

Schmude, Ernst Friedrich

Article

Grundprobleme des technischen Exports

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schmude, Ernst Friedrich (1954) : Grundprobleme des technischen Exports, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 3, pp. 160-163

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/131868>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

die Eingeborenen keine Hilfswerkzeuge, ihr materielles Wohlergehen ist eines der Hauptziele aller Projekte. Die Hebung ihres Lebensstandards geht in Nordafrika ebenso wie in Zentralafrika Hand in Hand mit der Förderung der Landwirtschaft, der die Industrie vor allem zu dienen hat. Deswegen sehen die für den Bezirk von Colomb-Béchar in großen Zügen ausgearbeiteten Pläne bereits in ihrer ersten Etappe neben der Stahlindustrie die Herstellung von Kunstdünger vor.

EUROPAISCHE GEMEINSCHAFTSAUFGABE

Die Erschließung der Sahara ist letztlich nur als gemeinsames europäisches Werk vorstellbar. Das bedeutet nicht, daß nach einer zu oberflächlichen und auch zu bequemen Vorstellung Frankreich den Boden liefert, Deutschland die Maschinen und Amerika das Kapital. Für den Boden ist Frankreich heute kaum mehr als Verwalter. Er gehört den Menschen, die darauf und davon leben. An eine Eroberung im kolo-

onialistischen Geiste zugunsten der europäischen Wirtschaft darf nicht mehr gedacht werden. Am Anfang der Pionierarbeit steht nicht der Gewinn, sondern das Opfer. Europäische Gemeinschaftsaufgabe bedeutet zunächst einmal europäische Investitionen. Bevor an eine produktive Tätigkeit herangegangen zu werden vermag, ist der wirtschaftliche und auch der soziale Unterbau zu schaffen. Gerade die hierfür erforderlichen Mittel übersteigen die nationalen Möglichkeiten der ehemaligen Kolonialmächte und rechtfertigen die europäische Zusammenarbeit. Nur wenn sich die interessierten Regierungen zu diesem finanziellen Grundbeitrag bereit erklären, wird Frankreich zugleich gewillt und gezwungen sein, seine afrikanischen Hoheitsgebiete der europäischen Industrie vorbehaltlos zu öffnen. Afrika ist kein Jagdgebiet mehr, es wartet auf seine wirtschaftliche Rodung. Es hat schon genug Händler und Kaufleute; was ihm fehlen, sind die Pioniere und die verantwortungsbewußten Industriekapitäne.

Grundprobleme des technischen Exports

Ernst Friedrich Schmude, Hamburg

Der technische Export der Bundesrepublik hat sich seit dem Jahr 1949 erneut zu einem maßgeblichen Faktor für die deutschen Handelsbeziehungen entwickelt. Sowohl volumen- als auch wertmäßig ist dieser Zweig des allgemeinen Exports zu erheblichen Größenordnungen angewachsen, und er bietet die Grundlage für die enge Verflechtung mit den tropischen Rohstoffräumen.

Im Vergleich mit den althergebrachten Absatzorganisationen haben sich wenig neue Formen der Absatzwege herausgebildet. Es zeichnet sich jedoch eine innere Verschiebung ab, die beachtenswert ist und deren Entwicklung in der folgenden Arbeit skizziert werden soll.

DIREKTEXPORT

Nach 1949, d. h. nach dem Zeitpunkt, an dem unter der JEIA wieder Exportbeziehungen aufgenommen werden konnten, haben sich zahlreiche Fabriken bemüht, direkte Absatzwege zu den alten Überseemärkten neu aufzubauen. Hierbei war es gleichgültig, ob nur die Wahrnehmung von gelegentlichen Möglichkeiten durch eine Anfrage aus Übersee die Grundlage bot, ob aus fabrikatorischem Zwang heraus der Druck zur Marktausweitung dahinterstand, oder aber ob eine erneut aufgenommene Festverbindung im Ausland der Anlaß war; jedenfalls wurden zahlreiche Offerten abgegeben und entsprechende Aufträge abgewickelt.

Diejenigen Werke, die hierbei Erfolg hatten, haben inzwischen ihre Beziehungen konsolidiert. Sie haben Exportagenten in Hamburg und Bremen eingesetzt und feste Vertretungen für ihre Hauptmärkte im Ausland vergeben. Die eigene Exportabteilung wurde im Werk eingesetzt. Andere Werke, die fachlich zu einer gemeinsamen Exportarbeit in der Lage sind und gemeinsame Kundenkreise ansprechen, haben Ab-

sprachen in vielfach differenzierter Form getroffen, um Unkosten einzusparen und um die gemeinsamen Auslandsagenten auf ein breiteres Fundament zu stellen. Die Werke der Schwerindustrie sind durch die Fülle der technischen Probleme bei der Errichtung kompletter Großanlagen sowie durch die finanziellen Probleme, die dabei auftreten, zu engen Arbeitsgemeinschaften bzw. zur Gründung von besonderen Vertriebs- bzw. Exportgesellschaften gedrängt worden. Darüber hinaus haben technische Büros für Projektierungsarbeiten die Tätigkeit mit Planungen, Beratungen und Ingenieurreisen nach Übersee aufgenommen.

Zur Durchführung der Exportaufgaben der direkt exportierenden Fabrikanten und Werksgruppen war es notwendig, Fachleute oder Verkaufingenieure in Übersee zu finden oder einzusetzen. Erstens waren jedoch die fixen Kosten hierfür erheblich, und zweitens mangelte es an geschulten Fachleuten. Aus diesen Gründen wurde häufig der Weg gewählt, die Kosten für intensive Bearbeitung sowie für Reisen von Ingenieuren nach Übersee jeweils den Einzelaufträgen zuzurechnen und so die Kosten innerhalb der Auftragsabwicklung unterzubringen. Abgesehen von großen Kapitalgruppen ist es aber bisher noch nicht gelungen, ein einwandfrei arbeitendes Netz in Übersee aufzubauen.

EXPORTHANDEL

Die bisher skizzierten Verhältnisse bieten nichts Neues, und auch bei der zweiten großen Gruppe der am technischen Export Beteiligten, nämlich dem Überseehandel, scheinen ebenfalls äußerlich gesehen keine neuartigen Absatzformen entwickelt worden zu sein. Selbstverständlich haben sich innerhalb dieser Gruppe viele Handelstypen herausgebildet vom CIF-Agenten bis zur spezialisierten technischen Großhandelsfirma

mit eigenen Konsignationslägern in Übersee. Über die im Vordergrund stehenden hanseatischen Überseehäuser mit ihren technischen Abteilungen hinaus ist eine geringe weitere Differenzierung in Erscheinung getreten bei Länderfirmen, die ihren technischen Abteilungen spezialisierte technische Aufgaben gestellt haben.

Es sollen aber im Rahmen dieser Arbeit keine Untersuchungen angestellt werden über die Formen der Exportagenten oder der Handelshäuser. Es sollen nur wenige, besonders typische Fragen untersucht werden, die maßgebend sind für die Vertiefung und Festigung des technischen Exports nach Übersee.

Durch die hochentwickelten Reise- und Nachrichtenmöglichkeiten sind die Kontinente näher gerückt als in Vorkriegszeiten. Jährlich studieren ca. 2000 Studenten aus Übersee auf unseren Hochschulen. Die Plantagentechnik und die Gewinnung tropischer Rohprodukte hat größte Fortschritte gemacht. Dadurch müssen die Verkaufsprobleme des speziellen Apparate- und Maschinenbaus in den Tropen in neuerem Licht gesehen werden.

Durch die enge Beziehung zum tropischen Produkt von der Importseite her stehen die hanseatischen Häuser mit ihren alten Beziehungen als Länderfirma auf dem Gebiet des Exports spezieller Maschinen und Anlagen im Vordergrund. Begründet durch jahrzehntelange gemeinsame Arbeit und durch die damit verbundenen menschlichen Beziehungen, trafen bald nach 1945 die ersten Anfragen aus den alten Arbeitsgebieten in Übersee bei den Länderfirmen ein. Sicherlich mußten während der Kriegsjahre viele überseeische Beziehungen abgebrochen werden, weil durch den Zwang zu Geschäften und durch das Fehlen des deutschen Angebots auf dem Überseemarkt z. B. amerikanische und englische Liefermöglichkeiten herangezogen wurden; indes blieben viele Beziehungen intakt und trugen ihre Früchte in ersten Anfangsgeschäften. Der Korea-Boom und der Nachholbedarf taten das Ihrige, so daß die alteingesessenen Länderfirmen sowie neue auf festen Verbindungen fußende, energisch geführte Häuser Erfolge erzielen konnten.

TECHNISCHE SONDERAUFGABEN

Bezogen auf die Eigenart des nicht serienmäßig hergestellten technischen Exportgutes, machte sich jedoch bald eine Schwäche in der Absatzorganisation bemerkbar, die sich hier noch wesentlicher auswirkte als innerhalb der Absatzwege des Fabrikanten.

Das Handelsnetz der Länderfirmen in Übersee besteht zwar aus erfahrenen Kommissionsagenten oder Eigenhändlern, die gut im Markt eingeführt sind, das „know

how“ wie den Bedarf genau kennen und in allgemeinen serienmäßig hergestellten Artikeln sichere und große Umsätze erzielen. Wie aber sieht es mit den Vorbedingungen für vorkalkulierbare Umsätze auf dem technischen Sektor aus? Der Mentalität des Handelshauses nach handelt es sich bei dem Verkauf von Gütern nach Übersee um eine Verteilerfunktion, und deswegen wird der Arbeitsvorgang beim Export einer Maschine oder einer Spezialanlage ebenso bewertet wie der Arbeitsvorgang beim Export von Sturmlaternen, Äxten oder Chemikalien. Das Handelshaus bewirkt mit seiner Absatzorganisation den Verkauf und den Transportvorgang. Die technischen Geheimnisse des verkauften „Artikels“, z. B. warum ein Kolben sich bewegt oder warum ein Werkzeug einen Span abhebt, sollen und müssen jedoch der wechselseitigen Erläuterung zwischen Käufer und Produzenten vorbehalten sein.

Von dieser grundsätzlichen Einstellung weichen eine Reihe von führenden Persönlichkeiten bereits ab und stecken die Arbeitsziele für ihre technischen Abteilungen so, daß die Fachleute in den technischen Abteilungen der Länderfirmen sich um die Kenntnis der technischen Betriebsvorgänge bei dem überseeischen Interessenten bemühen und dadurch zu einem notwendigen Partner für den Produzenten sowie zu einem wichtigen Faktor innerhalb des Absatzvorganges werden.

Es hat sich häufig bei Modernisierungsproblemen bestehender Anlagen herausgestellt, daß der Interessent in Übersee während der Verhandlungen den Prospekten und Beschreibungen des Herstellers nicht das entnehmen kann, was er zu erfahren wünscht. Aus diesen Unklarheiten resultieren Fragestellungen, die der technisch interessierte Geschäftsfreund in Übersee dem Handelshaus vorlegt. In der Regel konnten diese Fragen vom Handelshaus nicht beantwortet werden und wurden in der gleichen Form an den Produzenten weitergeleitet. Der Verkaufingenieur des Produzenten aber, geschult durch jahrelange Verkaufspraxis in Deutschland bzw. in Europa, und in seinem Denken völlig eingestellt auf die technischen Einkaufsingenieure innerhalb Europas, fand die Nachfrage aus Übersee völlig überflüssig und antwortete dementsprechend meistens spät, ungenau und nicht erschöpfend. Der Interessent in Übersee aber, der nach technischen Einzelheiten fragt, verbindet damit stets den Wunsch zur Klärung von Fragen der wirtschaftlichen Seite.

In Übersee steht der Geldverdienst an erster Stelle: die schnelle Amortisation, evtl. schnelle Anpassungsfähigkeit von der Produktionseite her an Marktver-



Heinrich Wickel & Co.

Inhaber: Fritz Elster

Segeltuch-Imprägnier-Werk

Hamburg-Wilhelmsburg

Telefon: 38 76 59

Telegramm-Adresse: Trofin

Herstellung von Imprägniermassen
Fäulnissichere Imprägnierung „Trofin“



änderungen. Dagegen stehen bei deutschen und europäischen Verkaufsgesprächen die grundsätzlichen technischen Fragen im Vordergrund, weil auf beiden Seiten die Kenntnis der betriebswirtschaftlichen Bedeutung der in Rede stehenden Maschine von vornherein bekannt ist.

In vielen Fällen hat sich in den letzten Jahren, im Vertrauen auf den Ruf der deutschen Technik, der Interessent in Übersee zu kaufen entschlossen, ohne die technischen Grundlagen genügend zu klären. Aus den Lieferungen sind zahlreiche mehr oder weniger umfangreiche Betriebsschwierigkeiten erwachsen, die sich ohne Zweifel nicht nur als wenig förderlich für den technischen Export auswirken, sondern die darüber hinaus bei einer Summierung dieser Vorfälle erhebliche Nachteile nach sich ziehen werden. Fast unmöglich ist es jedoch, alle technischen Fragen zu klären, wenn in Übersee wohl das Rohprodukt und die günstige Marktlage für den Verkauf des verarbeiteten Produkts vorliegen, jedoch überhaupt keine technische Idee vorhanden ist, wie überhaupt nach den dortigen betriebswirtschaftlichen Erfordernissen die Verarbeitungsanlage gegliedert sein soll.

Aus diesem Grunde haben sich eine Reihe von führenden Überseehäusern, die auf eigene Rechnung arbeiten, gezwungen gesehen, zur Wahrung ihrer Stellung im Markt auf die Vertiefung der eigenen technischen Arbeit und Organisation erhöhten Wert zu legen. So wurden z. B. in vielen Fällen mit Produzenten Absprachen auf lange Sicht getroffen und Werkzeugingenieure sowohl in den eigenen technischen Abteilungen in Deutschland als auch an zentralen Plätzen in Übersee eingesetzt.

Nun erfordert aber eine ständige Besetzung überseischer Arbeitsplätze mit qualifizierten Verkaufsspezialisten hohe Beträge, die zudem auf Jahre hinaus festgelegt werden müssen, damit die sichere Grundlage, die allein die Sicherheit für das Gelingen eines solchen Experiments bildet, gegeben ist. Es ist daher notwendig gewesen, daß der Produzent in der einen oder anderen Form sich mit finanziellen Zusagen beteiligt hat.

Die meisten Länderfirmen sind durch Kriegsverluste und Währungsreform und durch Handelseigenart — kurzfristige Mittel für kurzfristige Geschäfte — nicht in der Lage, namhafte Beträge für langfristige industrielle Planungen festzulegen. Trotz aller sachlichen Schwierigkeiten bleibt aber die Tatsache bestehen, daß für Werbung, für Verkaufsverhandlungen, für den Abschluß, die Montage und einen evtl. Service unbedingt technische Erläuterungen und Arbeiten notwendig sind, und zwar unmittelbar in Gesprächen und in der Arbeit mit Kunden in Übersee. Das ist nicht nur notwendig, um zu Konkurrenzofferten Stellung zu nehmen, sondern es ist ganz besonders deswegen notwendig, um jeweils die richtigen Maschinen zu dem richtigen Zeitpunkt an dem entsprechenden Arbeitsplatz einzusetzen, und zwar nur solche Maschinen, die den technischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten des Kunden in Übersee auf Jahre hinaus einwandfrei entsprechen.

UNORGANISCHE INDUSTRIALISIERUNG

Es ist augenfällig, daß in den meisten Ländern der tropischen Rohstoffräume die industrielle Entwicklung keineswegs organisch aufgebaut worden ist. In Europa, speziell in Deutschland, vollzieht sich die Weiterentwicklung der Industrie auf einer breiten Basis, auf der eine ständige Auslese unter den Firmen durch die freie Marktwirtschaft stattfindet. Zahlreiche Forschungsinstitute arbeiten intensiv an den Problemen, die durch die neue Entwicklung gestellt werden. Fabrikationsbetriebe, die neu in den Produktionsprozeß eingegliedert werden, verfügen in der Regel über eine sichere Marktchance, und andernfalls dürften die notwendigen Mittel kaum zu beschaffen sein. In Übersee hängt die industrielle Entwicklung stark von spekulativen Einzelinteressen ab, so daß hochmoderne Produktionsbetriebe auf zahlreichen Arbeitsgebieten hervorragende Leistungen bieten, während unmittelbar daneben wichtige Dinge des täglichen Bedarfs in Fabrikationsprozessen hergestellt werden, die in keiner Weise dem technischen Stand der Entwicklung entsprechen. Der Reichtum der tropischen Natur wird ausgenutzt und geht in vielen Fällen Hand in Hand mit einem Raubbau an den normalen Quellen des Landes.

Um dieser Entwicklung zu steuern, wurden in vielen Ländern der tropischen Rohstoffräume von den Regierungen aus z. B. Industrialisierungsgesellschaften oder Gesellschaften zur Entwicklung der Landwirtschaft gegründet und mit beträchtlichen öffentlichen Mitteln ausgerüstet. Es werden z. B. Kolonisierungs- und Erschließungsprojekte zur Entwicklung von neuen Wirtschaftsräumen bearbeitet, also „vertikale Planungen“ vorgenommen. Andererseits versucht man auch, Rohstoffprobleme zu lösen, für die vorläufig geeignete Arbeitsmaschinen fehlen, die in vielen Exemplaren überall im Lande zum Einsatz kommen könnten, entsprechend also einer „Breiten-Planung“. Die Grundlagen für Arbeitsvorhaben werden in engem Kontakt mit technischen Beratern ausgearbeitet und anschließend „Lastenhefte“ veröffentlicht. In diesem Sektor der technischen Planung sind fast ausschließlich US-amerikanische Firmen tätig.

Das Ausschreibungsverfahren für tropische Entwicklungsprojekte ist besonders geeignet, Lieferungen zu bewirken, die letzten Endes auf längere Zeit gesehen nicht erfolgreich sind. Entwicklungen kann man nicht fertig kaufen, sie müssen gemeinsam erarbeitet werden. Die strikte Festlegung der Ausschreibungstermine verhindert zudem die intensive Bearbeitung, wie auch durch den Preisvergleich die Verlockung eintritt, nur nach dem Preis zu kaufen. So wird in der Regel das Billigste gewählt, wobei nicht gesagt ist, daß damit auch die technisch richtige Lösung gefunden wurde. Zwangsläufig tritt hierdurch wiederum eine Verärgerung ein, die sich durchaus als den zukünftigen Geschäftsverbindungen abträglich erweist. Die Fehlerquelle liegt aber nicht in technisch unüberbrückbaren Differenzen, sondern sie liegt lediglich darin, daß infolge mangelhafter Zusammenarbeit und Beratung der Kontakt für die notwendige Vertiefung in die Arbeitsaufgabe nicht vorhanden war.

Auch bei der Handhabung dieser Projekte stößt man immer wieder auf die Forderung, daß ein technisches Beratungs- und Verkaufssystem in den tropischen Räumen unbedingt notwendig ist und die einzige Voraussetzung für eine zuverlässige, langfristig fruchtbringende Organisation der Absatzwege darstellt. Einige Firmen haben auf diesem Gebiet bereits Schritte unternommen. So wurden von größeren Industriegruppen in Übersee technische Einkäufer nach Deutschland entsandt, die ständigen Einkaufsaufgaben nachgehen. In Deutschland haben sich Arbeitsgemeinschaften gebildet, die ihre Informationen und ihre Verbindungen zusammengeschlossen haben.

Es ist einigemaßen erstaunlich, daß von der Öffentlichkeit speziell dem Gebiet der Kolonialmaschinen wenig Beachtung geschenkt wird. Auf den Gebieten, die eine technische Sonderproduktion für Übersee erfordern, bestehen große Marktchancen, allerdings auch große Produktionsschwierigkeiten. Jedenfalls muß also den erheblichen Anforderungen an technischen Spezialisten entsprochen werden. Die benötigten Anlaufkapitalien dürften in keinem Verhältnis zu den monatlichen Umsätzen stehen. Vor allem wäre auch bei der Betrachtung dieser Dinge die Möglichkeit in Erwägung zu ziehen, daß durch eine Verstärkung entsprechender Lieferungen für die tropischen Rohstoffindustrien eine Verbesserung und Vergrößerung der Devisenerlöse der Rohstoffländer erreicht werden kann, was wiederum bedeuten würde, daß die Beziehungen zu den deutschen Konsumgüterproduzenten verbessert werden können. Entscheidend dafür, welche Firmen auf längere Zeit ihre Stellung im technischen Export ausbauen können,

wird die Frage sein, ob die deutschen Konstrukteure den Bedingungen und der Mentalität der Käufer entsprechen können oder ob man auf der Meinung beharrt, daß die hier produzierten Maschinen und Anlagen unbedingt das Richtige für die tropischen Länder sein müssen, weil sie sich in Deutschland in den letzten Jahrzehnten bewährt haben.

Es muß hervorgehoben werden, daß eine wesentliche Verfeinerung und Vertiefung der technischen Arbeit mit den tropischen Interessenten nötig ist und daß hierzu eine sorgfältige Ausweitung des technischen Apparats sowohl auf personeller Seite als auch auf finanzieller Seite unbedingte Voraussetzung ist.

Am Rande gestreift sei in diesem Zusammenhang die Frage, daß häufig Spezialanlagen mit längeren Zielen geliefert werden müssen, weil auf der Interessentenseite nicht die notwendigen Beträge zur sofortigen Zahlung vorhanden sind. Das ist jedoch eine Frage, die im Zusammenwirken mit dem Bundeswirtschaftsministerium und den Großbanken zu prüfen ist.

Es sind viele Chancen vorhanden, die wahrgenommen werden können, wenn im Rahmen von Handelsvereinbarungen und wechselseitigen Hilfsverträgen ein gewisses Maß an Ordnung geschaffen werden kann. Dazu kommt noch die Tatsache, daß zahlreiche junge Menschen heute jederzeit bereit sind, zu vernünftigen Bedingungen ihre Arbeitskraft tropischen Ländern zur Verfügung zu stellen, und es bedarf keiner großen Kapitalaufwendungen um die alten Kolonialschulen und Welthandelsinstitute der Universitäten wieder ins Leben zu rufen bzw. ihre Aufgabengebiete zu erweitern.

Die Spielwarenindustrie in Westdeutschland

Heinz Raufelder, Bamberg

Wenn man über die Bedeutung der westdeutschen Spielwarenindustrie, ihre wirtschaftspolitische Stellung und Struktur innerhalb der deutschen Gesamtwirtschaft Betrachtungen anstellen will, muß man mit der Spielzeugmetropole, der Stadt Nürnberg als dem hervorragendsten Schwerpunkt der deutschen Spielwarenerzeugung, beginnen. Die Auffassung, Nürnbergs Weltruhm als Spielzeugstadt sei auf die handwerklichen Anfänge des 15. und 16. Jahrhunderts begründet, entspricht nicht den Tatsachen. Wohl war das Wort „Nürnberger Tand geht durch alle Land“ schon in der damaligen Zeit zu einem Begriff geworden. Urkunden aus der damaligen Zeit berichten von den „Dockenmachern“ (Docke war im Volksmund der gebräuchliche Ausdruck für Puppe, eine Bezeichnung, die man heute noch in der Schweiz und im fränkischen Sprachgebiet findet), von den Drechslern, Zinn- und Kupfergießern, Wismuthmalern usw., die — allerdings nebenberuflich — Teile für Spielzeuge fertigten. Nürnberger Kaufleute waren es, die nicht allein Nürnberger Spielzeuge, sondern auch solche aus Thüringen, Oberammergau und dem Erzgebirge bis hinunter nach Italien brachten und deren Waren man allgemein eben als Nürnberger Tand bezeichnete.

Erst die Erfindung der Stanzen, Pressen, des Hohl-drückens usw. und der damit entstehenden Blechspielwarenherstellung gaben die Möglichkeit, technische und mechanische Vorgänge im Spielzeug darzustellen und die Spielwarenherstellung zu vervollkommen. Nach dem ersten Weltkrieg lag die Hauptstärke des Nürnberger Raumes — mit Fürth und Zirndorf — in der Fabrikation von Metallspielwaren bei den mittleren und kleinen Betrieben; denn nur diese sind in der Lage, sich den unzähligen außerbetrieblichen Einflüssen in wendiger Art anzupassen und schlagartig auf den Markt zu bringen, was dem Kaufvermögen und den Wünschen der Konsumenten entspricht. Nur in wenigen Ausnahmefällen sind Großbetriebe entstanden, die sich mit der Herstellung von Markenartikeln befassen.

Als zweitwichtigstes Erzeugungsgebiet ist Baden-Württemberg zu nennen, das im Verhältnis zu Nürnberg lange nicht in der Vielzahl der Erzeugnisse konkurrieren kann, dafür aber Markenartikel hervorbringt, die nicht nur innerhalb Deutschlands, sondern auch im Ausland seit Jahren den besten Ruf genießen. Als eine der ältesten Stätten der deutschen Spielwarenherstellung wird das sogenannte Meiniger Oberland im