimica Fluminense

Werk: Rio de Janeiro
Interessenverbindung: Caixa Economica S.A., Rio de Janeiro
Soc. Industrial e Commercial Schmutziger Ltda., São Paulo
Krebs & Co., Berlin
Produkte: Aetznatron, Chlor, Salzsäure, Chlorkalk.

6) Companhia Imperial de Industrias Químicas do Brasil

Werk: Do Brasil, Rio de Janeiro
Interessenverbindung: I.C.I.
Produkte: Natriumsilikat 58/60° Bé.

7) Companhia Productos Nitro-Cellulose

Werk: Azevedo Soares
Interessenverbindung: I.C.I.
Produkte: Kunstleder, Kaliko etc.

8) Companhia Brasileira de Cartuchos S.A.

Werk: São Paulo
Interessenverbindung: I.C.I. / Dupont
Produkte: Kartuschen und Munition für Militär, Jagd und Sport.

9) "ICEKA" Industria Chimica Klabin

Werk: São Paulo
Interessenverbindung: Klabin-Konzern
Produkte: Phenolharzpressmassen, Casein-Leim, Lackverdünner, Schädli. Bk.-Mittel. Schwefelbarium, Chlorbarium, Blanc fix,

10) Companhia Anilinas e Productos Químicos do Brasil

Werk: Cubatão b. Santos
Interessenverbindung: Umgründung der Fa. John Jürgens & Cia und Verbindung zur Macco N.Y.
Produkte: Schwefelschwarz, Naturfarbstoffe +), Ingolotina (Mangrove-Extrakt), Oele und Seifen, Natriumhyposulfit, Hirschhornsalz, Schlichtemittel.

+) Es handelt sich hier um Mangrove-Extrakt, der mit importierten Teerfarben gemischt wird.

11) Estabelecimento Nacional Industria de Anilinas Ltda

Werk: São Paulo
Interessenverbindung: Falzoni und Verbindung zur Acna
Produkte: Teerfarbstoffe.

12) Veronese & Cia

Werk: Caxias, Staat Rio Grande do Sul
 Interessenverbindung: unbekannt
 Produkte:
 Bleiarzeniat, Calciummonosulfit,
 Natriumcitrat, Silbernitrat,
 Tierkohle, Calciumphosphat,
 Crema Tartaro, Natriumphosphat,
 Essigäther, Seigniette-Salz,
 Kaliummetabisulfit.

13) Naegeli & Cia, Ltda

Werk: Rio de Janeiro
 Interessenverbindung: Naegeli
 Produkte: Teerfarbstoffe,
 Schlichtemittel.

14) Industrias Quimicas Engenheiro Pozzi Ltda

Werk: Santo André
 Interessenverbindung: Zapparoli & Serena Ltda.
 Produkte: Magnesiumcarbonat, Natriumsulfat krist.,
 Bittersalz krist.

15) Engenheiro L. Girardi

Werk: Sao Paulo
 Interessenverbindung: keine
 Produkte: Salpetersäure 30, 40, 42,
 Natriumsulfat etc.

16) Industria Quimica Brasileira Ltda

Werk: Sao Paulo
 Interessenverbindung: unbekannt
 Produkte: Bleiarzeniat, Pariser Grün,
 Calciumarseniat, Polierrot.

17) Usina Colombina Limitada

Werk: Sao Paulo
 Interessenverbindung: Theodor Wille & Co., S.A.
 Produkte: Schwefelsäure 60 u. 66° Bé, Natriumacetat,
 Salpetersäure, Äthylacetat,
 Chloräthyl, Lance Perfumes.

18) Industrias J. B. Duarte S.A.

Werk: Sao Paulo, Ribeirao Pires
 Interessenverbindung: keine
 Produkte: Schwefelkohlenstoff,
 Rattengift,
 Schäd. Bek.-Mittel.

b) Die Textil-Industrie

Die brasilianische Textil-Industrie bedarf einer besonderen Erwähnung, da es ihr gelang, in wenigen Jahren eine solche Ausdehnung zu erlangen, dass Brasilien heute praktisch vom Import von Textil-Erzeugnissen unabhängig ist. Zu dieser Textil-Industrie unterhält die Alliance ausgezeichnete Geschäftsverbindungen. Innerhalb der Textil-Industrie sind mit an erster Stelle die Firmen Matarazzo und Crespi zu nennen. Ferner so bedeutende und wichtige Unternehmen wie die America Fabril in Sao Paulo und das Textil-Unternehmen von Lundgren in Pernambuco. Der Matarazzo-Konzern ist nicht nur einer der bedeutendsten Textil-Fabrikanten, sondern gleichzeitig das grösste Industrie-Unternehmen Brasiliens.

c) Die Montan-Industrie

Die Montan-Industrie in Brasilien, die in der Hauptsache aus Gründungen der belgisch-luxemburgischen Hüt-
 tengesellschaften (ARBED) hervorgegangen ist, hat besonders in den Nachkriegsjahren in zunehmendem Masse an Bedeutung gewonnen. Die in den letzten Jahren bekannt gewordenen Bauxit-Vorkommen drängen ebenfalls dazu, dass Brasilien eine eigene Aluminium und Magnesium erzeugende Industrie errichten wird. Auf dem Aluminium-Gebiet sind in erster Linie Matarazzo und

116

die Firma Byington zu nennen, welche in der Hauptsache Fabrikationsstätten für die Aluminium-Verarbeitung besitzen.

d) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Im Folgenden will ich kurz die Faktoren nennen, die zu einer weiteren Industrialisierung Brasiliens führen können:

- 1) Die zurzeit innerlich finanziell und wirtschaftlich gesunde Lage Brasiliens,
- 2) die weitere Erschliessung von brasilianischen Rohstoff-Quellen,
- 3) das natürliche Wachsen der bereits bestehenden nationalen Industrien,
- 4) die sporadisch auftretenden Transfer-Schwierigkeiten, welche ausländische Konzerne zu Neu-Investitionen innerhalb Brasiliens veranlassen, entweder als direkte Industrie Investition oder als kapitalistische Anlage,
- 5) das Anlage suchende Flucht-Kapital,
- 6) die wie in der ganzen Welt so auch in Brasilien festzustellende Bestrebung der nationalen Unabhängigkeit in wehrpolitischer Hinsicht.

Zu Punkt 5) und 6) ist noch folgendes zu sagen: Die Beobachtungen in Brasilien, wie auch in manchen anderen südamerikanischen Ländern, haben ergeben, dass die Aktivität amerikanischer, englischer und französischer Firmen nicht allein auf die erwarteten Gewinnaussichten zurückzuführen ist, sondern in der Hauptsache auf die Furcht vor der Entwicklung in den Heimatstaaten. So sucht in besonderer Masse das Kapital aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika (es wurden von einem Bankhaus Einzelbeträge in Höhe von 15 Millionen Dollar genannt) Anlage in Brasilien aus Motiven, die in der Furcht vor stärkerer Besteuerung, vor Socialunruhen und vor Verstärkung der Antitrust-Bewegung zu suchen sind. Diese Motive dürften auch Gültigkeit haben für die in letzter Zeit festzustellende Aktivität Duponts in Brasilien und Argentinien. Für England und Frankreich kommt

noch das Motiv der politischen Unsicherheit in Europa hinzu und überdies das wachsende Misstrauen in die Wertbeständigkeit des Goldes.

Zu Punkt 6) ist zu sagen, dass der in letzter Zeit mit besonderer Energie betriebene Ausbau der staatlichen Pulverfabrik Piquete und die Planung der Errichtung einer weiteren Reihe von Pulverfabriken in verschiedenen anderen Bundesstaaten Brasiliens bereits eine teilweise Verwirklichung dieser wehrpolitischen Unabhängigkeitsbestrebungen darstellt.

2) Die schwebenden Projekte, soweit sie die I.G.-Interessen betreffen

a) Die Pulverfabrik Piquete

Die Pulverfabrik Piquete wurde vor ca. 30 Jahren zur Herstellung von Nitrocellulose-Pulver von einer englischen Firma geliefert, jedoch nicht in Betrieb gesetzt. Die Brasilianer haben dann später verschiedentlich versucht, mit dieser Anlage Nitrocellulose-Pulver herzustellen, doch ist ihnen dieses erst in späteren Jahren durch die Hinzuziehung von ausländischen Fachkräften in allerdings nie ausreichendem Masse gelungen. Im vergangenen Jahr stellte das brasilianische Heereswaffenamt einen umfassenden Reorganisationsplan auf, der schrittweise die Neuordnung dieser Pulverfabrik und die Erbauung zusätzlicher Anlagen in Piquete und an anderen Stellen vorsah. Ich habe bei meinem Aufenthalt in Rio auf Wunsch der D.A.G. und der Verkaufsgemeinschaft Chemikalien mit den zuständigen Stellen eine ausgiebige Unterhaltung über die Beteiligungsmöglichkeit der I.G. an diesem Projekt gehabt, die zur Folge hatte, dass sich unser Konzern durch die Kölnhottweil A.G. an dem ersten wesentlichen Teil der Ausschreibung, für die ein Angebot eingereicht wurde, beteiligen konnte.

Die Reorganisation der Pulverfabrik Piquete wird vorgenommen durch einen österreichischen Fachingenieur, Herrn Dr. H e n n i n g, und wird successiv, ohne den lau-

fenden Betriebsgang zu stören, durchgeführt. Die Ausschreibung betraf die Errichtung einer vollständigen Nitroglyzerin-Pulver-Anlage, sowie Anlagen kleinerer anderweitiger Betriebe.

b) Die mSrlliche Zusammenarbeit mit dem Matarazzo-Konzern auf den Gebieten Kunstseide, Zellstoff und Schwefelkohlenstoff

Meine Aussprache mit dem Seniorchef des Matarazzo-Konzerns, dem 84-jährigen Conde Matarazzo, ergab, dass dieser Konzern interessiert ist, den Ausbau seiner chemischen Betriebe, insbesondere der Kunstseidefabriken in Zusammenarbeit mit der I.G. vorzunehmen. Conde Matarazzo ist inzwischen verstorben.

Herr Dr. Frank-Fahle hat während seines Aufenthaltes Ende April 1937 in Sao Paulo mit dem heutigen Chef, dem Sohn des Conde Matarazzo, eine Unterhaltung über das gleiche Thema geführt; ebenso haben im Juni Besprechungen zwischen Herren der I.G. und des Matarazzo-Konzerns in Sao Paulo stattgefunden, wonach infolge bestehender Schwierigkeiten bei der Beschaffung ausländischen Zellstoffes Matarazzo die Errichtung neuer Anlagen zur Fabrikation von Acetat oder Kupfer-Kunstseide, von Zellstoff, Schwefelkohlenstoff und Kohlenwasserstoff plant, sowie die Errichtung von Bleichanlagen für seine Textil-Fabriken.

Conde Matarazzo hat seinen Fachberater, Dr. Jenny, der sich zurzeit auf einer Amerika-Europa-Reise befindet, beauftragt, mit der I.G. die Besprechungen in den oben genannten Punkten fortzusetzen, was inzwischen bereits geschehen, bzw. eingeleitet ist.

c) Die Aluminium- und Magnesium-Erzeugung innerhalb der Metallfabriken des Matarazzo-Konzerns.

Unter der Leitung des Veters und gleichzeitigen Schwagers des Conde Matarazzo, des Herrn

Francisco Matarazzo Sobrinho, stehen die Metall verarbeitenden Fabriken des Matarazzo-Konzerns. Brasilien verfügt über ausgiebige Vorkommen von Bauxit und Tonerde. Matarazzo hat ein Interesse daran, nicht nur das heute importierte Leichtmetall zu verarbeiten, sondern auch zur Herstellung dieser Leichtmetalle selbst überzugehen. Der vorgenannte Francisco Matarazzo Sobrinho befindet sich zurzeit in Europa. Ich habe angeregt, nachdem dieser Herr mit Herrn Dr. Frank-Fahle über seine Ideen sich unterhalten hatte, ihn mit den Herren in Bitterfeld in Verbindung zu bringen.

d) Die Stickstoff-Fabrik in Sao Miguel, unter Berücksichtigung der Lage der Nitro-Chimica Brasileira de Sao Miguel

Herr Dr. Ahlgrimm vom Stickstoff-Syndikat hat mich, wie bereits eingangs mitgeteilt, während meiner Reise durch Ibero-Amerika begleitet und ist nach meiner Rückkehr von Mexiko über U.S.A. nach Deutschland noch einmal nach Argentinien und Brasilien zurückgekehrt, um in besonderen die agronomischen Fragen dieses Landes zu studieren. Der Bericht des Herrn Dr. Ahlgrimm, der inzwischen auch wieder in Deutschland eingetroffen ist, über seine Feststellungen in Brasilien liegt noch nicht vor. Es können daher konkrete Angaben über die Verhältnisse der Verwendung von Stickstoff in Brasilien zurzeit noch nicht gemacht werden; es ist jedoch bekannt, dass der Staat Sao Paulo die Errichtung einer Stickstoff-Fabrik mit einer Tagesleistung von 80 tato N plant und dem betreffenden Unternehmen, das sich dieser Aufgabe zu unterziehen beabsichtigt, einen Kapitalbeitrag von 10.000 Contos = etwa RM. 2.000.000,- leisten will. Herr Moraes, ein brasilianischer Textil-Industrieller (Mitinhaber der VOTORANTIM) ist Leiter der sich im Aufbau befindlichen Nitro-Chimica Brasileira in Sao Miguel. Dieses Unternehmen wurde mit einigen brasilianischen Kapitalgebern und der Tubize Chatillon, die ihre alte Nitro-Kunstseide-Anlage in Hopewell, U.S.A. in dieses Unternehmen einbrachte, gegründet. Die Anlage von Hopewell wurde in Sao Miguel wieder errichtet. Herr Moraes

beabsichtigt, mit dieser Fabrik nicht nur Nitro-Kunstseide, sondern auch Nitro-Zellulose und Schwermetallchemikalien wie Schwefelsäure, Salpetersäure u.a.m. preiswürdig herzustellen. Das Für und Wider der Existenzfähigkeit dieser Fabrik behandelt ein Sonderbericht über die in Brasilien gesammelten Angaben und Eindrücke. Herr Moraes hat uns mitgeteilt, dass er beabsichtige, den vom Staate São Paulo gewünschten Bau einer Stickstoff-Fabrik im Rahmen der Nitro-Chimica Brasileira durchzuführen.

e) Die Verschmelzung von brasilianischem Oelschiefer

Brasilien verfügt zurzeit noch über keine Oelvorkommen. Es haben sich in Brasilien eine Reihe von Bohrgesellschaften gefunden, die aber bisher noch keine nennenswerten Oelquellen erschlossen haben. Dagegen gibt es in Nordbrasilien und im südlichen São Paulo Oelschiefer-Vorkommen, die die Regierungen dieser Staaten veranlassen, Versuche über die Verwertbarkeit dieses Oelschiefers zur Verschmelzung und evtl. Hydrierung vornehmen zu lassen. Ludwigshafen hat sich dieses Problems angenommen.

f) Die Verwertung von Tung- und Oiticica-Oel

Der aus China stammende Tungöl-Baum ist im grossen Stil in den Südstaaten von Nordamerika angepflanzt worden. Da das Tungöl bei der Lackverarbeitung, besonders für Automobillacke, starke Verwendung gefunden hat, ist man auch in Brasilien im Staate São Paulo zur plantagenmässigen Anpflanzung übergegangen.

Oiticica-Oel wird von wild vorkommenden Oiticica-Bäumen in Nordbrasilien geerntet und an Ort und Stelle verarbeitet. Auch dieses Oel wird in den letzten Jahren zur Herstellung von Automobillacken herangezogen. Ueber diese Fragen hat Herr Dr. K o l l e k aus Ludwigshafen sich kürzlich in Brasilien informieren können, und es sind zurzeit Versuche im Gange, diese Oelsorten an Stelle ähnlicher Öle zu verwenden.

g) Die Errichtung einer Quebracho-Extrakt-Fabrik in Matto Grosso

Die Quebracho-Vorkommen Südamerikas liegen am Flusslauf des Parana und des sich von Norden anschliessenden Rio Paraguay. Die Gebiete um den Rio Parana sind von der argentinischen Quebracho-Industrie fast völlig erschöpft worden. Sie war daher gezwungen, ihre Fabriken weit in das Innere des oberen Chaco zu verlegen. Ähnlich liegen die Verhältnisse im Staate Paraguay.

Brasilien ist das einzige Land, das zurzeit noch über unerschlossene Gebiete von Quebracho-Vorkommen verfügt, und zwar befinden sich diese am oberen Flusslauf des Rio Paraguay im Staate Matto Grosso. Der einzige grössere zusammenhängende und damit wichtigste Waldbestand dieser Gebiete gehört der Quebracho Brasil S.A., deren Aktienkapital sich im Besitz des Herrn Walter Hinckeldeyn befindet. Herr Hinckeldeyn besitzt ausserdem eine Quebracho-Extrakt-Fabrik in Samui, Territorium Gran Chaco, Argentinien, die ausserhalb des englisch-argentinischen Quebracho-Pools steht und ausschliesslich Lederindustrien Nordamerikas beliefert.

Die Deutsche Koloniale Farb- und Gerbstoff G.m.b.H. Karlsruhe, deren Jahresbedarf an Quebracho-Holz ca. 12.000 t ausmacht, ist auf Grund der bestehenden Ausfuhrschwierigkeiten von Quebracho-Holz aus Argentinien auf den Bezug aus Brasilien angewiesen und deckt ihren Holzbedarf aus dem oben erwähnten Hinckeldeyn'schen Besitz.

Herr Hinckeldeyn beabsichtigt, neben seiner argentinischen Quebracho-Extrakt-Fabrik auch in Brasilien eine solche Fabrik zu errichten, um den brasilianischen nicht unbedeutenden Extrakt-Bedarf durch Fabrikation im Lande selbst zu decken. Er ist bereit, der I.G. eine massgebliche Beteiligung an seiner Quebracho-Brasil S.A. zu überlassen, falls die I.G. ihm die Lieferung von Maschinen für die neu zu erbauende Fabrik finanziert und das nötige Betriebskapital zur Verfügung stellt. Ausserdem würde die Quebracho-

611

Brasil S.A. für einen von der I.G. zu bestimmenden Zeitraum die Verpflichtung übernehmen, die DEKA mit Quebracho-Holz zu beliefern.

Des weiteren würde für den in der brasilianischen Quebracho-Extrakt-Fabrik hergestellten Extrakt die Allianca Commercial de Anilinas Limitada, Rio den Alleinverkauf erhalten, wodurch ihr Sortiment durch ein wichtiges, ihr bislang fehlendes Produkt in Chemikalienverkauf verstärkt würde, das gegenwärtig ausschließlich durch die DUPERIAL in Brasilien vertrieben wird.

h) Die Erstellung von Anlagen für Spritentwässerung nach dem Ginsverfahren

Die brasilianische Zuckerindustrie sucht nach Verfahren zur Entwässerung des bei der Zuckerfabrikation anfallenden Sprits. Von deutscher Seite wurde bisher in der Hauptsache das Merck-Verfahren angeboten; am besten eingeführt ist das Malle-Verfahren. Es besteht nach Angabe brasilianischer Kreise gute Gelegenheit, das I.G.-Verfahren bei den entsprechenden Industrien unterzubringen. Im Augenblick liegt die Bearbeitung des Geschäftszweiges in den Händen der BAMAG. Die Angelegenheit wird weiter verfolgt.

1) Die Chlorherstellung in Brasilien

Die brasilianische Firma ELECTRO QUIMICA FLUMINENSE in Nictheroy bei Rio ist der einzige bedeutende brasilianische Hersteller von Chlor. Diese Firma trat an die I.G. heran, um die Lizenz der Herstellung des Perchlors zu erwerben mit der Begründung, dass sie aussichtsreiche Verhandlungen mit Amerikanern schweben habe und beabsichtige, einen Schutzzoll gegen die Einfuhr von Perchlors, Mäxichlor etc. zu beantragen. Inzwischen hat die DUPERIAL Verhandlungen mit der FLUMINENSE aufgenommen, gleichzeitig aber auch mit dem sogenannten "Consortio Technico", einer Gruppe Industrieller, die

die bekannten Pomilio-Patente erworben hat und in Brasilien industriell anzuwenden beabsichtigt. Die DUPERIAL sieht eine Gelegenheit, die Elektrolyse-Anlagen der FLUMINENSE in Kombination mit den Pomilio-Verfahren verwerten zu können und ferner sich die industrielle Basis in Brasilien zu schaffen, die ihr heute noch fehlt. Diese Kombination ist bisher noch nicht zum Abschluss gekommen.

3) Der deutsch-brasilianische Warenaustausch

Im Jahre 1936 ist es Deutschland zum ersten Male gelungen, an die Spitze der brasilianischen Importländer zu rücken. Es hat damit die Amerikaner aus ihrer führenden Position verdrängt. Das Handels-Volumen Deutschland-Brasilien beläuft sich zurzeit auf etwa RM 220.000.000,—. Es wird erwartet, dass beim Fortbestehen des Deutsch-Brasilianischen Verrechnungsabkommens, d.h. der Wettbewerbsmöglichkeit der deutschen Importeure gegenüber denjenigen Ländern mit abgewerteter Valuta, eine weitere Steigerung dieses Handels-Volumens zu erzielen ist.

a) Das Deutsch-Brasilianische Verrechnungsabkommen

Der Grund für die Steigerung des deutsch-brasilianischen Handels-Volumens liegt in dem reibungslosen Funktionieren des zurzeit noch bestehenden Verrechnungsabkommens. Deutschlands Position als Käufer brasilianischer Waren ist gegenüber Amerika und England deshalb günstig zu nennen, weil es einerseits eine Vielzahl brasilianischer Produkte übernimmt, andererseits in fast allen brasilianischen Bundesstaaten als Käufer auftritt. Bei Beachtung der innerpolitischen Verhältnisse Brasiliens ist dieses Moment von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Im Augenblick liegen die Verhältnisse über das Fortbestehen des Verrechnungsabkommens etwas ungetrübt, es kann aber bei der Position, die Deutschland im brasilianischen Warenaustausch hält, damit gerechnet werden, dass das bestehende Abkommen keine ernst zu nehmende Unterbrechung erfährt.

120

1) Die Konkurrenz-Lage

Die Gewährung des ZAV hat es leider des Öfteren mit sich gebracht, dass die Konkurrenten deutscher Firmen untereinander zu einem Preiskampf führte, der gegenüber der ausländischen Konkurrenz nicht mehr notwendig war. Das gezielte Abwürgen der Preise unter Berücksichtigung der Verrechnungsmark und des zu beanspruchenden ZAV dürfte dazu führen, das Uebertreibungen in den Unterbietungen vermieden werden und trotzdem die Konkurrenzfähigkeit deutscher Produkte gegenüber den Ausländern aufrechterhalten bleibt. Zu diesem Thema habe ich mich in meiner Denkschrift »Die Exportförderung im Rahmen des Vierjahresplanes« ausführlich geäußert.

2) Die I.G.-Verkaufsgesellschaften

a) Die Alliance Commercial de Anilinas Limitada

aa) Die juristische Form der Verkaufsgesellschaft

Die Vertretung ist als Kommanditgesellschaft aufgenommen. Als Kommanditisten erscheinen 4 Deutsche Persönlichkeiten, die sämtlich in Deutschland ansässig sind. Bei den besonders in den letzten Monaten immer stärker auftretenden nationalen Bestrebungen erscheint es notwendig, dass die Verkaufsgesellschaft eine solche juristische Form erhält, dass sie voll und ganz den Landesgesetzen entspricht und auch äußerlich keine Mängel aufweist, die darauf hindeuten, dass diese Gesellschaft nicht eine rein nationale Gesellschaft ist. Ich empfehle daher die Überprüfung dieser Frage und möchte darauf hinweisen, dass die amerikanischen und englischen Grossunternehmungen, wie z.B. DUPONT, I.C.I. und STANDARD, ganz klare und einheitliche Massnahmen ergriffen haben, um den brasilianischen Gesetzbestimmungen zu genügen.

bb) Die Verkaufsorganisation

Die Allianca vertritt neben den Verkaufsgemeinschaften Farben und Chemikalien noch eine grosse Reihe I.G.-zugehöriger und I.G.-fremder Firmen. Die Verkaufsorganisation der Allianca in Brasilien ist - soweit ich dies in der relativ kurzen Zeit selbst feststellen konnte - gut aufgezogen und zeigt eine wesentliche Ueberlegenheit der Verkaufsorganisation der DUPERIAL gegenüber.

cc) Die räumliche Unterbringung

Als einen gewissen Mangel möchte ich jedoch die räumliche Unterbringung in den Büros in Rio bezeichnen. Heute sind bereits Abschlüsse mit neuen Räumlichkeiten in einem zurzeit noch im Bau befindlichen Gebäude gemacht worden. Wie weit es zweckmässig ist, in einem eigenen I.G.-Haus die verschiedenen I.G.-Verkaufsniederlassungen oder auch die Büros und Lagerräume zu vereinen, habe ich entsprechend dem mir vom K.A. zuteilgewordenen Auftrag geprüft und möchte nunmehr anregen, diese Frage in einem engeren Gremium zu behandeln.

dd) Die A. CHIMICA BAYER LIMITADA

aa) Die Organisation der Gesellschaft

Die A. Chimica Bayer Limitada vertritt in Brasilien sowohl die Verkaufsgemeinschaft Pharmazentika, Leverkusen, als auch die der AGFA Berlin. Die der Chimica Bayer angegliederte Abteilung des Behring-Institutes wird durch die ausgezeichnete Verkaufsorganisation der Bayer-Gesellschaft entsprechend unterstützt.

bb) Die räumliche Unterbringung

Dadurch, dass die Allianca aus dem Gebäude der A. Chimica Bayer Limitada ausscheiden wird, hat die Bayer-Gesellschaft die Möglichkeit, weitere Räume für sich in Anspruch zu nehmen. Der geringe Zusammenhang der verschiedenen Gebäude, über die die Chimica Bayer Limitada

121

ihre Betriebe verteilt hat, ist zweifellos eine Erschwerung der Geschäftsführung; auch hier gilt das oben Gesagte.

Die GECO-LIMITADA

Die Stärke der Verkaufsorganisation der GECO beruht in erster Linie auf einem eingearbeiteten Vertreterstab, der die Landkundschaft besucht. Ich habe in meinen Besprechungen in Brasilien mit den I.G.-Stellen angeregt, zu prüfen, ob der GECO-Gesellschaft Verkaufsprodukte zugeführt werden können, die in den Rahmen ihres Arbeitsgebietes und ihrer Verkaufsorganisation hineinpassen. Ich denke hierbei besonders an die Kunststoff-Produkte von Troisdorf. Die Allianca in Rio will durch enge Fühlungnahme mit dem Leiter der GECO Ltda. diese Anregung weiter verfolgen.

II. Argentinien

1) Die argentinische Industrie

Die Entwicklung der argentinischen Industrie hat sich vor allem auf dem Gebiet der weiterverarbeitenden Industrie vollzogen, da Argentinien über eigene Rohstoff-Quellen bisher nur in ungenügender Masse verfügt.

a) Die chemische Industrie

Die Herstellung von Chemikalien erfolgt auf einigen Gebieten bereits in einem solchen Umfang, dass die Einfuhr unmöglich geworden ist. Das Gebiet der chemischen Industrie ist jedoch noch nicht sehr entwickelt und kann auch nur insoweit eine Ausdehnung erfahren, als Rohstoffe vorhanden sind und die Arbeitsvorgänge es als zweckmäßig erscheinen lassen. An der chemischen Industrie sind sowohl ausländische als auch einheimische Kreise beteiligt. Nachstehend sind einige der wichtigsten Industrie-Unternehmungen aufgeführt:

1) Industrias Quimicas Argentinas "Duperial" S.A. Industrial y Comercial

Werk: Quilmes b. Buenos Aires
Interessenverbindung: I.C.I., Du Pont
Produkte: Schwefelkohlenstoff,
Schwefelverbindungen.

2) Ducilo S.A. Productora de Rayon

Werk: Quilmes b. Buenos Aires
Interessenverbindung: "Duperial", Buenos Aires 85 %
Comptoir, Paris 15 %
Produkte: Viscosekunstseide.

3) Cartucherias Orbea Argentina S.A.

Werk: Castro und Quilmes
Produkte: Jagd- und Sportmunition

4) Rhodiante, Argentina S.A.

Werk: Buenos Aires
 Interessenverbindung: Rhône-Poulenc, Paris
 Produkte: Viscosekunstseide.

5) La Sulfurica S.A.

Werk: Avellaneda
 Interessenverbindung: I.C.I. (früher auch Bunge & Born Ltda. mit 50%)
 Produkte: Schwefelverbindungen, Kupfersulfat u.ä. chemische Erzeugnisse.

6) Celulosa Argentina S.A.

Werk: Juan Ortiz, Prov. Santa Fé.
 Interessenverbindung: Cia. General Fabril Financiera S.A.
 Produkte: Zellulose, Chloralkali, Salzsäure, Acetatnatrium, Kochsalz.

7) La Forestal Argentina S.A.

Werk: Gallareta Sta. Fé.
 Tartagal " "
 Villa Ana " "
 Villa Guillermina " "
 Produkte: Quebracho-Extrakt.
 Produktions-Kapazität: 162.500 t.
 Interessenverbindung: Forestal Land, Timber and Railway Co., London (Majorität)

8) Fabriken, welche unter Kontrolle von Forestal stehen:

Werk: Reconquista Sta. Fé.
 Lapachito Chaco
 Villa Jalón " "
 Tirol " "
 Fontana " "
 Corrientes Corrientes
 Pto. Bermejo Chaco
 Rosario Sta. Fé.
 Produkte: Quebracho-Extrakt.
 Produktions-Kapazität: 112.350 t.

9) Selbständige Fabriken:

Werk:	Santa Fé	Sta. Fé.
	Formosa	Chaco
	Villa Ocampo	Sta. Fé.
	Pto. Vilelas	Chaco
	Col. Baranda	"
	Samuhi, FCSF	"
	Villa Angela	"
	Pinedo	"
	La Escondida	"
	Vigentini	"
	Resistencia	"
	Las Palmas	"
	Formosa	"
	Yuto	Salta
	Pto. Pinasco	Paraguay
	Pto. Casado	"
	Pto. Sastre	"
	Pto. Mihanovich	"
	Pto. Guaraní	"
Produkte:	Quebracho-Extrakt.	
Produktions-Kapazität:	252.896 t.	

b) Die Textil-Industrie

Die Baumwoll-Industrie in Argentinien stützt sich in der Hauptsache auf die Verarbeitung argentinischer Baumwolle und konnte sich im Laufe der letzten Jahre mehr oder weniger von der Importware unabhängig machen. Die Verarbeitung von Kunstseide und Wolle hat bislang noch nicht zur völligen Abriegelung des Bezuges von ausländischen Produkten führen können, doch dürfte mit zunehmender Industrialisierung und der Inbetriebnahme der vor einigen Monaten fertiggestellten Duperial-Kunstseidenfabrik auch für dieses Produkt nicht mehr mit weiteren Einfuhren gerechnet werden. Die Kunstseide-Herstellung liegt in Argentinien in Händen der Rhodia, einer Gründung der Rhône-Poulenc und der Duperial, der in Argentinien zusammengeschlossenen angelsächsischen Firmen Du Pont und I.C.I.

c) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Die Entwicklung der argentinischen Industrie wird in weitgehendem Masse von der Erschliessung der argentinischen

sehen Rohstoff-Quellen bestimmt werden. So verfügt beispielsweise Argentinien über keine Kohlevorkommen, dagegen über ausreichende Oel-Vorkommen. Erze, Bauxit oder sonstige erdgebundene Rohstoffe sind bis jetzt in Argentinien nur in verschwindend geringem Umfange festgestellt worden, so z.B. Blei und Bauxit in Nordwest-Argentinien, deren Abbau durch die schwierigen Transportverhältnisse in seiner Rentabilität des Öfteren in Frage gestellt wird. Die wirtschaftliche und finanzielle Entwicklung Argentiniens, wie auch die zunehmenden Unabhängigkeitsbestrebungen lassen jedoch darauf schliessen, dass sowohl von staatlicher Seite als auch seitens der privatwirtschaftlichen Initiative weitere Versuche unternommen werden, die nationale Industrie zu entwickeln. Auch hier haben Motive, wie sie im vorstehenden Kapitel über Brasilien angeführt werden, Gültigkeit, nämlich in Südamerika Anlage suchende Fluchtkapitalien und die auch in Argentinien festzustellende Bestrebung der nationalen Unabhängigkeit in wehrpolitischer Hinsicht. So ist vor allen Dingen der in den letzten Jahren von der argentinischen Regierung energisch betriebene Ausbau von argentinischen Munitions- und Waffenfabriken zu erwähnen, zu dem der jetzt in Angriff genommene Bau der grossen Pulverfabrik in Villa Maria, über die im nachstehenden Kapitel noch ausführlich geschrieben wird, hinzukommt.

2) Die schwebenden Industrie-Projekte

✓ a) Die Pulverfabrik in Villa Maria

Schon kurz nach dem Weltkriege wurde in Argentinien der Gedanke aufgegriffen, in Argentinien eine Pulverfabrik zu errichten, um vom Bezug amerikanischer und schwedischer, früher deutscher Pulverlieferungen unabhängig zu sein. Das Projekt konnte durch die Köln-Rottweil A.G., bzw. ihren argentinischen Vertreter, im Jahre 1932 zum endgültigen Abschluss gebracht werden, je-

doch wurde der Vertrag durch die Revolutionsregierung im Jahre 1933 für ungültig erklärt, und zu Fall gebracht. Ich habe auch hier auf Wunsch der Sprengstoff-Gruppe und der Verkaufsgemeinschaft Chemikalien während meiner Anwesenheit in Buenos Aires dieses Projekt wieder aufgegriffen und eine eingehende Aussprache mit dem argentinischen Kriegsminister gehabt, um die Wege zu prüfen, die es uns evtl. ermöglichen könnten, bei einer erwarteten neuen Ausschreibung teilzunehmen. Inzwischen konnte Dr. Frank-Fahle in Buenos Aires in enger Zusammenarbeit mit dem argentinischen Heereswaffenamt an der Ausarbeitung der neuen Ausschreibung für diese Pulverfabrik mitwirken, deren Veröffentlichung inzwischen erfolgte, und für die ein Angebot Ende September 1937 einzureichen ist. Die Pulverfabrik in Argentinien umfasst die Herstellung von Nitrocellulose- und Nitroglycerin-Pulver, ferner die Herstellung von militärischen und kommerziellen Sprengstoffen und von Jagdpulver und schliesst eine Oelum-Anlage ein. Wir haben an Ort und Stelle feststellen können, dass die Duperial bisher mit allen Mitteln den Bau dieser staatlichen Pulverfabrik zu verhindern versucht hat und auch zurzeit bemüht ist, das schwebende Projekt zu Fall zu bringen. Das Interesse der Duperial und der beiden hinter ihr stehenden Konzerne liegt in der Aufrechterhaltung der recht umfangreichen Exportlieferungen für die Marine und in dem Bestreben, nicht nur freie Hand in der Herstellung von Jagdpulver und kommerziellen Sprengstoff zu behalten, sondern diese Position noch weiter auszubauen; andererseits möchte man aber auch nicht den Bau der Fabrik an eine dritte Seite fallen lassen.

b) Die Quebracho-Industrie

Wie schon im vorhergehenden Bericht über Brasilien kurz erwähnt wurde, hatte die Quebracho-Industrie ihren Ursprung in Argentinien. In den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts ist durch deutsche Initiative die Quebracho-Industrie entstanden, die bis 1914 zu einer Weltposition auf diesem Gebiet führte. Die deutsche Position ist leider an die Eng-

länder verloren gegangen, sodass heute Deutschland als zweitgrösster Verbraucher von Quebracho-Extrakt für die Lederindustrie auf die Bezüge aus englischen Händen angewiesen ist. Es werden zurzeit Überlegungen angestellt, die darauf hinauslaufen, den deutschen Anteil an Quebracho-Extrakt an Firmen mit massgeblichem deutschen Einfluss zurückzuführen, um somit in dieser an sich rentablen und gesunden Industrie wieder an Einfluss zu gewinnen.

c) Die Weinsteinsäure-Erzeugung in Mendoza

Es wurde im Kapitel I dieses Absatzes bereits darauf hingewiesen, dass die Errichtung von Fabrikationsstätten zur Herstellung von Chemikalien ausgehend vom einheimischen Rohstoff in Argentinien insofern auf Schwierigkeiten stösst, als diese Rohstoffe nur in geringen Umfange zur Verfügung stehen. Die Firma Bunge & Born, von Haus aus ausschliesslich im Getreide-Exportgeschäft tätig, hat sich in den letzten 10 Jahren auch Industrie-Projekten zugewandt und sich der Herstellung von Schwerchemikalien, wie Schwefel und Salpetersäure, gewidmet. Sie beabsichtigt die Errichtung einer Fabrik zur Erzeugung von Weinsteinsäure im Weingebiet von Mendoza.

d) Die Cia. General Fabril Financiera S.A.

Diese Gesellschaft kontrolliert eine Reihe bedeutender argentinischer Industrie-Unternehmungen, die sich mit der Baumwoll-Entkernung, mit der Oel-Verarbeitung, der Herstellung von Streichhölzern und Papier befassen. Ferner kontrolliert sie die Celulosa Argentina S.A. Rosario, die als bedeutendste argentinische chemische Fabrik Chlor, Aetznatron und Salzsäure herstellt. Dieses Unternehmen beabsichtigt, seinen Betrieb auszubauen und zur Herstellung von 76-78 %igem Aetznatron, Ammoniak wasserfrei, Chlorkalk und anderen Chlorprodukten überzugehen. Zwischen der Celulosa Argentina S.A.

und der Duperial besteht insofern eine gewisse Zusammenarbeit, als letztere sich für Chlor flüssig den Verkauf an die staatlichen Wasserwerke sichern konnte. Es scheint Interesse seitens der Celulosa Argentina S.A. zu bestehen, mit der I.C. in der Herstellung weiterer Chemikalien zusammenzuarbeiten.

3) Der deutsch-argentinische Warenaustausch

Der deutsch-argentinische Warenaustausch hat bis Ende 1936 nicht die reibungslose Abwicklung erfahren, die man von dem bestehenden Handelsvertrag erwartet hatte. Deutschland trat als Käufer grosser Mengen von Agrar-Produkten auf, denen der argentinische Importbedarf an deutschen Waren kein genügendes Äquivalent bot. Die Schwierigkeit der Steigerung der deutschen Importe liegt in der einseitigen Art und Weise, wie grosse Wirtschaftsbetriebe, die ausschliesslich von ausländischen Unternehmungen kontrolliert werden, aufgezogen sind.

So befinden sich beispielsweise die grössten argentinischen Eisenbahnen in englischen Händen, die ausschliesslich englisches Material beziehen. Ebenso befinden sich die Telefongesellschaften und Elektrizitätswerke, ferner die argentinischen Schiffahrtsgesellschaften in ausländischen Händen. Für den Neubau und Ersatzbedarf dieser Gesellschaften kommt Deutschland als Lieferant nur in ganz bescheidenem Masse in Frage.

a) Das deutsch-argentinische Verrechnungsabkommen

Das neue Verrechnungsabkommen, das im Dezember 1936 in Argentinien geschlossen werden konnte, sieht den Ausgleich der Warensalden im gegenseitigen Verrechnungsverkehr vor und sichert Deutschland zu, dass die deutschen Bezüge von argentinischen Agrar-Produkten in Einklang mit den deutschen Exporten gebracht werden.

b) Die Konkurrenzlage

Die Konkurrenzfähigkeit Deutschlands auf dem argentinischen Markt wird beeinträchtigt durch das Sonder-

Abkommen, das Argentinien mit England getroffen hat. Dieses sogenannte Rocca-Abkommen sichert Argentinien bestimmte Exportmengen von Fleisch gegen die Zusage eines entsprechenden Transfer von Anleihezinsen und Dividenden argentinisch-englischer Gesellschaften nach England. Weiterhin befindet sich Deutschland in einer gewissen Kampfstellung gegenüber Amerika, das inner wieder versucht, die Deutsche Verrechnungsmark aus den Handelsvertragsabkommen auszuschalten. Es wird jedoch damit gerechnet, dass das bestehende Verrechnungsabkommen erfolgreich weiterarbeitet.

4) Die I.G.-Verkaufsgesellschaften

a) Die Anilinas Alemanas S.A.

Die Anilinas Alemanas vertritt die Verkaufsgemeinschaft Farben und nur teilweise die Verkaufsgemeinschaft Chemikalien. Der grösste Teil des Chemikaliengeschäftes wird durch die "Indunidas" S.A. Mercantil de Industrias Unidas in Argentinien abgewickelt, ein Haus, das sich im Besitz der Firma Conrad Hinrich Donner, Hamburg, befindet. Die Wahrung der I.G.-Interessen auf dem Chemikalien-Gebiet erfährt hierdurch eine Teilung. Die hiermit zusammenhängenden Fragen werden zurzeit einer Prüfung durch Herrn Dr. Weiss von der Direktionsabteilung Chemikalien an Ort und Stelle unterzogen.

✓ aa) Die juristische Form der Verkaufsgesellschaft

Hierfür gilt grundsätzlich das Gleiche wie für die Allianca in Brasilien.

bb) Die Verkaufsorganisation

Auf die Chemikalien-Verkaufsorganisation wurde schon in der Einleitung zu diesem Kapitel hingewiesen.

cc) Die räumliche Unterbringung

Ich habe den Eindruck, dass im Vergleich mit den Büros anderer grosser Firmen, wie z.B. Siemens, A.E.G., Staudt, Duperial, Standard usw. die Büroräumlichkeiten der Anilinas Alemanas eine den bestehenden Verhältnissen besser Rechnung tragende Einteilung und Lage erhalten sollten. Das Gebäude Salta 323/325 liegt, verglichen mit den Gebäuden der vorstehenden Gesellschaften, in keiner günstigen Geschäftsgegend. Es wurde während der Anwesenheit von Herrn Dr. Frank-Fahle in Buenos Aires von dem Leiter der Química "Bayer" ein grösseres Geschäftshaus am Paseo Colon gezeigt, das die räumliche Unterbringung aller I.G.-Niederlassungen - sowohl der Büros als auch der Lagerräume - ermöglichen würde. Da sowohl die Agfa Argentina als auch die Química "Bayer" in naher Zukunft einen grösseren Raumbedarf haben werden, wäre es empfehlenswert zu überprüfen, ob die Vereinigung dieser drei Gesellschaften einschliesslich der Geco Ltda. in einem geschlossenen Bürohaus zweckmässig ist.

✓ b) La Química "Bayer" S.A.

aa) Die Verkaufsorganisation

Auch in Argentinien habe ich mich von der vorzüglichen Verkaufsorganisation der Química "Bayer" überzeugen können, zu der in den letzten Jahren noch der Ausbau des Behring-Institutes hinzukommt. Das Behring-Institut scheint besonders in Argentinien noch grosse Aussichten in seiner geschäftlichen Entwicklung zu haben.

bb) Die räumliche Unterbringung

Wie schon im gleichen Kapitel bezüglich der Anilinas Alemanas angedeutet, wird die Química "Bayer"

zusammen mit der Pharma Platense bald weitere Räume für Büros und Lager benötigen. Für die Quimica «Bayer» kommt noch der Umstand hinzu, dass sie mit ihrem Fabrikationsgebäude in einer Wohngegend liegt, sodass zu befürchten ist, dass sie dort nicht länger bleiben kann.

c) Die Agfa Argentina

✓ aa) Die juristische Form der Verkaufsgesellschaft

Die Agfa Argentina ist eine offene Handelsgesellschaft. Es wäre zu erwägen, die Agfa Argentina in Buenos Aires in eine G.m.b.H. umzuwandeln, deren Geschäftsanteile von den Geschäftsführern der Agfa Argentina übernommen werden. Diese Aenderung erscheint deshalb besonders dringend, weil in letzter Zeit wiederholt Anfragen seitens der argentinischen Steuerbehörden wegen Doppelbesteuerung der Agfa Argentina erfolgt sind. Es ist für die Agfa Argentina sehr schwer, den Beweis einer unabhängigen argentinischen Import- und Vertriebsgesellschaft zu erbringen, solange die Geschäftsinhaber Ausländer und im Ausland ansässige Personen sind.

bb) Die Verkaufsorganisation

Die Agfa Argentina hat sich in Argentinien bisher mangels einer geeigneten Verkaufsorganisation hauptsächlich auf den Vertrieb ihrer Erzeugnisse in den Städten beschränken müssen. Durch den in den letzten Jahren wieder einsetzenden Aufstieg der argentinischen Landwirtschaft und somit der steigenden Kaufkraft der Landbevölkerung, ist mit der Möglichkeit zu rechnen, dass diese bisher noch nicht erfasste Käuferschicht durch eine entsprechende Verkaufsorganisation

erfasst werden könnte. Hierbei ist vielleicht daran zu denken, dass ähnlich wie in Brasilien, Chile und Columbien die Agfa-Vertretung sich der ausgedehnten Bayer-Organisation bedient, die bereits jetzt durch ihre Reisenden regelmässig die Landbevölkerung bearbeitet.

cc) Die räumliche Unterbringung

Ein Wechsel der Büroräumlichkeiten der Agfa Argentina ist besonders dringend, da durch den Neubau eines Strassenzuges das Haus, in dem sich die Agfa-Vertretung befindet, abgerissen wird.

d) Die Geco Limitada

✓ aa) Die juristische Form der Gesellschaft

Die heutige Gesellschaftsform der Geco-Vertretung als Aktiengesellschaft hat sich im Laufe der Jahre als nicht sehr zweckmässig herausgestellt, da einerseits nach den argentinischen Gesetzen mit der Aktiengesellschaft sehr viele sonst zu vermeidende Unkosten verbunden sind, andererseits aber Mängel auftreten, wie die Veröffentlichung der Bilanzen und die Führung eines Aufsichtsrates argentinischer Persönlichkeiten. Die Geschäftsleitung der Geco Ltda. regt daher an, die Gesellschaft in eine G.m.b.H. umzuwandeln. Ausserdem regt die Geschäftsleitung der Geco Ltda. an, das Geschäftsjahr auf das Kalenderjahr überzuleiten, um damit im gleichen Zeitraum wie die Geco in Deutschland zu bilanzieren.

bb) Die Verkaufsorganisation

Durch die Einschränkungen, die die Geco infolge polizeilicher Erlasse auf dem Munitions- und Waffengebiet erleiden musste, war sie im Laufe der letzten Jahre gezwungen, allgemeine Verkaufsartikel

127

mit in ihr Verkaufsprogramm aufzunehmen. Die Deco verfügt über einen guten Vertreterstab, der laufend die Landkundschaft besucht. Ich habe auch während meiner Anwesenheit in Buenos Aires bei den anderen I.G.-Vertretungen, insbesondere der Anilinas Alemanas, angeregt, die Frage zu prüfen, ob der Deco solche Produkte aus dem I.G.-Verkaufsprogramm zugeführt werden könnten, die in den Rahmen der I.G.-Vertretungen nicht so gut, dagegen in den Rahmen der Deco-Verkaufsorganisation gut hineinpassen. Ich denke hierbei in erster Linie an die Kunststoff-Produkte Troisdorf. Eine entsprechende Verbindung zwischen der Anilinas Alemanas und der Deco ist inzwischen hergestellt worden.

III. URUGUAY

1) Die Industrie Uruguays

Der industriellen Entwicklung Uruguays sind durch die niedrige Bevölkerungsziffer, (1934 1,93 Millionen Einwohner) also durch den kleinen Inlandsmarkt und durch die anscheinend unbedeutenden, jedenfalls noch nicht einwandfrei festgestellten einheimischen Rohstoff-Quellen relativ enge Grenzen gesetzt. Wenn man von der Industrie absieht, die sich auf die Verarbeitung der Agrar-Produktion aufbaut, so hat sich bisher nur eine kleine Industrie für den Inlandsbedarf entwickeln können. Durch hohe Schutzzölle sucht der Staat die Entwicklung der nationalen Industrie zu fördern, die, wie der Finanz- und Wirtschaftsminister Charlone in einer Unterredung mit mir betonte, ausschliesslich der Deckung des einheimischen Bedarfes dienen soll.

a) Die chemische Industrie

Der Wirtschaftsstruktur des Landes entsprechend erstreckt sich die Nachfrage nach chemischen Produkten vornehmlich auf Erzeugnisse für die Landwirtschaft und die Industrien, die sich auf die Agrar-Produktion aufbauen. Die chemische Industrie Uruguays hat sich auf dieser Grundlage entwickelt, und Tierarzneimittel, Viehwash-Mittel und Chemikalien für die Gefrierfleisch-, Kuhlfleisch- und Fleisch-Konserven-Industrie werden von der einheimischen chemischen Industrie geliefert.

Der grösste Chemie-Produzent ist das staatliche Institut für technische Chemie (Institute of Industrial Chemistry), das in erster Linie Chemikalien für die Textil-Industrie herstellt. Die Duperial und einige einheimische Unternehmer sind dazu übergegangen, Schwefel- und Salpetersäure herzustellen. Die Produktion an Viehwaschmitteln deckt fast den gesamten Inlandsbedarf. Ebenso werden Schädlingsbekämpfungsmittel in bedeutendem Umfange hergestellt. Tierarznei-Mittel produziert die staatliche Tierärztliche Schule. Eine selbständige pharmazeutische Industrie hat Uruguay nicht. Die pharmazeu-

128

tischen Laboratorien stellen vielmehr ihre Erzeugnisse in der Regel aus ausländischen Rohstoffen nach fremden Rezepten her. Erwähnenswert ist noch eine in Uruguay ansässige Sprengstoff-Fabrik, die früher nicht unbedeutende Mengen Sprengstoff nach Argentinien exportierte, sich aber heute infolge des gestiegenen Inlandsbedarfes auf die Versorgung des uruguayischen Marktes beschränkt. Nachstehend sind einige der wichtigsten Unternehmen der chemischen Industrie aufgeführt:

1) Industrias Químicas Uruguayas "Duperial" S.A. Industrial y Commercial

Werk: Montevideo
 Interessenverbindung: 100 % in Besitz der Duperial Argentinas, also zu je 50 % I.C.I. und Du Pont
 Produkte: Schwefel- u. Salpetersäure, Produktionsmonopol für alle Arten von leeren und gefüllten Patronen für Feuerwaffen.

2) Institute of Industrial Chemistry

Werk: Montevideo
 Interessenverbindung: Staatliches Unternehmen
 Produkte: Schädlingsbekämpfungsmittel, Viehwasch-Mittel, Schwefelsäure, Alkohol, Ätznatron, Chloroform, Salpetersäure, Salzsäure usw.

3) Fabrica Uruguay de Cartuchos S.A.

Werk: Montevideo
 Interessenverbindung: Nationales Unternehmen
 Produkte: Sprengstoffe und Mündhütchen.

b) Die Textil-Industrie Uruguays

Die Textil-Industrie Uruguays verarbeitet in der Hauptsache uruguayische Wolle. Sie hat in den letzten Jahren einen starken Aufschwung genommen und

versorgt schon heute in grossem Ausmass den uruguayischen Markt. Die Regierung propagiert und fördert die Kultur von Maulbeerbäumen, um auf dieser Basis eine nationale Seidenindustrie errichten zu können. Das bedeutendste Unternehmen der Textil-Industrie ist:

Garcia, Scarsi y Cia

Werk: Montevideo
 Produkte: Baumwollspinnereien und Baumwollmanufaktur.

c) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Ähnlich wie in Argentinien ist auch in Uruguay die Entwicklung der nationalen Industrie massgeblich von der Erschliessung der einheimischen Rohstoff-Quellen abhängig. Uruguay verfügt nur über unbedeutende Kohle- und keine Oel-Vorkommen. Die Regierung beabsichtigt jedoch die Erschliessung aller Rohstoff-Quellen tatkräftig zu fördern. Die vorhandenen Kohle- und Metall-Vorkommen sind Staatseigentum. In Zukunft soll die Ausfuhr von Kupfer und Blei so gesteigert werden, dass daraus die Kohle-Einfuhr gedeckt werden kann.

Im April ds.Js. ist das seit Jahren behandelte Projekt des Baues eines Staudammes am Rio Negro zum Abschluss gelangt. Die Durchführung ist deutschen Unternehmen unter Führung von Siemens und A.E.G. übertragen. Der Bau sieht die grosszügige Versorgung ganz Uruguays mit elektrischer Kraft vor. Der Wert des Projektes beträgt etwa 65 Millionen RM. Mit der Verwirklichung dieses Projektes, an dessen Zustandekommen der Staat führend beteiligt ist, soll die Energie-Versorgung eine grosszügige Lösung erfahren, die der Industrie des Landes bedeutende Entwicklungsmöglichkeiten bietet, wobei dann aber auch mit der Möglichkeit gerechnet werden muss, dass durch den dann zweifellos bestehenden Strom-Überschuss auch unwirtschaftliche Investitionen vorgenommen werden. Wenn im übrigen das Rio-Negro-Projekt auch Uruguay in seiner Energie-Versorgung weitgehend selbständig macht, so ist damit doch nur eines der grossen Hemmnisse beseitigt, die einer wirklichen Industrialisierung entgegenstehen.

2) Die schwebenden Projekte, bzw. vorhandenen Probleme

a) Der Sojabohnen-Anbau

Die natürlichen Voraussetzungen und die Marktverhältnisse am Anfang des vergangenen Jahrhunderts führten dazu, dass die Landwirtschaft in Uruguay sich noch wesentlich einseitiger in Form von Viehweide-Wirtschaft entwickelte, als das für Argentinien der Fall war. Dazu ermöglichte die bessere Qualität des gelieferten Fleisches, dass sich diese einseitige Ausrichtung der agraren Produktion bis heute hat erhalten können, während Argentinien schon vor dem Weltkriege gezwungen war, in grossem Umfange den Ackerbau aufzunehmen. Erst die Weltwirtschaftskrise und die engere Bindung Englands, des Hauptabnehmers der Erzeugnisse Uruguays, an seine Kolonien stellte die Landwirtschaft vor das Problem, sich von der einseitigen Viehwirtschaft frei zu machen. Die landwirtschaftliche Versuchsanstalt La Estanzuela bei Colonia, die unter Leitung von Professor Börger steht, arbeitet seit Jahren an der Lösung dieser Frage und prüft neben anderem auch, ob die Sojabohne für den Anbau in Uruguay in Betracht kommt; anlässlich unseres Besuches haben wir die Durchführung eines grösseren Versuches eingeleitet; über das Resultat lässt sich noch nichts Abschliessendes sagen. Ich möchte jedoch auf diese Frage hier nicht näher eingehen, da mir der abschliessende Bericht von Herrn Dr. Ahlgrimm, der sich dieser Frage während seines Aufenthaltes in Südamerika besonders widmete, noch nicht vorliegt.

b) Die Erschliessung der Bodenschätze

Der Präsident Kayel der Usinas Electricas e los Telefonos ist Inhaber einer für ganz Uruguay gültigen Konzession zur Ausbeutung und Verwertung der vorhandenen Bodenschätze. Die uruguayische Regierung unterstützt diese Bestrebungen in besonderer Masse. Auch unterhält die Deutsche Botschaft in Montevideo zu diesen

Unternehmen gute Beziehungen, da von der Erschliessung dieser Bodenschätze eine bedeutende Entwicklung der uruguayischen Wirtschaft erwartet wird.

3) Der deutsch-uruguayische Warenaustausch

Uruguay, das nahezu 50 % seiner Agrar-Produkte an England verkauft, ist hinsichtlich der Abnahme von Fertigwaren-Erzeugnissen in fast gleichem Masse Kunde Englands. Der Abschluss eines Verrechnungsabkommens zwischen Uruguay und Deutschland hatte daher den Zweck, nicht nur den deutschen Export zu sichern, sondern auch Möglichkeiten zu schaffen, die deutsche Position zu verbessern. Freie Devisen sind aus Uruguay nicht zu erhalten.

4) Die I.G.-Verkaufsgesellschaften

a) Anilinas Alemanas Sucursal de Buenos Aires S.A.

Die Niederlassung der Farben- und Chemikalien-Sparte in Montevideo ist eine Filiale der Anilinas Alemanas in Buenos Aires und untersteht demzufolge der Geschäftsleitung in Buenos Aires. Die Namensbezeichnung der Firma trägt der Kontrolle aus Argentinien Rechnung und wird daher von den Uruguayanern als eine nicht volle Würdigung ihres Landes betrachtet. Ich möchte daher die Anregung weitergeben, die mir aus uruguayischen Kreisen gegeben worden ist, den Firmennamen insofern abzuändern, dass der Zusatz «Sucursal de Buenos Aires» in Fortfall kommt.

Die räumliche Unterbringung erscheint einer Prüfung bedürftig; in den vielen in Montevideo neu errichteten Gebäuden wird das Finden geeigneter Räumlichkeiten durchaus möglich sein.

b) Quimica «Bayer» Weskott & Cia.

Die räumliche Unterbringung der Vertretung ist gut und zweckvoll und insbesondere bezgl. der Lagerhaltung der Produkte vorbildlich.

IV. Chile.1) Die chilenische Industrie

Innerhalb des südamerikanischen Kontinents ist Chile das vorläufig hinsichtlich der Feststellung der vorhandenen Bodenschätze das am eingehendsten erschlossene Wirtschaftsgebiet. Es ist nicht Aufgabe dieser Ausführungen, hier erschöpfend über den chilenischen Bergbau und die chilenische Industrie zu berichten. Es sei nur darauf hingewiesen, dass der Salpeter- und Kupfer-Bergbau auch weiterhin immer einen massgeblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung des Landes haben werden. Wenn auch infolge Fehlens amtlicher Unterlagen nicht genau festzustellen ist, welchen Anteil an der nationalen Produktion die Hauptwirtschaftsgebiete haben, so lässt sich doch an Hand privater Angaben sagen, dass vor der Wirtschaftskrise der Anteil des Bergbaues etwa 40-50 %, der von Industrie, Handwerk und Baugewerbe etwa 15-20 % und der der Landwirtschaft etwa 25-30 % betrug.

a) Die chemische Industrie

Von Interesse ist speziell für das Chemikalienggebiet die Industria Quimica Imperial, eine Gründung der I.C.I., deren chilenische Produktion dazu geführt hat, dass einzelne Erzeugnisse der I.G. auf dem Schwerchemikalienggebiet nicht mehr eingeführt werden können. Die I.C.I. betreibt zusammen mit Du Pont und der Atlas Powder Company in Calama, die Cia. Chilena de Explosivos, die zivile Sprengstoffe für den nordchilenischen Salpeter- und Kupferbergbau liefert. Gelegentlich meines Besuchs konnte ich feststellen, dass diese Anlage z.Zt. nur mit etwa 50 % ihrer Kapazität arbeitet; eine Erweiterungsmöglichkeit der Kapazität wurde von vornherein vorgesehen. Es gibt noch eine Reihe anderer Sprengstoff-Hersteller, die sich mit der Herstellung

von Minensprengstoff befassen, doch ist durch die Produktion dieser Industrien der Import noch nicht ganz ausgeschlossen worden; der deutsche Anteil im Rahmen des E.I.L.-Abkommens ist allerdings relativ gering.

Von den bedeutenderen chemischen Fabriken seien folgende genannt:

1) Cia. Imperial de Industrias Quimicas S.A.

Werk: Santiago und Valparaiso
Interessenverbindung: 100 % I.C.I.
Produkte: verschiedene Schwerchemikalien.

2) Cia. Manufacturera de Papeles y Cartones

Werk: Santiago
Interessenverbindung: Nationales Unternehmen
Produkte: Chlorkalk, Hypochlorid, Salzsäure.

3) Drogueria del Pacifico S.A.

Werk: Lay - Lay (zwischen Valparaiso und Santiago)
Interessenverbindung: Nationales Unternehmen. (Besitzer Chilenen deutscher Abstammung)
Produkte: Pharmazeutische Produkte und Chemikalien (u.a. Schwefelsäure).

4) Fontbona Kazazian Hnos. Ltda.

Werk: Antofagasta
Interessenverbindung: Nationales Unternehmen
Produkte: Schwefelnatrium, Natriumsulfat, Hyposulfat, Magnesiumsulfat.

5) Alfredo Forcellado

Werk: Santiago
Interessenverbindung: Nationales Unternehmen
Produkte: Zinkweiss.

6) Cia. Consumidora de Gas

Werk: Santiago
Interessenverbindung: Nationales Unternehmen
Produkte: Ammoniak wasserfrei, Salmiakgeist.

b) Salpeter und Jod

Auf einer mehrtägigen Autoreise durch die nordchilenische Pampa wurden u.a. die neuen Guggenheim-Anlagen Pedro di Valdivia und Maria Elena und die modernste Shank-Anlage Chacabuco besichtigt; hierüber wird Herr Dr. Ahlgrimm in seinem Stickstoff-Bericht berichten. An dieser Stelle sei nur gesagt, dass die Arbeiten und Untersuchungen der Chilenen, die Caliche auch für andere Produktionen zu verwenden, keineswegs aufgegeben sind und dass jede Bereitschaft ausländischer Gruppen, mit ihnen auf diesem Gebiet zusammenzuarbeiten, sehr begrüßt wird. Während unseres Aufenthaltes in Chile wurde wiederholt, und zwar von massgebenden Stellen, an uns die Aufforderung gerichtet, die I.G. möge Chemiker entsenden, die in Zusammenarbeit mit den chilenischen Stellen diese Probleme bearbeiten sollten; in diesem Zusammenhang ist Dr. Schult von der A.W.P. - mit einem Zwischenaufenthalt in Buenos Aires - bereits ausgesandt.

Von den übrigen Mineral-Produkten spielt exportwirtschaftlich Jod eine bedeutende Rolle, da Chile 90 % der Weltproduktion liefert. Auch hier reichen die augenblicklichen Verwendungsmöglichkeiten nicht aus.

c) Der Kupferbergbau

Mit etwa 20 Millionen t Feinkupfer besitzt Chile als einzelnes Land die reichsten Kupferreserven der Welt. (Reserven der U.S.A., Canadas und Mexicos zusammen 20 Millionen t Feinkupfer; Afrika besitzt schätzungsweise insgesamt 25 Millionen t.). Nachdem kleine Unternehmer die metallreichsten Erzgänge abgebaut hatten, konnten die Kupfervorkommen nur noch von kapitalkräftigen Grossunternehmen ausgebeutet werden. Der Hauptaufschwung der Kupfererzeugung fiel in die Zeit, als der chilenische Salpeter von künstlichen

Stickstoff verdrängt wurde. Die nationalwirtschaftliche Bedeutung der Kupfer-Produktion ist aber längst nicht so gross, als das für den Salpeter zutrifft, da das chilenische Kapital nahezu überhaupt nicht an den Kupferminen beteiligt ist, sodass dem Lande fast nur die Arbeitslöhne und die Abgaben der ausländischen Produktionsgesellschaften zugute kommen. Chile hat zwar verschiedentlich versucht, Einfluss auf die Geschäftsführung der Kupfergesellschaften zu nehmen. Dies ist jedoch angesichts der starken Position der Amerikaner nicht möglich gewesen. Trotzdem bleibt die Frage der Erschliessung weiterer Kupfervorkommen durch vorwiegend nationale Gruppen - wobei eine ausländische Minorität durchaus begrüßt wird - nach wie vor von vitalem Interesse für den chilenischen Staat. Nachstehend einige der bedeutendsten Kupferunternehmen:

1) Chile Copper Company

Werk:	Chuquibambilla (in der Pampa)
Interessenverbindung:	U.S.A.-Kapital, (früher Guggenheim, jetzt Anaconda), Sitz der Gesellschaft New York
Produktion:	1935: 119.700 t Reinkupfer = 45 % der Landesproduktion.

2) Praden Copper Company

Werk:	In der Provinz O'Higgins
Interessenverbindung:	Grossaktionär Kennecott Copper Corporation, New York (Guggenheim-Gruppe)
Produktion:	1935: 101.600 t Reinkupfer = 38 % der Landesproduktion.

3) Andes Copper Mining Company

Werk:	Provinz Atacama
Interessenverbindung:	Anaconda Copper Mining Company fast 100 %
Produktion:	1935: 26.000 t Reinkupfer = 10 % der Landesproduktion.

132

4) Société des Mines de Cuivre de Naltaria

Werk: Naltaria, Provinz Santiago
 Interessenverbindung: Grossaktionär: Société Minière
 et Métaux, Paris
 Produktion: 1935: 4.800 t Kupfer =
 2 % der Landesproduktion.

d) Der Kohlebergbau

Mittel-Chile hat bedeutende Kohlevorkommen bei Concepción - Lota -, die zunächst noch ca. 20 Jahre für die Versorgung des Landes ausreichen dürften. Die Qualität der Kohle ist allerdings nicht hoch, sodass sie von der Schifffahrt nicht gern genommen wird. Um die inländische Produktion zu schützen, sind Bestimmungen erlassen, die auch die nordchilenische Industrie zum Verbrauch einheimischer Kohle zwingt.

e) Die Gold-Produktion

Die Gold-Produktion Chiles ist in den letzten 4 Jahren stark gestiegen, und zwar besonders dadurch, dass Erwerbslose in den Goldwäschereien eingesetzt wurden. Das Gold wurde von der Zentralbank aufgekauft und teils ausgeführt, teils zur Stärkung der Währungsreserven verwandt.

f) Die Textil-Industrie

Die Entwicklung der chilenischen Textil-Industrie ist in den letzten Jahren sehr schnell vor sich gegangen und versorgt heute den Landeskonsument ausschliesslich. An der chilenischen Textil-Industrie sind sowohl ausländisches als auch einheimisches Kapital beteiligt.

g) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Chiles weltwirtschaftliche Bedeutung ist in den letzten Jahrzehnten erheblich zurückgegangen; die überragende Stellung, die es durch das Monopol der Welt-

stickstoff-Erzeugung seit 1870 besass, wird Chile wohl kaum wieder erreichen können. Auch die Kupfer-Erzeugung wird auf lange Zeit einen Ausgleich für diese Verluste nicht bringen können. Bei Chile handelt es sich heute nicht wie bei den Nachbarstaaten in erster Linie um die Ueberwindung der Nachwirkungen einer konjunkturellen Depression, sondern um eine weitgehende Umstellung seiner gesamten Wirtschaft. Wenn auch noch Faktoren dieser Aufgabe erschwerend im Wege stehen - die schon weitgehend bekannten und erschlossenen Rohstoffquellen, die starke Ueberfremdung der Rohstoffvorkommen, die für den Welthandel relativ ungünstige Lage, die langgestreckte Form des Landes - so ist der starke nationale Wille, diese Aufgabe in verständnisvoller Weise zu lösen, doch ein wesentliches Äquivalent.

2) Die schwebenden Projekte, bzw. vorhandenen Problemea) Die Aufrüstung.

Chile hat infolge seiner wirtschaftlichen Schwierigkeiten in den Nachkriegsjahren für den Zustand seiner Landesverteidigung kaum etwas tun können; das chilenische Heer und auch die chilenische Marine bedürfen einer Reorganisation. Die Regierung beabsichtigt daher, einen grosszügigen Wiederaufbau durchzuführen, in den auch die Errichtung einer staatlichen Pulver- und Munitionsfabrik eingeschlossen ist; bei der Vergebung aller mit dem Wiederaufbauprogramm zusammenhängenden Industrieprojekte wird seitens der chilenischen Regierung immer wieder versucht, den Bezug von Chilesalpeter als Gegenleistung miteinzubeziehen. Auch hierauf wird im Stickstoff-Bericht noch Bezug genommen werden.

b) Die Kohlehydrierung

Wie schon erwähnt, verfügt Chile über ausreichende Kohlevorkommen, um den Eigenbedarf sicherzustellen. Oelvorkommen sind bis jetzt in Chile in nennenswertem Umfang nicht erschlossen worden. Der chilenische Staat fördert daher Bestrebungen, die darauf hinzielen, die chilenische Kohle

zur Verschmelzung und Hydrierung zu verwenden. Zum Zwecke der Kohleversehung ist bereits im Jahre 1936 die Sociedad Minera Exploradora de Carbón y Alquitrán gegründet worden. Die chilenische Regierung hat weiter veranlasst, dass, nachdem früher, in Deutschland angestellte Versuche ein negatives Ergebnis gehabt haben, neue Versuche in den Vereinigten Staaten von Nordamerika auf diesem Gebiet durchgeführt werden.

c) Die Erschliessung der Bodenschätze

Wie bereits verschiedentlich erwähnt, fördert der chilenische Staat zurzeit in starker Masse alle Bestrebungen, die darauf hinauslaufen, die Bodenschätze Chiles weiter auszubauen. Entsprechend den gemachten Erfahrungen befürwortet die chilenische Regierung besonders die Tätigkeit deutscher Firmen. Wenn auch die Methoden, die unter den obwaltenden beiderseitigen Verhältnissen hierbei angewandt werden müssen, viele Unbequemlichkeiten mit sich bringen, so ist für uns doch entscheidend, dass durch eine derartige Aktivität sowohl der deutsche Export gefördert als auch die deutsche Rohstoffversorgung unterstützt werden kann.

3) Das deutsch-chilenische Verrechnungsabkommen

Das deutsch-chilenische Verrechnungsabkommen, das im vorigen Jahre abgeschlossen wurde, hat zu einem erheblichen Anwachsen des deutschen Exports nach Chile geführt. Deutschland hält zurzeit die erste Stelle unter den Importländern Chiles; es besteht Aussicht, dass, wenn - wie es sowohl den Wünschen der chilenischen als auch der deutschen Kreise entspricht - das Abkommen auf einen längeren Zeitraum ausgedehnt wird, dieses Handelsvolumen nicht nur erhalten, sondern noch gesteigert werden kann; auch hier spielt der Bezug chilenischer Erze eine wesentliche Rolle. Durch Verstärkung des deut-

sehen Schifffahrtverkehrs nach Chile ist eine weitere Erleichterung eingetreten.

4) Die I.G.-Verkaufsgesellschaften

a) Die Anilinas Alemanas Cia. Ltda.

Die Anilinas Alemanas ist sowohl für das Farben- als auch das Chemikaliengeschäft tätig. In Chile ist die Frage der Doppelbesteuerung in ein akutes Stadium getreten; auch hier gilt das gleiche wie das bei Brasilien und Argentinien Gesagte. Es ist aber Vorsorge getroffen, dass, unabhängig von unseren eigenen Massnahmen, die Frage der Doppelbesteuerung bei den deutsch-chilenischen Verhandlungen immer wieder zur Sprache gebracht wird, in der Absicht, hierüber eine Verständigung herbeizuführen.

b) Die Quimica "Bayer" Weskott & Cia.

Die Quimica "Bayer" vertritt neben dem Pharma-Verkauf noch das Agfa-Geschäft. Die Geschäftsräume sind gut und die "Bayer"-Vertretung steht überall in vorzüglichem Ansehen.

134

V. Bolivien

1) Die wirtschaftliche Lage Boliviens

Bolivien ist eines der noch am wenigsten entwickelten Länder Südamerikas. Obwohl es in der Mannigfaltigkeit seiner Mineralvorkommen nur noch von Mexico übertroffen wird und das Klima und die Fruchtbarkeit seiner Ebenen den Anbau fast aller landwirtschaftlichen Produkte gestatten, ist die Ausfuhr Boliviens, abgesehen von Zinn, ungewöhnlich klein.

Die Folgen des Chaco-Krieges sind überall spürbar. Die bedeutenden Menschenverluste während des Krieges und die daraus resultierende Erschwerung des Wirtschaftslebens, besonders der Mangel an Arbeitskräften, sind die Hauptfaktoren, die vorerst die Wirtschaftsentwicklung noch hemmen werden, ohne aber auf lange Sicht von entscheidender Bedeutung zu sein.

a) Der Bergbau

In Bolivien wird Zinn, Zink, Kupfer, Silber, Gold, Blei, Wismut und Antimon abgebaut. Von überragender Bedeutung ist heute jedoch nur das Zinn, das seit Ende des Weltkrieges 70-80 % des Gesamtexportes ausmacht. In der Weltproduktion steht Bolivien hinter British Malaya an zweiter Stelle. Infolge des Chaco-Krieges war Bolivien jedoch bisher nicht in der Lage, seine Quote innerhalb des internationalen Zinn-Pools zu erfüllen.

Unter den übrigen Metallen ist bis jetzt nur das Silber von Bedeutung, das zu Anfang des Jahrhunderts 30-40 % der Gesamtausfuhr lieferte, jetzt aber auf 5-6 % zurückgegangen ist.

Neuerdings sind beachtenswerte Fortschritte in der Förderung von Zink gemacht worden und man hofft, dass bei vermehrter und verbesserter Ausbeutung Bolivien

sich zu einem bedeutenden Zinkproduzenten auf der Weltmarkt entwickeln wird.

Kupfererzlagerstätten mit verhältnismässig hohem Erzgehalt sind weit verbreitet. Ihre Ausbeutung ist aber heute infolge der ungünstigen Verkehrsverhältnisse erst zu einem kleinen Teile möglich.

Blei wird fast überall im Hochplateau gefunden. Der Abbau lohnt sich jetzt jedoch wegen der hohen Transportkosten kaum.

Für Wismut ist Bolivien der Hauptlieferant auf dem Weltmarkt. Die Lagerstätten sind ausserordentlich gross, sodass die Produktion für die nächste Zeit unbegrenzt steigerungsfähig sein dürfte.

Die bedeutendsten Minenbetriebe sind folgende:

1) Patino Mines and Enterprises Cons., Inc.

Werk: Llallagua, Unica Bez. Bustillo.
Sitz der Firma: Wilmington USA.
Interessenverbindung: Amerikanisches und britisches Kapital.
Produktion: Zinn, 53 % der Landesproduktion.

2) Cia. Aramayo de Minas en Bolivia

Werk: Verwaltung La Paz, Minenbetriebe im ganzen Lande verteilt
Interessenverbindung: Grossaktionär: Guggenheim-Gruppe
Produktion: Wismut, 100 % d. Landes-Erzg.
Zinn, 5 % " " "

3) Cia. Huanchaca de Bolivia

Werk: Colquechaca
Interessenverbindung: Grossaktionär: Hochschild-Konzern
Produktion: Silber, 75 % d. Landes-Erzeugung,
Zinn, Blei.

b) Die Oel-Industrie

Die Grösse der bolivianischen Erdölvorkommen ist noch nicht vollständig zu übersehen. Das ganze, öst-

lich der Anden gelegene Gebiet gilt jedoch als erdölhaltig.

Es wird häufig angenommen, dass der Anlass zum Chaco-Krieg die Auseinandersetzung der Öl-Interessen der Standard Oil Gesellschaft in Bolivien gegen die Interessen der Shell-Gruppe in Paraguay war. Es scheint ziemlich eindeutig zu sein, dass auf Seiten Argentinien/Paraguay's die Shell stark interessiert war, und zwar sollen angeblich mit den paraguayischen Truppen Shell-Ingenieure, die nach Öl gebohrt haben, vorgezogen sein. Die Standard Oil soll angeblich gleichfalls Verhandlungen mit der argentinischen Regierung geführt haben mit dem Endziel, dass die der Standard Oil gehörenden und in Bolivien gelegenen Öl-Konzessionen argentinisches Hoheitsgebiet werden sollten. Nur so ist es zu erklären, dass die Standard der bolivianischen Regierung gegenüber eine Neutralitäts-Erklärung abgegeben hat. Die von der bolivianischen Regierung daraufhin gegen die Standard Oil eingeleiteten Repressalien führten zu einem Prozess, der durch die bolivianische Revolution zwar niedergeschlagen wurde, aber für die Standard Oil insofern einen unheilvollen Ausgang nahm, als die Standard sämtliche Konzessionen und sämtliches Eigentum durch staatliche Beschlagnahme verlor. Auch diplomatische Interventionen und eine Vermittlungsaktion des Head Office in Buenos Aires haben an diesem Zustand nichts ändern können. Die Standard-Organisation ist in eine staatliche bolivianische Gesellschaft umgewandelt worden.

c) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Die gegenwärtige Produktion gibt keineswegs ein Bild von den Möglichkeiten, die sich bei besseren Verkehrsverhältnissen und billigerer Versorgung des Landes mit Energie ergeben könnten.

Die weitere Entwicklung der Wirtschaftslage in Bolivien wird zum grössten Teil von der Konsolidierung der Verhältnisse abhängen und weiterhin einschneidend davon beeinflusst werden, welche Nation sich bereit erklärt, Bolivien ohne Ausbeutungsabsichten zu helfen. Sowohl die Amerikaner als auch die Engländer haben die Ausbeutungspolitik in der Gründung der bergbaulichen Gesellschaften in Bolivien jahrzehntelang betrieben und ich kann mir vorstellen, dass jedes Land, welches heute ernstlich bereit ist, Bolivien bei der Entwicklung seiner Wirtschaft auf einer gemischten national-ausländischen Basis zu helfen, sich erfolgreich in die Entwicklung einschalten kann. Ausser den Möglichkeiten, sich an einer weiteren Erschliessung der nationalen Minen-Industrie zu beteiligen, müsste systematisch untersucht werden, ob es trotz der durch die Höhenlage bedingten Schwierigkeiten nicht doch möglich ist, ausgehend von dieser Minen-Industrie gewisse Veredlungsindustrien auf der gleichen Basis zu entwickeln.

Die Produktions-Reserven in den Erzvorkommen bieten auf lange Sicht erhebliche Entwicklungsmöglichkeiten. Neben den schwierigen Verkehrsverhältnissen wird aber die Frage der Arbeiterbeschaffung bis auf weiteres eine nicht leicht zu lösende Frage sein, da die bedeutendsten Erzvorkommen sich in Höhen zwischen 4 - 6000 m befinden. Die starken Verluste an Menschen im Chaco-Kriege haben die Arbeiterfrage noch bedeutend schwieriger gestaltet und sich, wie ich bereits ausführte, auf den Zinn-Export ausgewirkt.

2) Der deutsch-bolivianische Warenaustausch

Was über die Wirtschaftslage in vorstehenden Kapitel gesagt worden ist, gilt auch für den deutsch-bolivianischen Warenaustausch. Die Bevölkerung ist durch die Folgen des Krieges verarmt, daher wenig konsumkräftig und Deutschland kann infolgedessen noch wenig seiner Fertigwaren-Erzeugnisse in Bolivien absetzen. Von einer Stärkung bzw.

136

Vermehrung der Kaufkraft des Landes wird der deutsch-bolivianische Warenaustausch naturgemäss ebenfalls Nutzen ziehen.

3) Das I.G.-Verkaufsgeschäft.

Das I.G.-Verkaufsgeschäft leidet unter diesen Zuständen, im besonderen dadurch, dass zu den allgemein wirtschaftlichen noch devisentechnische Schwierigkeiten hinzukommen; die Devisenzuteilung erfolgt nur stockend und langsam.

Zu der Frage der I.G.-Vertretungen in Bolivien möchte ich folgende grundsätzliche Anregung geben:

Die Vertretungen für sämtliche I.G.-Produkte liegen in den Händen selbständiger Firmen. Es erscheint mir aufgrund der an Ort und Stelle gewonnenen Eindrücke erwägenswert, eine eigene I.G.-Vertretung aufzuziehen, die die Aufgabe hat, den Import der Produkte zentral durchzuführen und den Vertrieb wie bisher durch die einzelnen Vertreterhäuser durchführen zu lassen. Die I.G.-Vertretung würde dadurch in den Stand gesetzt, alle mit der Einfuhr - Devisengenehmigungen etc. - zusammenhängenden Fragen zentral zu erledigen und vor allem die für die Entwicklung des I.G.-Geschäftes erforderlichen Massnahmen - unabhängig von den Interessen der Vertreterhäuser - richtig zu sehen und entsprechend den Weisungen von zuhause durchzuführen. Eine Erhöhung der Kosten würde damit insofern nicht verbunden sein, als eine Personalunion hinsichtlich der m.E. zweckmässigerweise sowieso von den Verkaufsgemeinschaften zu entsendenden Spezialisten (Kolorist, Apotheker etc.) sowohl in der I.G.-Vertretung als auch gleichzeitig in den Verkaufshäusern möglich erscheint. In anderen Ländern ist ja bekanntlich eine derartige Art der Verkaufsorganisation bereits mit Erfolg durchgeführt worden.

VI. Peru

1) Die wirtschaftliche Lage

Auch Peru ist wie Bolivien reich an Erdöl und Mineralien, die heute nicht nur mehr als die Hälfte des Exports bilden, sondern infolge der auf den Abbau bzw. Export gelegten Abgaben auch eine sehr wesentliche Einnahmequelle des Staates sind. Hinzu kommt eine bedeutende, auf Export orientierte Agrar-Produktion, besonders Zucker und Baumwolle, die 35 % des Exports ausmacht. Auf diese Weise ist der peruanische Export von einer gesunden Vielseitigkeit, die eine der wesentlichen Grundlagen der bemerkenswerten Stabilität des peruanischen Aussenhandels ist. Ungewöhnlich schnell hat Peru die letzte Krise überwunden, und schon 1933 stieg Ein- und Ausfuhr kräftig an. Mit seiner freien Devisenbewirtschaftung ist es eines der wenigen südamerikanischen Länder, das seit 1933 einen besonders günstigen Wirtschaftsaufstieg zu verzeichnen hat.

a) Zucker und Baumwolle

In der peruanischen Landwirtschaft ist zwischen der Export-Produktion und der Erzeugung für den heimischen Bedarf zu unterscheiden. Die grossen Exportkulturen sind Zuckerrohr und Baumwolle, die den wirklich nationalwirtschaftlichen Teil der Export-Produktion darstellen, während Bergbau und Erdölgewinnung fast vollständig in Händen von Ausländern sind. Die Zuckerplantagen befinden sich hauptsächlich in Händen der bekannten Firmen Gildemeister und A. W. Grace, die heute peruanische Unternehmen sind. Diese Unternehmen sind dadurch noch besonders begünstigt, als das Klima Aussaat, Kultur und Ernte ohne Unterbrechung das ganze Jahr hindurch gestattet. 1934/35 betrug der Anteil Perus an der Welt-Zuckerausfuhr 3 % und an der Baumwollausfuhr 2 %. Der Baumwoll-Anbau ist zur Grundlage einer recht bedeutenden Textil-Industrie geworden.

b) Industrie und Bergbau

Vor allem im Gebiet um Lima und Callao hat sich mit Anfängen im Jahre 1848 eine Textil-Industrie entwickelt, die sich besonders seit dem Weltkrieg stark vergrößert hat. Sie verarbeitet ausschliesslich Wolle und die vorzügliche Baumwolle einheimischer Produktion. Die Güte der Erzeugnisse hat man in den letzten Jahren wesentlich zu heben gewusst.

Auch die bergbauliche Entwicklung des Landes macht schnelle Fortschritte. Die überragenden mineralischen Ausfuhrprodukte sind nach dem Kriege Erdöl und Kupfer geworden. Da sich der Bergbau fast vollständig in Händen von Ausländern befindet, wandert jedoch der grösste Teil der Erlöse dieses Exportes im Gegensatz zum Agrarexport ins Ausland, und im wesentlichen bleibt nur der zur Deckung der Kosten der Produktions-Organisation - insbesondere Löhne - notwendige Teil im Lande.

In der Silber-Produktion der Welt steht Peru an dritter Stelle.

Die Blei-Produktion ist in den letzten Jahren sehr gesteigert worden.

Die Vanadium-Produktion Peru's liefert 65-70 % des Weltbedarfes. Daneben werden Gold, Zink und Wismut gewonnen.

c) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Durch hohe Schutzzölle auf Fertigwaren fördert Peru seit Jahren die Entwicklung der nationalen Industrie. Besonders in der Textil-, Nahrungs- und Genussmittel-Industrie sind bedeutende Erfolge festzustellen. Die weitere Zunahme der Industrie-Produktion ist aber stark gehemmt durch den niedrigen Lebensstandard der Indianer und Mischbevölkerung. Solange in dieser Hinsicht kein grundlegender Wandel eintritt, ist die weitere wirtschaftliche Entwicklung Peru's vom Export

abhängig, und, da Bergbau und Erdöl fast ausschliesslich ausländischen Unternehmern gehören, in erster Linie von den Verhältnissen auf dem Weltmarkt für Baumwolle, Zucker und Wolle.

2) Die schwebenden Projekte

a) Die Guanoaufbereitung

Vor der Auswertung der Salpeterlager war der auf den der Küste Perus vorgelagerten Inseln anfallende Guano bereits ein wichtiges Handelsdüngemittel. Bis 1867 zogen Staat und Wirtschaft aus der Monopolstellung des Guanos bedeutende Gewinne, die dem Lande einen grossen Aufschwung brachten. Der Raubbau dieser Zeit zwang jedoch allmählich zu einer Kontrolle von Produktion und Absatz und führte zur Gründung der halbamtlichen Gesellschaft: Cia. Administradora de Guano, der Bewirtschaftung und Abbau der Lager übertragen wurde.

Als in der Weltwirtschaftskrise die innerperuanische Nachfrage und die Exportmöglichkeiten nicht ausreichten, um die anfallende Guano-Produktion unterzubringen, sind bedeutende Lager geblieben, die bis heute ihren Stickstoff verloren haben und nur als reiner Phosphorsäuredünger gelten können. Herr Dr. Ahlgrim hat sich dem Studium dieses Problems zugewandt, und es sind inzwischen bereits Untersuchungen eingeleitet worden, die zu dem Ergebnis führten, dass es möglich ist, den etwa 17-18 % Phosphorsäure enthaltenden Guano durch Vermischung mit schwefels. Ammoniak soweit mit Stickstoff anzureichern, dass er als Düngemittel der Landwirtschaft zugeführt werden kann. Baumwoll-Kulturen und Zuckerrohr-Plantagen wie auch andere landwirtschaftliche Produkte kommen in Peru für künstliche Düngung in Frage. Da das Stickstoffgeschäft in den letzten Jahren durch das Aufblühen der Baumwoll- und Zuckerrohr-Plantagen zugenommen hat, ist von mir in Vorschlag gebracht worden, vom Syndikat einen besonderen Stickstoff-Mann nach Peru zu entsenden. Inzwischen ist Herr Dr. Macken vom Stickstoff-Syndikat bereits in Peru eingetroffen.

841

b) Die Stickstoff-Fabrik

Der Industrialisierung Peru's wird insofern einiger Vorschub geleistet, als Peru über reichliche und billige Kraftquellen durch Ausnutzung seiner Wasserkräfte verfügt. Sowohl der erhöhte Düngemittel-Bedarf als auch die billigen Wasserkräfte und die vorhandenen Pyrit-Vorkommen brachten den Gedanken des Baues einer eigenen Stickstoff-Fabrik auf. Herr Dr. Ahlgrimm hat sich auch diesen Projekt zugewandt mit dem Zweck, die massgeblichen Interessenten zur Aufgabe ihrer Pläne zu bewegen, da die Basis für eine eigene synthetische Erzeugung im Lande nicht vorhanden ist.

c) Die allgemeine Industrialisierung

Im Zusammenhang mit der allgemeinen Industrialisierung sei noch darauf hingewiesen, dass in Kürze auch mit dem Aufkommen einer chemischen Industrie zu rechnen sein wird, die sich in erster Linie mit der Herstellung von Salpeter- und Schwefelsäure, Chlor und anderen Schwermetallen befassen wird, entsprechend dem einheimischen Bedarf. Auch das Projekt des Baues einer Pulverfabrik ist wieder aufgetaucht und wird bei anhaltend günstiger Weiterentwicklung der wirtschaftlichen Lage stärker zu beachten sein. Erwähnenswert ist noch, dass die peruanische Regierung mit Italien einen Vertrag über den Bau einer Flugzeugfabrik abgeschlossen hat, deren Inbetriebnahme Anfang 1937 erfolgen sollte.

3) Der deutsch-peruanische Warenaustausch

Der deutsch-peruanische Warenaustausch hat in den letzten Jahren nicht unwesentlich an Ausdehnung zugenommen. Die Anwendung der Verrechnungsmark hat Deutschland die Möglichkeit eines erfolgreichen Wettbewerbs mit den übrigen Ländern gegeben. Schwankungen in dem Kurs der Verrechnungsmark sollten in Zukunft mehr durch die Bewilligung eines variablen ZAV ausgeglichen

werden. Ich habe an Hand praktischer Beispiele feststellen können, dass die Kursschwankungen der Verrechnungsmark sehr schnell zur Konkurrenzunfähigkeit deutscher Produkte führen können; wenn in einem solchen Falle Schwankungen durch Gewährung eines zusätzlichen ZAV ausgeglichen werden, so kann das Preisniveau auf peruanische Währung berechnet weitgehend stabil gehalten werden. Die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auf dem peruanischen Markt ist trotzdem gegen die kapitalmässigen und seit Jahrzehnten bestehenden wirtschaftlichen Bindungen des Landes an die Vereinigten Staaten von Nordamerika und an England nur unter sorgfältiger Beachtung aller Faktoren zu erhalten.

Von Bedeutung für den deutsch-peruanischen Warenaustausch ist in Peru in stärkerem Masse das Verkehrsproblem. Die westperuanischen Gebiete sind von der Ostseite her verkehrstechnisch vorerst nur in geringem Ausmasse erreichbar - Flugverkehr auch für Gütertransport - und bedürfen als Zugang im wesentlichen der Benutzung der Verkehrswege über den Amazonas, d.h. über brasilianisches Gebiet. Der mit Rifer betriebene Strassenbau in Peru wird jedoch in einigen Jahren dieses Ost-West-Verkehrsproblem der Lösung um einiges weiter zuführen. Aber heute kommt, wie bereits erwähnt, schon dem Luftverkehr, und zwar dem Luftfrachtverkehr, eine erhebliche Bedeutung für den Transport von hochwertigen Gütern, wie Edelmetallen und Maschinenteilen, zu, sodass der Frage des Flugverkehrs im Rahmen des gesamten Verkehrs-Problems eine erhebliche Bedeutung zukommt.

4) Das I.G.-Verkaufsgeschäft

a) Die Cia. General de Anilinas S.A.

Die Farben-Vertretung bearbeitet gleichzeitig das Chemikalien- und das Stickstoff-Geschäft. Was das Farbensgeschäft angeht, so möchte ich hier den gleichen Vorschlag wiederholen, den ich für Bolivien machte, nämlich durch eine besondere Beratungsorganisation in breiterem Masse die Indianer-Kundschaft zu erfassen. Besonders in Nord-Peru befinden

139

sich eine Reihe bedeutender - auch deutscher - Importfirmen, deren Absatz in überwiegendem Masse auf die Indianer-Kundschaft entfällt, und die bei entsprechend intensivierter Bearbeitung - Personalfrage - eine Erweiterung des Farbungsgeschäftes mit sich bringen könnte.

Da der Leiter der Vertretung die peruanische Staatsangehörigkeit besitzt, dürften Schwierigkeiten infolge der vorhandenen starken Nationalisierungstendenzen nicht zu erwarten sein.

Was die Sondergebiete bzw. neuen Gebiete anbetrifft, die in Peru erst seit relativ kürzerer Zeit bearbeitet werden, wie z.B. Kunststoffe und Leichtmetalle (Lieferungen an die neue Flugzeugfabrik), so möchte ich hier meine Anregung wiederholen, für solche Sondergebiete einheimische Fachfirmen, die den betreffenden Kundenkreis bereits seit langem und laufend erfassen, mit heranzuziehen.

b) Die Química "Bayer" S.A.

Die Química "Bayer" ist in Lima mit der Anilinas Alemanas zusammen im gleichen Gebäude untergebracht und verfügt über gute und ausreichende Geschäftsräume.

Den Nationalisierungsbestrebungen der Peruaner ist dadurch Rechnung getragen, dass der Leiter der Química "Bayer" die peruanische Staatsangehörigkeit besitzt.

VII. Ecuador

1) Die wirtschaftliche Lage Ecuadors

Ecuador ist einer der kleinsten und am wenigsten entwickelten Staaten Südamerikas. Seine weltwirtschaftliche Bedeutung ist im Vergleich zum vergangenen Jahrhundert, als Ecuador etwa 1/4 des Weltbedarfs an Kakao lieferte, stark zurückgegangen. Den Stillstand in der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes vermag aber der hauptsächlich durch Schädlinge und Krankheit verursachte Rückgang des Kakao-Anbaus allein nicht zu erklären, sondern er ist ebenso sehr in der geringen wirtschaftlichen Initiative eines grossen Teiles der Bevölkerung zu suchen.

a) Die Agrar-Produktion

Ebenso wie in Peru teilt sich die Agrar-Produktion in zwei völlig verschiedene Produktionsgebiete und Produktionsrichtungen. Im Küstengebiet liegt der export-orientierte Plantagenbau, während auf der Hochebene vornehmlich der Inlandsbedarf an Agrarprodukten erzeugt wird.

Die Kakao-Plantagen Ecuadors sind ein typisches Beispiel für die wirtschaftlich schwache Stellung einer Monokultur. Mit der Kakao-Pest, die weite Gebiete der Kakao-Plantagen zerstörte, ist das wirtschaftlich wichtigste Gebiet, die Costa, schwer erschüttert worden. Von 25 % der Weltproduktion sank der Anteil bis 1920 auf etwa 2 % der Weltkakao-Ausfuhr. Der anfangs vergebliche Kampf gegen die Kakao-Pest hat in der letzten Zeit offenbar doch noch zum Erfolg geführt. Die Kakao-Produktion ist wieder gestiegen und hat seit 1934/35 sich auf etwa 3 % der Weltausfuhr erhöht.

Zum Ausgleich der Verluste im Kakao-Bau ging man seit 1928 zum Anbau anderer tropischer Erzeugnisse über, wobei Kaffee und Reis an erster Stelle stehen, und 1935 an Ausfuhrwert fast den Kakao erreichten. Zuckerrohr, Baum-

wolle, Tabak und Bananen werden in steigendem Masse angebaut.

Die Landwirtschaft der Hochebene ist noch nicht exportwirtschaftlich orientiert und liefert Erzeugnisse für den Inlandbedarf. Obwohl die natürlichen Voraussetzungen günstig sind, ist mit einer Ausnutzung der wirtschaftlichen Möglichkeiten vorerst nur in geringem Umfange zu rechnen, weil der Indianer- und Mischlingsbevölkerung an wirtschaftlicher Initiative fehlt.

b) Bergbau und Industrie

Der wichtigste Zweig der Industrie Ecuadors ist die Erdölgewinnung, die in der Hand zweier Gesellschaften unter Führung englischen Kapitals liegt. Das Erdölgebiet liegt am Golf von Guayaquil ausserordentlich günstig und liefert ein hochwertiges Produkt. In der Gesamtausfuhr nimmt das Erdöl die dritte Stelle ein.

Der Gold- und Silberbergbau sind in den letzten Jahren stark ausgelehnt worden, und die gesamte Minerausfuhr stellte 1935 einen Exportanteil von 32 %.

Von der kleinen nationalen Industrie hat nur die Baumwoll-Industrie stärkere Bedeutung erlangt. Sie verarbeitet ausschliesslich Baumwolle nationaler Produktion und liefert einer hauptsächlich um die mittlere Ware, die vor der Krise vorwiegend nach Columbia exportiert wurde. Mit der Aussperrung des columbianischen Marktes musste die Produktion stark eingeschränkt werden.

c) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Eine wirtschaftliche Initiative kann in Ecuador nur einseitig von den Exportländern erwartet werden. Der Rückgang des Kakaoertrags und die damit verbundene Unstillstand-Krise haben die Landwirtschaft des Küstengebietes aber so schwer geschädigt, dass die

ihrer Erholung noch Jahre brauchen wird. Da die Landwirtschaft der Hochebene vorerst nicht zu irgendwelcher Bedeutung gelangen wird, und Bergbau und Erdöl fast vollständig Ausländern gehören, wird die wirtschaftliche Entwicklung Ecuadors von der Erholung der Landwirtschaft des Küstengebietes abhängen.

2) Der Warenaustausch Deutschland - Ecuador

Die wirtschaftliche Lage hat in Ecuador zu einer Neuregelung der Zollbestimmungen geführt. Neben dem allgemeinen Zollltarif besteht der Präferenz-Zollltarif, der solchen Ländern eingeräumt wird, mit denen Ecuador im Handelsverkehr aktiv ist. Dieser Präferenz-Zollltarif ist bisher Deutschland (30 % Ermässigung), Frankreich, der Schweiz und den Vereinigten Staaten eingeräumt. Länder, deren Handelsbilanz mit Ecuador zu mehr als 30 % passiv für Ecuador ist, zahlen Zuschläge zu den Zöllen des alten Tarifes von 50 %; dieser Zuschlag ist bisher neben anderen für Japan und UdSSR festgesetzt.

Eine Devisenkontrolle besteht wieder seit 31.7.1937.

3) Das I.G.-Geschäft

Das laufende I.G.-Geschäft wird in Ecuador von den verschiedenen Vertretungen sachgemäss bearbeitet. Eine Erweiterung des Geschäftes hängt m.E. fast ausschliesslich von der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes ab.

VIII. Columbien

1) Die wirtschaftliche Lage

Noch vor wenigen Jahren gehörte Columbien zu den verkehrsmässig am wenigsten erschlossenen Staaten Südamerikas, sodass sich die innere wirtschaftliche Entwicklung fast ohne Beeinflussung durch den Weltmarkt vollzog. Auf diese Weise konnte sich in Columbien eine bäuerliche Siedlung entwickeln, die in diesem Ausmasse in Südamerika nicht wieder anzutreffen ist. Die agrare Struktur Columbiens erlaubt infolge des Vorherrschens der Familienwirtschaft eine verhältnismässig grosse innere Krisenfestigkeit.

a) Kaffee

Die wirtschaftliche Entwicklung Columbiens wurde bisher beherrscht - ähnlich wie in Brasilien - von der überragenden Bedeutung des Kaffees. Noch vor wenigen Jahren betrug von der Gesamtausfuhr der Kaffee-Anteil etwa 70 %. Heute ist durch die Umlagerung der landwirtschaftlichen Produktion dieser Anteil an der Ausfuhr auf etwa 40 % herabgesunken und damit eine strukturelle Umwandlung der Wirtschaft Columbiens vor sich gegangen, die das Wirtschaftsleben des Landes weniger von diesem Produkt abhängig macht.

Die Kaffeeproduktion Columbiens ist jedoch auch heute noch der Hauptfaktor und Wirtschaftsträger des Landes, den die Regierung die grösste Beachtung schenkt. Die Weltmarkt-Regulierung, deren Initiative von der columbianischen Regierung ausging und die ihren Ausdruck in den in den letzten Jahren einberufenen Kaffee-Konferenzen in Bogotá fanden, haben zu einer gewissen Stabilität auf dem Weltmarkt dieses Produktes geführt. Trotzdem betrachtet die columbianische Regierung es als ihre Aufgabe, den Anbau des Kaffees einzuschrän-

ken und durch andere Kulturen zu ersetzen, um einerseits den Import lebensnotwendiger Agrar-Produkte nach Möglichkeit zu reduzieren, andererseits den landwirtschaftlichen Produkten eine grössere Stabilität, durch die Aufnahme verschiedener Produktionszweige zu sichern.

b) Bergbau

Die bergbauliche Entwicklung Columbiens wird gehemmt durch die mangelnden Transport- und Verkehrsmittel, die wiederum bisher kaum entwickelt werden konnten, weil in Columbien als gebirgigem Land der Bau von Strassen und Eisenbahnen sehr erschwert ist. Trotzdem hat in solchen Landesteilen, in denen Abtransportmöglichkeiten für die Erzeugnisse vorhanden sind, wie z.B. die Ölbohrungen an der Nordwest-Küste bei Cartagena, die industrielle Entwicklung erhebliche Bedeutung gewonnen.

c) Die Industrie

Die columbianische Industrie steht in den ersten Anfängen der Entwicklung. Nahrungs- und Genussmittel-Industrie nehmen daher die erste Stelle der industriellen Produktion ein. Es sei erwähnt, dass in neuester Zeit die British American Tobacco Co. in Antioquia eine Zigarettenfabrik errichtet hat. Diese Gründung wurde Anlass zu Presse-Angriffen gegen das nordamerikanische Kapital und zu Interpellationen im Congress, die unter Umständen zu einer staatlichen Beaufsichtigung der Tabakindustrie führen werden.

Die zweite Stelle nimmt die Textil-Industrie ein, die sich in den letzten Jahren weiter vergrössert hat, was schon aus der steigenden Einfuhr von Baumwolle und dem steigenden Anbau im Lande hervorgeht.

Im Anfang dieses Jahres wurde in Antioquia die erste chemische Fabrik gebaut. Das Produktionsprogramm sieht die Herstellung verschiedener chemischer Produkte und pharmazeutischer Präparate vor.

d) Die Scadta

Columbien als gebirgiges Land mit Gebirgszügen von über 4.000 m Höhe ohne zusammenhängende Gebietsflächen hat bis nach dem Kriege über keine nennenswerten Verkehrsmittel verfügt. Die Fluss-Schifffahrt des Magdalena-Stromes wird zeitweise durch Trocken- und Regenperioden unterbrochen. Eine Regulierung dieses riesigen Strom-Gebietes erschien zu kostspielig, ebenso die Anlage grösserer Eisenbahnstrecken, wenn diese Aufgabe nicht überhaupt technisch vor unüberwindlichen Schwierigkeiten stand. So blieb es dem Luftverkehr vorbehalten, die Erschliessung des Landes endgültig vorzunehmen. Im Jahr 1922 wurde durch die Initiative zweier Deutscher die deutsch-columbianische Luftverkehrsgesellschaft, die Sociedad Colombiana Alemana de Transportes Aereos, ins Leben gerufen, die in wenigen Jahren eine Monopolstellung im Post-, Fracht- und Passagier-Verkehr erreichte, wie sie eindeutiger wohl kaum je in einem Lande wieder erreicht wurde. Dieser Pionierarbeit der Scadta und ihrer überragenden Stellung im Verkehrswesen Columbiens kommt für die deutschen Beziehungen zu Columbien eine Bedeutung zu, die leider nicht in dem möglichen und wünschenswerten Umfang ausgewertet wird. Die Scadta ist heute zwar eine überwiegend mit deutschem Kapital - d.h. zu 52 % befindet sich das Aktienkapital in Händen des Gründers v. Bauer - ausgestattete Gesellschaft, musste aber an die Panamerican Airways 33 % ihres Kapitals abtreten, um eine loyale Zusammenarbeit mit dieser Fluggesellschaft sicherzustellen. Ich habe eine interessante Unterredung mit Oberst Boy, dem flugtechnischen Leiter der Scadta und Dipl. Ing. Kühl, dem Direktor der Scadta gehabt, die es bedauerten, dass soviel amerikanische Flugmaschinen für diese Gesellschaft benutzt werden müssen, da Deutschland keine Maschinen liefern konnte oder den besonderen Wünschen bezgl. Tropenfähigkeit sich anzupassen nicht bereit war;

diese Misstände wurden jetzt aber behoben.

e) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Columbien ist zweifellos ein noch sehr entwicklungsfähiges Land. Seine günstige Verkehrslage - es liegt am Atlantischen und Pazifischen Ozean und ist gleichzeitig, von U.S.A. aus gesehen, die Verbindung nach der Ost- wie auch nach der West-Küste Südamerikas - wird sicherlich stark zur Entwicklung Columbiens beitragen. Die günstige soziale Struktur der columbianischen Landwirtschaft und der ausserordentlich wirtschaftliche Sinn der bäuerlichen Bevölkerung, besonders in den Dep. Antioquia und Caldas, bietet zugleich auch von der Seite des Menschenmaterials gute Voraussetzungen für eine günstige Fortentwicklung. Das bäuerliche Bildungswesen ist daher eines der wesentlichsten Momente, die den wirtschaftlichen Aufstieg des Landes sichern. Wenn es gelingt, die Landwirtschaft zu intensivieren und die Einfuhr wichtiger Lebensmittel zu reduzieren durch gleichzeitigen Anbau im eigenen Lande, so wird Columbien mit einer stabilen Wirtschaftslage als bisher rechnen können.

2) Die schwebenden Projekte

Dieser Umwandlungsvorgang, nämlich der Reduzierung der Anbauflächen für Kaffee und deren Nutzbarmachung zum Anbau anderer landwirtschaftlicher Produkte führte mich zu einer Unterhaltung mit dem ehemaligen deutschen Ernährungsminister Hermes, der heute die Stellung eines technischen Beraters der columbianischen Regierung einnimmt. Die Anregung des Herrn Hermes geht dahin, dass Deutschland einen Fachmann nach Columbien entsenden möge, der eine Beratungsstelle zur Verwendung deutscher landwirtschaftlicher Maschinen einrichten soll; die in den nächsten Jahren erheblich zunehmende Ausdehnung der Landwirtschaft in Columbien wird einen erhöhten Bedarf an entsprechenden Maschinen mit sich bringen. Es wäre nur erfreulich, wenn dieses Gebiet Deutschland zufallen würde. Gleichzeitig schlug Herr Hermes vor, einen Fachmann

143

auf dem Gebiete der Agrikulturchemie nach Columbien zu entsenden, den die columbianische Regierung als Professor an die Universität für das Fach der Agrikulturchemie berufen würde. Diesem Herrn würde die Aufgabe zufallen, neben dem Ausbau des neu zu schaffenden Institutes und seiner Lehrtätigkeit an der Universität durch Düngungsversuche direkt auf die Landwirtschaft zu wirken. Mit dem Stickstoff-Syndikat wurde Herr Dr. Rackmann in Vorschlag gebracht.

3) Der deutsch-columbianische Warenaustausch

Columbien ist für Deutschland in Südamerika das einzige Land neben Venezuela, das es zu einer aktiven Handelsbilanz kommen liess. Die zunehmende Exportsteigerung nach Columbien führte zu Schwierigkeiten im deutsch-columbianischen Zahlungsverkehr und zu Einschränkungen seitens der columbianischen Regierung in der Devisenzuteilung.

Inzwischen ist am 21.5. ds.Js. mit Wirkung vom 1.6.1937 ein neues Handelsabkommen, das für 18 Monate Geltung hat, abgeschlossen worden. Gegenüber den früheren Abkommen weist es einige Vorteile für Deutschland auf, indem neben Kaffee auch für im Vertrage festgelegte Summen Exporte von Petroleum, Platin, Häuten und Bananen auf dem Kompensationswege verrechnet werden können. Auch die Aufhebung der eingefrorenen deutschen Guthaben ist in dem Abkommen geregelt.

Mit einer weiteren Ausdehnung der deutschen Exporte nach Columbien kann vorläufig kaum gerechnet werden, es sei denn, dass es gelingt, eine breitere Basis für die Abnahmefähigkeit Deutschlands von columbianischen Produkten zu gewinnen.

4) Das I.G.-Verkaufsgeschäft

Auch in Columbien sind die I.G.-Verkaufsgesellschaften in einem Bürohaus vereinigt. Die Büro- und Lagermöglichkeiten sind in Bogotá nicht ausreichend, und es wäre notwendig, weitere Büros hinzuzumieten. Vielleicht wird es zweckmässig sein, eine dauerhafte Lösung zu suchen in dem Bau eines eigenen Geschäftshauses. Die Química «Bayer» besitzt in Barranquilla ein eigenes Haus, in welchem früher ihr Hauptbüro untergebracht war.

14/1

IX. Venezuela

1) Die wirtschaftliche Lage Venezuelas

Seine wirtschaftliche Entwicklung in den letzten Jahrzehnten verdankt Venezuela fast ausschliesslich dem Erdöl und seiner zu U.S.A. und Europa glücklichen geographischen Lage. Das wirtschaftliche Zentrum ist die im Ölgebiet liegende Stadt Maracaibo; vorwiegend politisches und finanzielles Zentrum ist die Landeshauptstadt Caracas.

a) Erdöl- und Bergbau

Durch seine reichen Erdölvorkommen, insbesondere die sehr niedrigen Gesteinskosten und die gute Qualität des Oels, ist Venezuela das erste Petroleumland Südamerikas und heute nach den U.S.A. und Russland der drittgrösste Erdölproduzent der Welt. Der Präsident GOMEZ war in der Vergebung der Konzessionen grosszügig, aber trotzdem immer darauf bedacht, diese gleichmässig zu verteilen. Shell und Standard haben daher ungefähr gleichen Anteil. Gomez hat es jedoch verstanden, auch das Staatsinteresse so weit wahrzunehmen, dass er aus den laufenden Abgaben der Erdölgesellschaften das Gleichgewicht des Staatshaushaltes sicherte.

Ausser Erdöl hat Venezuela noch eine Reihe anderer Bodenschätze. Gold, Kupfer und Kohle wurden in bedeutenden Vorkommen festgestellt. Ausserdem werden Eisen, Blei, Zink, Platin und Asphalt abgebaut; von wirklicher Bedeutung ist bisher nur die Goldproduktion.

b) Die Agrar-Produktion

Für den Anbau von Agrarprodukten steht Venezuela eine verhältnismässig kleine Fläche zur Verfügung. Kaffee und Kakao sind die hauptsächlichsten

Exportprodukte, wobei Kakao sehr zurückgegangen ist. Auch der Baumwollbau nimmt an Bedeutung zu. Von dem Anbau dieser Produkte lebt etwa 25 % der Bevölkerung.

c) Die Industrie

Die industrielle Entwicklung Venezuelas hat bisher keine grossen Fortschritte gemacht. Am besten entwickelt ist - wie in den meisten südamerikanischen Ländern - noch die Baumwollindustrie, die mit der Herstellung billiger Erzeugnisse für den verhältnismässig sehr grossen Anteil der ärmeren Bevölkerung noch am leichtesten eine Massenproduktion durchführen kann. Unter Berücksichtigung des kleinen Inlandmarktes hat die venezolanische Regierung bisher davon abgesehen, grössere Industrialisierungspäne zu unternehmen. Da die Investitionen von U.S.A. und England schon sehr gross sind, können die Aussichten für Deutschland, sich in die Entwicklung einzuschalten, als günstig bezeichnet werden, weil die Regierung bestrebt ist, in die ausländischen Kapitalinvestitionen ein möglichst weitgehendes Gleichgewicht herbeizubringen.

d) Die Faktoren ihrer Entwicklung

Die wirtschaftliche Entwicklung Venezuelas wird in erster Linie von der weiteren Ausnutzung seiner Bodenschätze abhängig sein und vor allem auch davon, wie weit es gelingt, dabei die nationalen Interessen besser zu wahren als bei der Vergabung der Erdölkonzessionen.

2) Das I.G.-Verkaufsgeschäft

Die QUIMICA «BAYER» WERBETT & CIA. in Caracas hat die Vertretung sämtlicher I.G.-Sparten bis auf die Agfa, die durch ein nationales Unternehmen vertreten wird. Das wichtigste ist das pharmazeutische Geschäft; dann folgen Farben und Stickstoff.

In dem laufenden I.G.-Geschäft haben sich vor-

Langsam Schwierigkeiten dadurch ergeben, dass die venezolanischen Exporteure ihren besonderen Vorteil in den aus Zinn-Exporten entstandenen Aski-Mark-Guthaben sehen, während von deutscher amtlicher Seite die Anlegung von Devisenkonten gefördert wurde. Ein gewisser, von amtlicher deutscher Seite ausgeübter Druck wird hier aber in der Lage sein, die Interessen der venezolanischen Exporteure, die ja von Geschäft mit Deutschland in erster Linie leben, mit denen der nationalen deutschen Interessen in Übereinstimmung zu bringen. Zwischen den Verrechnungskonten Deutschlands mit Venezuela und Deutschlands mit Kolumbien bestehen kurzesichtige Unterschiede, die dazu geführt haben, dass die venezolanischen Firmen deutsche Waren billig in Kolumbien einkauften und über die Grenze nach Venezuela schafften und dort gegen die Ware, die auf dem direkten Wege gekommen war, konkurrieren liessen.

Von Venezuela führte die Reiseroute über Panama und die anderen mittelamerikanischen Staaten nach Mexico. Ein längerer Aufenthalt fand - abgesehen von einem eintägigen Aufenthalt in Guatemala - nicht statt, sodass ich über konkrete Reise-Eindrücke in Mittelamerika nicht berichten kann.

X. Mexico

1) Die mexicanische Industrie und die Faktoren ihrer Entwicklung

Wenn auch Mexico das älteste Industrieland Ibero-Amerikas ist - vor 150 Jahren war es das erste Bergbauland der Welt - so steckt seine Industrie im Rahmen der heutigen Weltindustrie-Entwicklung noch in den Anfängen, und dies trotz der aussergewöhnlichen Voraussetzungen, die durch reiche Rohstoffvorkommen gegeben sind.

Mexico besitzt Eisen und Kohle - teilweise unerschöpfliche Mineral-Vorkommen - Wasserkräfte in den grossen Randgebirgen, ausreichende landwirtschaftliche Rohstoffe und einen grossen Erdölreichtum.

Die Einordnung der Industrie im Rahmen der Gesamtwirtschaft des Landes lässt sich ungefähr aus folgenden Angaben ersehen: 75 % der Bevölkerung sind noch in der Landwirtschaft beschäftigt oder erhalten aus ihr ihren Lebensunterhalt. Dabei war der Wert der Agrar-Produktion (1933) 320 Mill. Pesos, der Wert der bergbaulichen Produktion (1935) 1715 Mill. Pesos, der Wert der Fertigwaren-Produktion (1935) 1.038 Mill. Pesos.

Die Entwicklungsmöglichkeiten für Mexico müssen als günstig angesehen werden, besonders, da das Land über eine Bevölkerung verfügt, die in körperlicher und geistiger Hinsicht für den Aufbau einer modernen Wirtschaft in hoher Masse geeignet ist.

Starke neue Antriebe gewinnt die industrielle Entwicklung durch den 5-Jahresplan der jetzigen Regierung. Störend wirken häufige Streiks und die Abwehrmassnahmen der Regierung gegen weitere Ueberfremdung der Wirtschaft durch ausländisches Kapital.

Die Sozialisierungsmassnahmen der Regierung scheinen ihren Höhepunkt überschritten zu haben. Mexico

wird bei dem Wunsch, Mittler zwischen Nord- und Südamerika zu sein, es sich nicht mehr leisten können, dem Kommunismus im Lande aktiven Vorschub zu gewähren, nachdem ihn Südamerika, insbesondere die Ostküste, ablehnt. Auch die Nordamerikaner, die sich in den letzten Jahren stark zurückgehalten hatten, scheinen einer erneuten Tätigkeit in Mexico nicht abgeneigt, was daraus hervorgeht, dass die Banco de Comercio S.A. unter Führung von Sr. Ugarte gemeinschaftlich mit amerikanischen Banken eine Gesellschaft gegründet hat, die sich der Entwicklung neuer mexicanischer Industrien widmen soll.

a) Chemische Industrie

Bisher sind nur die Ansätze zur Gründung einer chemischen Industrie in Mexico vorhanden. Innerhin betrug der Wert der Chemikalien-Produktion (1935) 66,658 Mill. Pesos, und die Produktion von graphischen, photographischen und kinematographischen Artikeln belief sich auf 28,6 Mill. Pesos. Es sind Bestrebungen im Lande vorhanden, eine chemische Gross-Industrie ins Leben zu rufen. Im Hinblick aber auf die Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung sind solche Versuche bisher nicht weit gediehen. Aus der folgenden Liste sind die bedeutenderen chemischen Produzenten ersichtlich:

1) American Paint and Chemical Co.

Werk: Mexico
Interessenverbindung: unbekannt
Produkte: Farben und Lacke.

2) Beick, Felix & Cia. S. en C. (Kommanditges.)

Werk: Mexico-City, Guadalajara u. Vera Cruz
Interessenverbindung: Familienbesitz
Produkte: Düngemittel, Chemikalien, Pharmazeutika und Drogen. Im- und Export von Farben, Lacken, Chemikalien, Pharmazeutika und Drogen.

Beteiligungen:

Antigua Drogueria de la Palma,
Drogueria "La Profesa" Beick,
Felix & Cia.
La Viga, Chemische Fabrik.

Bemerkung:

Grösste chemische Fabrik des Landes.
Die Aktiven werden auf Pesos
6.000.000 geschätzt, denen nur
unbedeutende Schulden gegenüber-
stehen.

3) Cia. Mexicana Aga S.A.

Werk: Mexico-City.
Interessenverbindung: Schwedisches Kapital.
Produkte: Sauerstoff und Acetylen.

4) Cia. Mexicana de Explosivos S.A.

Werk: Mexico Dinamita (Durango)
Interessenverbindung: Du Pont 50 %
Herkules Powder 50 %
(Du Pont-Konzern)
Produkte: Sprengmittel aller Art, Schwefel-
und Salpetersäure, u.a.

5) Fabrica Nacional de Polvora

Werk: Santa Fé
Interessenverbindung: Regierung.
Produkte: Pulver für militärische Zwecke.

6) Cia. Mexicana de Soldadura Autogena S.A.

Werk: Mexico D.F., San Luis Potosi,
Guadalajara.
Interessenverbindung: unbekannt.
Produkte: Sauerstoff und Acetylen.

7) Cia. Productora de Carburo de Calcio S.A.

Werk: Mexico-City.
Interessenverbindung: unbekannt.
Produkte: Calciumcarbid (5.000 t).

8) Hard Chemical Works

Werk: Mexico D.F.
Interessenverbindung: James M. B. Hard (Amerikaner, seit
langem in Mexico ansässig).
Produkte: Chemikalien, Säuren, Wasserstoff-
superoxyd.

147

9) Eugenio Talleri y Cia.

Werk: Mexico D.F.
 Interessenverbindung: unbekannt.
 Produkte: Farben, Lacke, Chemische Produkte und Mosaiken.

10) Tampico Oxygen Co.

Werk: Tampico.
 Interessenverbindung: unbekannt.
 Produkte: Sauerstoff und Acetylen.

11) La Visa.

Werk: Mexico.
 Interessenverbindung: Bolck, Felix y Cia.
 Produkte: Farben und Chemikalien (ca. 250 Mann Belegschaft).

12) Productos Quimicos S.A.

Werk: Mexico D.F.
 Interessenverbindung: unbekannt.
 Produkte: Bittersalz, Aluminiumsulfat, Natriumacetat.

13) Fabrica de Abonos "Veta"

Werk: Toluco.
 Interessenverbindung: unbekannt.
 Produkte: Düngemittel.

14) Huber y Cia. S. de R.M.

Werk: Mexico.
 Interessenverbindung: unbekannt.
 Produkte: Chemische Produkte für Lederindustrie wie Öle, Fette, Eichen-Chromgerbenmittel.

15) Cia. Nacional de Oxidos S.A.

Werk: Mexico.
 Interessenverbindung: unbekannt.
 Produkte: Zinkoxyd.

Es gibt etwa 3 Dutzend Laboratorien, die sich der Herstellung von pharmazeutischen Produkten widmen.

b) Textil-Industrie

Nach Umfang und Anteil ist der wichtigste Teil der mexicanischen Industrie die Textil-Industrie, in der Pesos 125,85 Millionen investiert sind, die einen Produktionswert (1935) von Pesos 292 Millionen hatten. Es bestehen einige hundert Baumwoll-Fabriken, insbesondere in Bundes-Distrikt und in den Bundesstaaten Pueblo und Vera Cruz. Die Baumwollindustrie, die über 1/5 der gesamten Industrie-Produktion liefert, deckt praktisch den gesamten heimischen Bedarf. Wenig entwickelt ist die Wollindustrie, die mit etwa 30 Fabriken vertreten ist. Die Qualität der mexicanischen Textil-Produkte gilt als sehr beachtlich. Die investierten Kapitalien sind grösstenteils französischen Ursprungs.

c) Montan-Industrie

Neben Brasilien besitzt Mexico die bedeutendste - in manchen Teilen sogar die führende - Eisenindustrie Ibero-Amerikas. Ihre beiden Zentren sind Monterrey im Staate Nuevo Leo und Mexico-City. Das Hauptwerk in Monterrey mit 60-70 % des Gesamt-Kapitals der Schwer-Industrie und einer Jahreserzeugung (1935) im Werte von etwa 30 Millionen Pesos besitzt einen Hochofen mit einer Leistungsfähigkeit von 350 t in je 24 Stunden. Das Werk stellt u.a. auch Eisenbahnschienen (1935: 160.000 t) und Waggonräder her.

Ferner bestehen ein kleineres Walzwerk und eine grössere Anzahl Fabriken für Ofen, Herde, Bettstellen, eiserne Möbel, kleinere und einfachere Maschinen usw.; ein Kabelwerk ist im Entstehen begriffen. Der weitere Ausbau der Eisen- und Stahlindustrie ist im Gange und wird durch eine günstige Grosstadtabnehmerschaft erleichtert. Die Eisen- und Stahlwerke sind - wie auch der grösste Teil der Industrie - im Besitze von Ausländern.

2) Die schwebenden Industrie-Projekte

a) Errichtung einer Stickstoff-Fabrik

Ursprünglich als unwirtschaftlich vernachlässigt, stellte sich das Stickstoff-Projekt bei den direkten Verhandlungen mit dem mexicanischen Wirtschaftsministerium als ein durchaus seriöses Projekt heraus, dem die Wirtschaftlichkeit unter dem üblichen nationalen Schutz nicht abgesprochen werden kann. Die ursprünglichen Sachbearbeiter im Wirtschaftsministerium sind inzwischen in die staatliche Petroleum-Gesellschaft "Petro-mex" übergegangen und bearbeiten nunmehr dort das gleiche Projekt auf neuer Basis, wobei ein von der I.G. entwickeltes neues Verfahren zur Anwendung gelangen soll. Das Projekt wird sowohl mit dem Wirtschaftsministerium und dessen neuen Angestellten als auch mit der Petromex weiterbearbeitet.

Das mexicanische Landwirtschaftsministerium will durch Errichtung einer Stickstoff-Fabrik den neuen Bauerngütern auf dem Hochplateau kostenlos bzw. verbilligt Düngemittel zur Verfügung stellen.

aa) Regierungsprojekt:

Kapazität 15.000 Jato Kalkamonsalpeter (Neuerdings hat die Regierung um Ausarbeitung eines Angebots für eine doppelt grosse Anlage gebeten).

Wasserstoffgewinnung: Durch Elektrolyse.

Standort: Am Fluss Perote.

Unser Angebot ist der mexicanischen Regierung bereits übergeben worden.

bb) Petromex S.A.-Projekt:

Kapazität: Wie beim Regierungsprojekt.

Wasserstoffgewinnung: Durch Erdgasspaltung.

Die in der Nähe von Tampico gelegene Erdgasquelle soll durch Röhrenleitung mit einem Ort in der Nähe der Hauptstadt verbunden werden (ca. 250 km), wo

die Stickstoffanlage errichtet werden müsste.

Unser endgültiges Angebot für dieses Projekt ist noch nicht überreicht worden.

b) Jso-Octan-Anlage

Das Wirtschaftsministerium hat um Abgabe eines Angebots zur Errichtung einer derartigen Fabrik gebeten. Die gleiche Stelle bittet auch um Abgabe eines Angebots zur Errichtung einer Superphosphat-Fabrik.

c) Hydrieranlage.

Die staatliche Pulverfabrik hat den Plan, eine Hydrieranlage zu errichten. Diese Pläne sind aber bisher über das Anfangsstadium nicht hinausgekommen. Es ist bisher noch nicht um Abgabe von Angeboten gebeten worden.

d) Fabrik zur Herstellung von calcinierter und kaustischer Soda.

Wir sind gebeten worden, ein Angebot abzugeben für die Errichtung einer derartigen Fabrik, haben dies aber im Hinblick auf unsere internationalen Bindungen abgelehnt.

e) Beteiligung an einer Ölproduktionsgesellschaft

Von Interesse dürfte sein, dass sich im Laufe des zweiten Halbjahres 1936 deutsche amtliche Stellen mit dem Plan befasst haben, sich an einer neuen mexicanischen Öl-Produktionsgesellschaft zu beteiligen. Fachmännische Untersuchungen haben stattgefunden, ohne dass bisher eine einwandfrei günstige Grundlage gefunden wurde. Im übrigen wird von der deutschen Mineralöl-Wirtschaft der Standpunkt vertreten, dass in aussergewöhnlichen Fällen die Einfuhr von Öl aus Mexico durch den weiten Ueberseeweg praktisch gesperrt sein wird, und dass es für normale Zeiten nicht angebracht sein dürfte, die bisherigen Öellieferanten Deutschlands durch eine Neugründung in Mexico aus ihrem Geschäft zu verdrängen, zumal die neu zu gewinnenden Quantitäten für den deutschen

641

Markt keine wesentliche Entlastung bedeuten würden und für den Absatz in ausländischen Gebieten die erforderliche Verkaufsorganisation fehlt; es ist aber durchaus denkbar, dass trotzdem aus allgemeinen Erwägungen eine stärkere deutsche Interessennahme erfolgt.

3) Der deutsch-mexicanische Warenaustausch

Der deutsch-mexicanische Warenaustausch vollzieht sich zur Zufriedenheit beider Länder ohne Störungen. Die mexicanische Regierung hat wiederholt der Absicht Ausdruck verliehen, die Wirtschaftsbeziehungen im allgemeinen und den Handel mit Deutschland in besonderem fördern zu wollen. Bei dem grossen Mineralreichtum des Landes könnte der Export von Erzen nach Deutschland wesentlich gesteigert werden. National-mexicanische Kreise haben den Wunsch geäussert, einen Austausch von Eisenerzen gegen Maschinen mit Deutschland in die Wege zu leiten. Deutsch-mexicanische Kreise haben eine Beteiligung Deutschlands an Goldbergwerken herbeizuführen versucht, um die gewonnenen Golderte gegen deutsche Industrieprodukte einzutauschen.

a) Zahlungsverkehr

Der deutsch-mexicanische Zahlungsverkehr wickelt sich bisher fast ausschliesslich über Askimark-Konten ab, von deutscher Seite bestehen aber Bestrebungen, die Bezahlung deutscher Importe in Mexico in Devisen zu verlangen. In welcher Weise dies den Warenverkehr zwischen beiden Ländern beeinflussen wird, lässt sich nicht genau voraussagen, wahrscheinlich wird aber eine wesentliche Änderung des Volumens nicht eintreten, wenn das ZAV in genügender Weise angewandt wird und wenn die deutschen Firmen einheitlich vorgehen.

b) Konkurrenzlage

Unsere hauptsächliche Konkurrenz in Mexico

sind die Vereinigten Staaten von Nordamerika. Die Vorteile, die die Amerikaner durch ihre stabile Währung im Vergleich zu uns haben, wird bislang zu einem grossen Teil durch die für die mexicanischen Importeure günstige Askimark ausgeglichen. Bei Umstellung des deutschen Handels auf Devisenzahlungen werden die Importeure von deutschen Waren zweifellos entsprechende Forderungen erheben, um den bisher gehaltenen Vorteil auf andere Weise zu erhalten. Es wird auf die Beweglichkeit der deutschen Exporteure ankommen, ob sie diese Umstellung ohne Verlust des deutschen Exportwertes aufrecht-erhalten können.

4) I.G.-Verkaufsgesellschaften

Die Verkaufsgesellschaften, die für den Vertrieb der Erzeugnisse der I.G. tätig sind - die Compañía General de Anilinas S.A., die La Union Química S.A. und die La Química Industrial «Bayer-Meister-Lucius» S.A. - sind durchweg gut organisiert und in ihren räumlichen Bedürfnissen, bis auf die Compañía General de Anilinas S.A. gut versorgt. Das Kapital der Compañía General de Anilinas S.A. scheint im Verhältnis zum Umsatz eher zu knapp bemessen.

Anlage II
zum I.G.-Konzern-Bericht
über die Ibero-Amerika-Reise
von Dr. Max Jlgner
Aug./Dez. 1936

—
Liste der ausgeführten Besuche.

151

Inhaltsverzeichnis.

<u>Brasilien:</u>	Seite:	
Rio de Janeiro	1	
São Paulo	3	
Santos	- 5	
<u>Argentinien:</u>		
Buenos Aires	6	
<u>Uruguay:</u>		
Montevideo	10	
<u>Chile:</u>		
Santiago	12	
Valparaíso	14	
Lota	14	
Antofagasta	}	14
Pedro de Valdivia		
Maria Elena		
Chuciquamata	14	
Calama	14	
<u>Bolivien:</u>		
La Paz	15	
<u>Peru:</u>		
Lima	16	
Arequipa	18	
<u>Columbien:</u>		
Bogotá	19	
Barranquilla	20	
Medellin	20	
<u>Venezuela:</u>		
Maracaibo	21	
<u>Mexico:</u>		
Mexico	22	

Brasilien.Rio de Janeiro.1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Botschaft

Dr. Arthur Schmidt-Elskop,
Botschafter

Victor Blaschke, Handelsattaché

2) Parteistellen:

Ortsgruppe der N.S.D.A.P.

Peter Schagen, Kreisleiter
der N.S.D.A.P.Theodor Kamps, Ortsgruppenleiter
der N.S.D.A.P.3) Handelskammern und Vereinigungen:Deutsch-Brasilianische
HandelskammerHans Stolz, Vizepräsident
C.E. Jaenchen, Sekretär4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:Alliança Commercial de
Anilinas Ltda.Max J.H. Hamers, Gerente
Julius Marquardt, Gerente
Fritz Walloth, Prokurist.

"Alchimica" Bayer" Ltda.

x) Dr. Paul Goldschmidt-Fürstner,
Prokurist

Johann Carl Ahrens, Prokurist

Depto. Agfa-Photo

Hans Nicolaus Beck

Allhart Graf v. Königsmark

Instituto Behring de Terapêutica Experimental Ltda.

Dr. Carl Robert Koch, Gerente

Sec. Geco Ltda.

Walter Frohmüller, Gerente

Heins Mirow, Gerente

5) Vertretungen deutscher Industriefirmen:Cia. Bras. de Electricidade
Siemens-Schuckert S.A.

Max Pomorski, Gerente

A.E.G. Cia. Sul-Americana
de Electricidade

Fritz Koehler, Gerente

Syndicato Condor Ltda.

Otto Spithaler, Gerente

Stahlunion Ltda.

Paul Moosmayer, Gerente

Paul Ulrich Wenzel, Gerente
Billingshofen

Auto-Union Brasileira

H. Landau-Remy

Peter Schagen, Gerente

x) inzwischen ausgeschieden.

6) Importhäuser mit hauptsächlich
Vertretungen deutscher Industrie-Firmen:

Herm. Stoltz & Cia.

Hans Stoltz sr., Teilhaber

Hans Stoltz jr., Teilhaber

Hans Schuldt

Bromberg & Cia.

Ing. J. Schluchtmann, Gerente

Hasenclever & Cia.

Bernhard Hasenclever jr.
Teilhaber

Rudolf Hilger, Teilhaber

Richard von Staa, Prokurist

Theodor Wille & Cia.

Theodor Simon

Fernando Hackradt & Cia.

Luis Philipp Hermann Kalkmann,
Gerente

R. Petersen & Cia. Ltda.

Alfred Michahelles, Teilhaber

Otto Going, Teilhaber

7) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Allemão Transatlântico

Hermann Sthamer, Gerente

Wilhelm L. Schmitt, Subgerente

Banco Germânico da America
do Sul

Wilhelm Moeser, Gerente

8) Vertretungen ausländischer Firmen:

Cia. Imperial de Industrias
Chimicas do Brasil

Sidney F. Fursland, Manager

Leonard Arthur Calawell,
Manager

S.A. Dupont do Brasil

Benjamin C. Knox,
Assistant Manager

General Electric S.A.

Ralph Harrison Greenwood,
Manager

9) Vertretungen ausländischer Banken:

The National City Bank
of New York

James H. Drumm, Manager -
Vicepresident

C. H. Wiseley, Assistant Manager

Banco de Londres e da
America do Sul

K. J. F. Edwards, Manager

Banco Francés e Italiano
per la America do Sul

Alfredo Tarasco

10) Brasilianische Firmen und Banken:

The Rio de Janeiro
Tramway Light & Power Co.

James Bell, Manager

H. H. Couzens, Manager

154

Empresas Electricas
Brasileiras S.A.

Monteiro & Aranha Ltda.

Banco do Brasil

Simon Siacca, Presidente

Dr. Mario Simonson

Dr. Conrado F.L. Truda,
Presidente

Dr. Alfonso Penna jr.

11) Brasilianische Behörden und Privat-Personen:

Ministerio da Fazenda

Dr. Arthur de Souza Costa,
Ministro de Estado da Fazenda

Ministerio das Relações
Exteriores

Dr. Sebastião Dampaio

Ministerio da Guerra

João Candido Pereira de
Castro jr., General de Brigada

José Gomes Carneiro, Coronel
Gerente Fabrica de Polvora e
Explosivos de Piquete

Depto. Nacional do Café

Dr. Antonio Luiz Souza Mello

Conde Ernesto Pereira Carneiro

Pereira Carneiro & Cia.

Walter Hinokeldeyn

Quebracho Brasil S.A.

Oberst A.A. Ulisse Longo, Attaché

Embaixada Italiana

S ã o P a u l o .

1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsches Generalkonsulat

Dr. Hermann Speiser, Generalkonsul

2) Parteistellen:

Landesgruppe der N.S.D.A.P.

Karl Spanaus, Stellv. Landes-
gruppenleiter

Christian Wiffler, Ortsgrup-
penleiter

J.H. Landgraf, Wirtschafts-
Referent

3) Handelskammern und Vereinigungen:

Deutsch-Brasilianische
Handelskammer

Hans Backup, Präsident

4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

Alliança Commercial de
Anilinas Ltda.

Arthur Schulten, Gerente

Walter Georg Peters, Gerente

Karl Peter Richard Laubenheimer

A Chimica "Bayer" Ltda.

Dpto. Agfa-Photo

Fernando Hackradt & Cia.

Landwirtschaftliche Beratungs-
stelle der I.G.

Eduard Sack, Gerente
Erich Sommer, Gerente
Armin Rudolf Freudenfeld
Fernando Hackradt, In-
haber
Dr. Eduardo de Souza
Freire

5) Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Cia. Brasileira de Electricidade
Siemens-Schuckert S.A.

A.E.G. Cia. Sul-Americana de
Electricidade

Syndicato Condor Ltda.

Martin Thurm, Prokurist

Soerensen, Gerente

August Hackrott, Gerente

6) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen
deutscher Industriefirmen:

Theodor Wille & Cia.

Bromberg & Cia.

Ernesto Diederichsen,
Teilhaber

Edgar F. Bromberg, Teilhaber
Friedrich Jepsen, Teilhaber

7) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Atlântico Transatlântico

Banco Germanico da America do Sul

Martin Bromberg, Gerente

Wilhelm Peters, Gerente

8) Vertretungen ausländischer Firmen:

Standard Oil Co. of Brazil

Murray & Simon

R.H. Paterson, Manager
Simon

9) Vertretungen ausländischer Banken:

The National City Bank of New York

The Royal Bank of Canada

Banco Francés e Italiano
per la America do Sul

C. Richard Varty, Manager

W.C. Lowry, Manager

Dr. Arturo Apollinari,
Presidente

Thadeus Ginsberg, Gerente

10) Brasilianische Firmen und Banken:

Monteiro & Aranha Ltda.

I.R.F. Matarazzo

Cotonificio Crespi

S.A. Votorantim

Fajao, Gerente

Conde Francisco Matarazzo

Arthur Itichel, Gerente

Conde Rodolfo Crespi

Dr. José Emilio de Moraes,
Gerente.

Banco do Commercio e Industria
de São Paulo

Dr. Numa de Oliveira, Gerente

Banco Commercial do Estado
de São Paulo

Dr. José Maria Whitaker,
Gerente

Banco Noroeste do Estado de
São Paulo

Manhães Benedicto Barreto,
Presidente

11) Brasilianische Behörden und Privatpersonen:

Instituto Agronomico do
Estado de São Paulo

Prof. Dr. Theodoro de Almeida
Camargo

Prof. Dr. Paul Vageler

Alfred Weiszflog, Presidente

Cia. Melhoramentos de São Paulo

Dr. Octaviano Alves Lima

Fazenda Chapadão

S a n t o s .

1) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen
deutscher Industriefirmen:

Theodor Wille & Cia.

Konsul Otto Uebelo, Teilhaber

2) Brasilianische Firmen:

Brazilian Warrant Agency &
Finance Co. Ltd.

James McPherson, General
Manager

Eric Gilbert Sudlow Nelson,
Assistant Manager

Argentinien.Buenos Aires.1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Botschaft

Dr. Edmund Freiherr v. Thermann,
BotschafterDr. Erich Heberlein,
Botschaftsrat

Paul Siemssen, Presseattaché

Conrad v. Schubert,
BotschaftssekretärDr. Richard Burmester,
Handelsattaché2) Parteistellen:

Landesgruppe der N.S.D.A.P.

Paul Siemssen, Auslandskom-
missar der N.S.D.A.P.Fritz Küster, Landesgruppen-
leiter der N.S.D.A.P.Dr. Otto Essich, Wirtschafts-
referent der N.S.D.A.P.3a) Handelskammern und Vereinigungen:Deutsch-Argentinische
Handelskammer

Carlos Schmits, Präsident

Christian Lahusen, Stellv.
PräsidentDr. Oswald C. Himmelreich,
Syndikus

Bolsa de Comercio

Dr. Ernesto Aguirre, Präsident

Antonio M. Delfino, Vicepres-
dente

Cámara de Comercio Británica

Wm. A. Mc Callum

Cámara de Comercio Francesa

Alberto P. Guerin

Cámara de Comercio Española

Genaro Garcia

Union Industrial Argentina

Luis Colombo, Presidente

Miguel Camponar, Vicepresidente

Ernesto L. Herbin, Secretario
und andere.b) Kulturelle Institutionen:

Goethe 'Schule

Dr. Martin Vaillant, Oberstu-
diendirektorRichard Preschel, Vorsitzender
des Verbandes Deutscher Schulen.

Deutscher Volksbund für
Argentinien

Deutsches Hospital

Sociedad Internacional
para Enseñanza Comercial

Dr. Wilhelm Luetge

Dr. Erich Miller, Leiter

Dr. Vicente C. Gallo

Dr. Enrique César Urien

Dr. Alberto M. Cassagne Serres

4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

Anilinas Alemanas S.A. ✓

Alfredo E. Moll, Prokurist

Adolf Gülich, Prokurist

Max Lindheimer, Prokurist

Dr. Franz T. Dörfel, Subgerente

Paul Sonntag, Prokurist

Dr. Walter Menk, Gerente

Instituto Behring de Terapéutica
Experimental

Farma-Platense S. de R. Ltda.

Kurt Wojahn, Gerente

Agfa Argentina Dr. Kurt Oppenheim
& Cia.

Erwin Gebert, Gerente

Indunidas S.A. Mercantil de Indu-
strias Unidas

Baron Franz Ferdinand von
Wuthenau, Gerente

Federico Anselmino, Prokurist

Guillermo Moter

Geco S.A. de Armas ✓

Dr. Albrecht Hintze, Gerente

R. & H. Kropp

Rudolf Kropp, Teilhaber

Helmuth Kropp, Teilhaber

Wolfgang Heinze, Prokurist

5) Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Cia. Platense de Electricidad
Siemens Schuckert S.A.

Dr. Ing. Arnold Stoop

Friedrich Curtius

Alwin Goffin, Gerente Técnico

Max Kleiner, Gerente

Wilhelm Schulenburg, Gerente

Walter Grotewold, Gerente

Herbert Wentzel, Gerente

Ing. Leo Schäfer, Gerente

Carlos Schmits, Gerente

Dr. Ing. Martin Arndt, Gerente

A.E.G. Cia. Argentina de
Electricidad S.A.

Syndicato Condor Ltda.

Comparex

Thyssen-Lametal

Ribereña del Plata S.A.

Cia. General de Obras Publicas
"G.E.O.P.E."

Havero Trading Co.

Friedrich Hatzenbühler,
Gerente

Agencia "Norddeutscher Lloyd"

Thilo Martens

6) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen
deutscher Industriefirmen:

Gustavo A. Rappard

Gustavo A. Rappard

Fehling Hnos.

Alberto Fehling, Teilhaber

Guillermo Fehling, Teilhaber

Masenclever & Cia.

Werner Masenclever, Teilhaber

Wolf Masenclever, Teilhaber

Friedrich Graeff

Bromberg & Cia. S.A.C.

Otto Wetzler, Gerente

Böker & Cia.

Otto Friedrichs, Teilhaber

Leo Koennecke, Gerente

7) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Transatlántico

Alfred Hermann, Gerente

Banco Germánico de la América
del Sud

Richard Leute, Gerente

8) Vertretungen ausländischer Firmen:

Standard Oil Co. of Argentine

G.S. Laing, Manager

Roberto C. Wells, Manager

Frederick C. Schulz, Manager

Industrias Químicas Argentinas
"Duparal" S.A. Industrial y
Comercial

Robert Salmon, General Manager

Cia. de Aviación Pan-American
Argentina S.A.

C.E. Moore, Gerente

9) Vertretungen ausländischer Banken:

The National City Bank of
New York

Leo D. Welch, Manager

Douglas Allan, Assistant
Manager

First National Bank of Boston

Lansing Wilcox, Manager

The Royal Bank of Canada

C.W.E. Fitz Gerald, Manager

Banco de Londres y de América
del Sud

John Welsh, Manager

Banco Francés e Italiano

Pablo Kilcher, Gerente

"Argentaria" S.A. de Finanzas

William F. Benkiser, Gerente

10) Argentinische Firmen und Banken:

A.M.Belfino & Cia.
 Standt & Cia.S.A.C.

 E.Hardt & Cia.
 Corporación Argentina de
 Productores de Carnes
 Eduardo Retienne S. en C.
 Ernesto Tornquist & Cia.Ltda.
 S.A.Financiera Comercial e
 Industrial
 Roberts, Meynell & Cia.
 Cia.Argentina de Navegación
 Mihanovich
 Cia.de Electricidad del Sud
 Argentino S.A.
 Unión Telefónica
 Cia.Hispano Argentina de
 Electricidad "C.H.A.D.E."
 Banco de la Nación Argentina

 José Warroquiers & Cia.
 Bracht & Cia.

 "Cica", Crédito Industrial y
 Comercial Argentino S.A.

Antonio M. Belfino
 Ricardo G.Standt, Inhaber
 P.Ejebbes, Gerente
 Kurt Truppel
 Ernst Kechler, Gerente
 Ing.Horacio V.Pereda,
 Presidente
 Hans Reichardt, Gerente
 Dr.Eduardo A.Tornquist,
 Gerente

Everard Meynell, Teilhaber
 Luis Dodero, Gerente

 William Asher Reese, Gerente

 Wm.F.Repp
 Marcel Rongé

Antonio Santamarina, Presidente
 Dr.Pedro M.Ledesma, Gerente
 Alberto H.de Bary, Teilhaber
 Federico Bracht, Teilhaber
 Armand Müller, Teilhaber
 Juan I.Martin, Gerente

11) Argentinische Behörden und Privatpersonen:

Ministerio de Guerra

 Ministerio de Agricultura

 Banco Central de la República
 Argentina
 Oberst Abraham Schweiser

 Jorge Boektlingsk

 Juan A. Pearson

General Basilio Pertiné,
 Ministro de Guerra
 Dr.Carlos Brabbia, Subsecre-
 tario de Estado
 Raúl Prebisch, Gerente
 Edmundo C.Gagneux, Subgerente
 Dirección General del perso-
 nal de Ejército
 Estancia "Las Chilquitas"
 Las Rosas F.C.C.A.
 Hacendado

U r u g u a y .M o n t e v i d e o .1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Gesandtschaft

Hans Morath, Gesandter

2) Parteistellen:

Kreisleitung der NSDAP

Julius Holzer, Stellv. Landesgruppenleiter der NSDAP

Julius Dalldorf, Ortsgruppenleiter der NSDAP

3) Handelskammern und Vereinigungen:

Deutsche Handelskammer

Rudolf Bernitt

Wilhelm Jonas, Syndikus

Otto Klein

Vertreter des Werberats der deutschen Wirtschaft

Cámara de Industrias

Ramón Alvarez Lista

K.E. Davis

Arturo Strauch

Bidegaray

Cámara Nacional de Comercio

León Peyron

4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:Anilinas Alemanas S.A.
Sucursal de Montevideo

Fritz Ringeltaube, Gerente

Hans Wilcke, Gerente

La "Química" Bayer, Wesslott & Cia.

Heinz Stahlhut, Subgerente

Erich A. Verse, Prokurist

Depto. Agfa-Photo

Fritz Leo

Brehmer & Co. (Kalle)

F. Hugo Brehmer

5) Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Ernesto Quincke S.A.

Werner Quincke

Eugenio Barth & Cia. Suc.

Herbert Larsen, Gerente

A.O. Rein

Jorge Sturzenegger

Jorge Sturzenegger

Bayer & Cia.

Gottfried Spannagel

Karl Justus

6) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Transatlántico

Ottfried M. Dürnhöfer, Gerente

7) Vertretungen ausländischer Firmen:

West India Oil Company

Edward R. Meade

8) Vertretungen ausländischer Banken:The National City Bank of
New York

H.H. Whitman

William L. Morris

The Royal Bank of Canada

Jacques Lipp

J.B. Rowland

Banco de Londres y America del Sud

Reginald F.M. Doublet

Banco Francés e Italiano

Trifiletti

9) Uruguayische Firmen und Banken:Banco de la República Oriental
del Uruguay

Octavio Moradó

10) Uruguayische Behörden und Privatpersonen:

Ministerio de Hacienda

César Charlone, Ministro
de HaciendaJulio César Alonso Cerdeiras,
Secretario de EstadoMinisterio de Relaciones
ExterioresFelipe S. Grucci, Subsecretario
de Estado

Ministerio de Salud Pública

Eduardo Blanco Acevedo,
Ministro de Salud PúblicaInstituto Fitotécnico y
Semillero Nacional "La Estanzuela"

Prof. Dr. Albert Bürger

Dr. Gustav J. Fischer

Arthur Gütz

Chile.Santiago.1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Botschaft

Freiherr Wilhelm Dr.v.Schoen,
Botschafter

Deutsches Konsulat

Wilhelm Reichmann, Konsul

2) Parteistellen:

Landesgruppe des NSDAP

Carl Huebner, Landesgruppen-
leiterErnst Gowers, Ortsgruppen-
leiterWalter Boettger, Wirtschafts-
referent3) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

Anilinas Alemanas Cia.Ltda.

Gerhard Heisser, Prokurist

Dr.Robert Taucher, Prokurist

La Quimica "Bayer" Jenkott & Cia.

Werner Liering, Gerente

Geco Cia.Ltda.

Erwin Duwe, Gerente

4) Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Agencia Nord. Lloyd

Franz Fennekol

Cia.General de Construcciones

Karl Kellermann, Gerente

5) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Vorwerk & Co.

Hans Walter Vorwerk, Gerente

Zimmer & Cia.

Wilhelm Reichmann, Konsul

6) Vertretungen deutscher Banken:Banco Germánico de la
America del Sud

Otto Egg, Gerente

Banco Alemán Transatlántico

Wilhelm Haase, Gerente

7) Vertretungen ausländischer Firmen:

West India Oil Co.Chile S.A.C.

Harold D.Humpstone, Manager

8) Vertretungen ausländischer Banken:The National City Bank of
New York

John Willott, General Manager

Banco de Londres y de America
del Sud

Stanley Vatchky, Manager

Banco Francés e Italiano de
la America del Sud

Alberto Jacomet, Gerente

Valparaíso.1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsches Generalkonsulat

Dr. Otto Soehring,
Generalkonsul

Alexander Bogs, Vizekonsul

2) Handelskammern:

Cámara Central de Comercio

Federico Pfingsthorn,
Presidente

Alfredo Hucke, Vice-Presidente

Carlos Krebs

Julio César Escobar

3) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen
deutscher Industriefirmen:

Vorwerk & Co.

Karl Vorwerk, Teilhaber

Dr. J. P. Crasemann, Gerente

4) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Transatlántico

Hans Kratzer, Gerente

Herbert Maucher, Gerente

5) Vertretungen ausländischer Firmen:

Cia. Sudamericana de Explosivos

Stuart Petrie

6) Chilenische Firmen und Banken:

Saavedra, Bénard & Cia. Ltda.

Paul Vermehren

Gildemeister & Cia.

Siegfried Gildemeister

Lota.Compañía Carbonífera e
Industrial de LotaJorge Demangel, Admini-
strador GeneralIsidro Willson, Admini-
strador de la Sección, LotaAntofagasta / Pedro de Valdivia / María Elena.Corporación de Ventas de
Salitre y Yodo

Eduardo Krüger, Gerente

Ernesto Martínez

Chuciguamata.

Chile Exploration Co. Ltd.

Burr Wheeler, General Manager

William Kemp, Assistant
General ManagerCalama.

Cia. Sudamericana de Explosivos

A. O' Barr, Manager.

9) Chilenische Firmen und Banken:

Corporación de Ventas de
Salitre y Yodo

Joaquin Yrarrázaval,
Presidente

Florencio García Castillo,
Gerente

Fernando Mardones Restat

Juan José Latorre, Gerente

Cornelius Saavedra Montt

Benjamin Cifuentes Lathan

Fredy Low

José Serrano

The Iquatro Nitrate Co. Ltd.

Osvaldo F. de Castro, President

Jorge Vidal, General Manager

Banco de Chile

Arturo Phillips Sánchez,
Presidente

10) Chilenische Behörden, Vereinigungen und Privatpersonen:

Ministerio de Relaciones
Exteriores

Desiderio García, Subsecretario
de Estado

Francisco Oteggier, Secretario

Rafael Jorjola, Presidente de
Comisión de Cambios Interna-
cionales

Miguel Sepúlveda Tocornal,
Senador

Ministerio de Hacienda

Gustavo Santa María Ross,
Ministro de Hacienda

Banco Central de Chile

Guillermo Interamniaux Pérez,
Presidente

Luís Sepúlveda - Quezada,
Vice-Presidente

Otto Roperholtz Gallardo,
Gerente

Dr. Hermann Max

Ministerio de Defensa Nacional

Carlos Fuentes Labe, General

Oscar Escudero Otazola, General

Sociedad Fomento Rural

Walter Lucillo, Gerente

Oficina Estadística

Roberto Vergara, Gerente

Prof. Dr. Hans Prueggan

Unión Nacional de Chile

Ernesto Barros Jarpa

Abogado

Max Goerler

Hans Lodtmann

Bolivien.La Paz.1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Gesandtschaft

Dr. Felix Tripeloury,
Geschäftsträger2) Parteistellen:

Landesgruppe der NSDAP

Theodor Becker, Landesgruppen-
leiter

M. Reye, Ortsgruppenleiter

3) Handelskammern und kulturelle Vereinigungen:

Deutsche Schule

Dr. Fritz Kübler, Direktor

4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

Zierlacks, Becker & Cia.

Theodor Becker

Hugo Ernst Rivera

Hugo Ernst Rivera

Pablo Öhmer, Prokurist

Enrique Kavlin

E. Kavlin

Paul Gacón

5) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen
deutscher Industriefirmen:

Dauelsberg & Co.

Elard Dauelsberg

E. & W. Hardt

W. Kyllmann

6) Vertretungen ausländischer Firmen:

Standard Oil Co. of Bolivia

Enrique Franco

Antofagasta Bolivian Railway

E. W. Pickwood, Manager

7) Bolivianische Firmen und Banken:

Trepp & Co.

Andreas Trepp, Inhaber

Hans Gwinner

Banco Central de Bolivia

Juan Muñoz-Reyes, Presidente

Guillermo Morris, Gerente

Banco Nacional de Bolivia

Alberto Paravicini,
Subgerente

Banco Mercantil S.A.

Carlos Aguirre, Subgerente

8) Bolivianische Behörden und Privatpersonen:

Ministerio de Relaciones Exteriores

Enrique Finot
Ministro de Relaciones
Exteriores.

Ministerio de Fomento

Guillen, General
Ministro de Fomento.

P e r u .L i m a .1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Gesandtschaft

Dr. Willi Unverfehrt
Geschäftsträger2) Parteistellen:

Landesgruppe der N.S.D.A.P.

Konsul Carl Dederling,
Landesgruppenleiter der N.S.D.A.P.Wilhelm Diers, Ortsgruppen-
leiter der N.S.D.A.P.Ernst Wehner, Wirtschafts-
referent der N.S.D.A.P.

Fritz Albert Heinz

3) Handelskammern:

Deutsch-Peruanische Handelskammer Albrecht Seeger, Präsident

Ernst Wehner, Vizepräsident

Dr. H. D. von Bülow, Geschäfts-
führer4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

Cia. General de Anilinas S.A.

Guillermo R. Cornejo, Gerente

Dr. Friedrich Bank, Prokurist

La Quimica "Bayer" S.A.

Hans Andress, Gerente

Kurt Brüning, Prokurist

5) Vertretungen deutscher Industriefirmen:Cia. General de Construcciones
del Perú S.A.

Dr. ing. Willi Böhm, Gerente

Ferrostaal S.A.

Heinz Teuber

6) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen
deutscher Industriefirmen:

E.W. Hardt & Cia.

Hans Isenbeck, Gerente

Engelbert Hardt, Subgerente

Agencias Técnicas e Importadoras
Hans G. Rittermann S.A.

Hans G. Rittermann, Gerente

Ernst Wehner, Prokurist

7) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Transatlántico

Albrecht Seeger, Gerente

Eberhard von Oldershausen

8) Vertretungen ausländischer Firmen:

Imperial Chemical Industries Ltd. W. L. C. Tweedy, Gerente

168

International Petroleum Co.Ltd.

W.R.Grace y Cia. S.A.

9) Vertretungen ausländischer Banken:

The National City Bank
of New York

Banco de Londres y America
del Sud

The Royal Bank of Canada

Banco Italiano

Walter Iddings, Manager
Walter S. Reid, Manager
Andrew B. Shea, General
Manager

Arthur H. Dewey, Manager
William Lafferty
Henry Stenning

William M. Dawkin, Manager
Gino Salocchi, Gerente
Ernesto Magnani, Gerente

10) Peruanische Firmen und Banken:

Gildemeister & Co.

Cia. Administradora del Guano
A. y F. Wiese S.A.

Cia. Peruana de Teléfonos Ltda.

Empresas Eléctricas Asociadas
Banco Internacional del Peru

Caja de Depositos y Consignaciones

Hans Gildemeister
Hugo Cohen, Gerente
Francisco Ballén, Gerente
Fernando Wiese
V. Gordan Kern, Gerente
Gino Bianchini, Subgerente
Pedro de Osma, Gerente
Francisco Echenique, Gerente
Waldemar Schröder y Mendoza

11) Peruanische Behörden, Vereinigungen und Privatpersonen:

Ministerio de Relaciones Exteriores

César A. de la Fuente,
General

Ministro de Relaciones
Exteriores

Hernán C. Bellido,
Secretario General ,

Ing. Pedro E. Paulet

Ing. Jorge Hohagen

Dr. Manuel Prado, Presidente

Augusto Maurer, Presidente

Ing. Gerardo Klinge, Consultor
Técnico

Hacienda Casa Grande

Arzt

Depto. Comercial

Ministerio de Fomento

Banco Central de Reserva del Perú

Sociedad Nacional de Industrias

Sociedad Nacional Agraria

Hans Gildemeister

Dr. Willi Spickernagel

161

A r e q u i p a .

1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsches Konsulat

Wilhelm Neugebauer, Konsul

2) Importhäuser mit hauptsächlichsten
Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Emmel Hnos.

Walter Emmel, Gerente.

Alfred Beyer, Prokurist

3) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Transatlántico

Fritz Volkert, Gerente

4) Vertretungen ausländischer Firmen:

Gibson & Co.

T.L.Blackwood

5) Peruanische Firmen:

Tenería Pedro P.Díaz

Pedro P.Díaz

C o l u m b i e n .B o g o t á .1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Gesandtschaft	Dr. Wolfgang Dittler, Gesandter
	Gottfried Schmitt, Handelsattaché

2) Parteistellen:

Ortsgruppe Bogotá der N.S.D.A.P.	Heinrich Schroeder, Ortsgruppenleiter der N.S.D.A.P.
	Karl Bock, Stellv. Landesgruppenleiter der N.S.D.A.P.

3) Handelskammern und kulturelle Institutionen:

Deutsche Handelskammer für Columbien	Gottfried Schmitt
Deutsche Schule	Wilhelm Anwander, Direktor
	Werner Esperstedt, Lehrer
	Adolf Hommes, Lehrer
	Kurt Risch, Lehrer
	Heinrich Schroeder, Lehrer

4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

La Química "Bayer" Weskott & Cia.	Otto Kemmler, Gerente
	Heinz Schwanhäuser, Prokurist
	Hans Denk, Prokurist
Anilinas Alemanas Cia. Ltda.	Eberhard Weisbach, Gerente

5) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Antioqueño	Karl Stadllaender, Gerente
	Heinrich Ahrens, Prokurist

6) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Roxy S.A.	Walter Risztick
Stuart Hosie	Fritz Fuhrhop
A.E.G.	Otto Thiel

7) Vertretungen ausländischer Firmen:

Tropical Oil Company	R.J. Dodson, Manager
----------------------	----------------------

8) Vertretungen ausländischer Banken:

The National City Bank of New York	Frank Smith, Manager
	William N.J. Gordon

Banco de Londres y de la
America del Sud

Alexander Young, Manager

The Royal Bank of Canada

D.F. Dever

Banco Francés e Italiano
para la America del Sud

Giovanni Savonni, gerente

9) Columbianische Firmen und Banken:

Banco de Bogotá

Luis Iondoño, gerente

Banco de Colombia

Roberto Michelsen, gerente

Banco de la República

Julio Caro, gerente

Scadta

Herbert Boy, gerente

10) Columbianische Behörden und Privatpersonen:

Ministerio de Agricultura y
Comercio y de Industrias

Dr. Andrés Barmes, Director
Técnico

Francisco R. Herrera

Hacienda "Casa Blanca"

Johannes Hering

Hacienda "El Tesoro"

Barranquilla.

1) Parteistellen:

Landesgruppe der NSDAP

Emil E. Pfeiffert, Landes-
gruppenleiter

Ortsgruppe Barranquilla der NSDAP

Hans Itzel, Ortsgruppe-
leiter

2) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

La Quimica "Bayer" Weskott & Cia.

Hans Fleck, gerente

Leopold Arnspurger

3) Columbianische Firmen und Banken:

Scadta

Hermann Kuhl, Dipl. Ing. gerente

Wilhelm Schenckbusch,
gerente técnico

Medellín.

1) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

La Quimica "Bayer" Weskott & Cia.

Walter Hadamovsky

2) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Alemán Antioqueño

Reinhard Gundlach, gerente

Venezuela.Maracaibo.1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsches Konsulat

Erich Rappard, Stellv. Deutscher Konsul

2) Import- und Exporthäuser mit hauptsächlichsten Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Blohm & Co.

Ernst Krieg, Prokurist

Franz Theodor Wecker

Breuer, Moeller & Co. Sucs.

Wilhelm Friedel, Gerente

Erich Rappard, Gerente

Van Dissel Rode & Co. Sucs.

Hermann Meywald, Teilhaber

E.A. Wüst, Gerente

Gustavo Zingg & Co.

Hans Zittlosen, Teilhaber

Peter Gastreich, Gerente

Beckmann & Co. Sucs.

Philipp Martens, Gerente

3) Vertretungen ausländischer Firmen:

Lago Petroleum Corp.

Frank C. Laurie, General Manager

J.A. Clark, Superintendant

G. Johnston

4) Vertretungen ausländischer Banken:

The Royal Bank of Canada

M.W. Newell, Manager

5) Venezolanische Banken:

Banco de Venezuela

S.T. Faria, Gerente

Sucursal de Maracaibo

1) Vertretungen des Deutschen Reiches:

Deutsche Gesandtschaft

Heinrich Freiherr Kuhl v.
Collenberg-Wüdighelm,
Gesandter

Dr. Georg Ahrens, Gesandtschaftsrat

Staatsrat a.D. Hans Burandt,
Handelsattaché

Dr. Heinrich Horth, Attaché

2) Parteistellen:

Landesgruppe der NSDAP

Wilhelm Wirtz, Landesgruppenleiter

Kurt Zoepffel, Ortsgruppenleiter

3) Handelskammern, kulturelle und sonstige Vereinigungen:

Deutsche Handelskammer

Richard Eversbusch sr., Präsident

Francisco Conradi, Sekretär

Deutsche Oberrealschule

Friedrich Wilhelm Schroeter,
Oberstudiendirektor

Deutsch-Mexikanische
Humboldt-Gesellschaft

Deutsch-Mexikanische
Vereinigung

Carlos R. Linga, Vorsitzender

Cámara Nacional de Comercio

Enrique Zuñiga, Presidente

Pablo Alexanderson, Secretario

Confederación de Cámaras de
Comercio de los Estados Unidos
Mexicanos

Ernesto J. Anescua, Presidente

Luis Vera Medel, Vicepresidente

Francisco Coudurier

Confederación de Industriales

Genaro Garcia, Secretario

4) Vertretungen der I.G. Farbenindustrie A.G.:

Cia. General de Anilinas S.A.

Johannes Martin Fischer,
Gerente

Kurt Thurmann, Prokurist

Heinrich Schumacher, Prokurist

Ludwig Schreiber, Gerente

Johannes Herzig, Subgerente

Rudolf Ludwig, Gerente

Theodor Leser, Prokurist

Eitel Fritz Möller, Prokurist.

"La Química Industrial Bayer-
Meister-Lucius" S.A.

"La Unión Química" S.A.

Dpto. Asfa

5) Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Siemens Mexico S.A.

"A.E.G." Cia. Mexicana de Electricidad S.A.

Körting Motores S.A.

Agencia Comercial y Maritima Heynen, Eversbusch y Cia.
Cia. Tecnica y Mercantil S.A.

Schering Química Mexicana S.A.

Merck Mexico S.A.

Cia. Mexicana de Motores
"Deutz" Otto Legitimo S.A.

Cia. Importadora de Peliculas

Ing. Max Badelt, Gerente

Eduard J. Kukutschka, Gerente

Kurt Schneevogt, Gerente

Fritz Rohrman, Gerente

Joachim M. Ruge, Gerente

Richard Eversbusch sr.,
Teilhaber

Adolf Heuer, Teilhaber

Walter Fiebig, Gerente

Georg Pfordte, Gerente

Paul Lewandowski, Gerente

Werner Bindel

6) Importhäuser mit hauptsächlichlichen Vertretungen deutscher Industriefirmen:

Sommer, Herrmann y Cia. Sucs.

Beck, Felix y Cia. S. en C.

Cia. Ferretera Mexicana S.A.
Casa Boeker

Carlos Stein y Cia.

Clever & Lassmann S. en C.

Hans Voigt, Teilhaber

Claudio Voigt, Teilhaber

Hermann Dohner, Teilhaber

Justus Scharff, Teilhaber

Carlos Stein, Teilhaber

Pablo Stein, Teilhaber

Max Lassmann, Teilhaber

7) Vertretungen deutscher Banken:

Banco Germánico de la America del Sud

Carlos Schulze, Gerente

Otto Strecker, Subgerente

8) Vertretungen ausländischer Firmen:

Huasteca Petroleum Co.

Cia. Mexicana de Explosivos S.A.

Dupont S.A.

L.L. Anderson, Vicepresident

R.G. Erskine, Manager

Richard M. Tolin, Manager

9) Vertretungen ausländischer Banken:

The National City Bank of New York

William B. Richardson, Manager

10) Mexikanische Banken:

Banco de Mexico S.A.

Banco Nacional de Mexico S.A.

Banco de Comercio S.A.

Luis Montes de Oca, Presidente

Luis G. Legoreta, Gerente

Emilio Thalmann, Gerente

Salvador Ugarte, Gerente

11) Mexikanische Behörden und Privatpersonen:

Ministerio de Agricultura
y Fomento

Saturnino Cedillo, General

Secretaria de Economia Nacional

Carlos B. Beristain, Ingenieur

Dr. Leonidas Almazán

Ehemaliger mexikanischer
Gesandter in Berlin.