

hat; und es kann wirklich niemand von uns sagen, was für Folgen dieses Prinzip haben wird. Anfänglich wurde uns hier in Deutschland verschiedentlich auch gesagt, es wäre falsch, das Prinzip weiter zu verfolgen, denn die ganze Welt wäre nun einmal augenblicklich von dem Reziprozitätsgedanken besessen; der Reziprozitätsgedanke dehne sich immer weiter aus, und es würde unmöglich sein, diesem Gedanken entgegenzutreten angesichts der geringen Macht, die Deutschland jetzt in die Wagschale zu werfen hätte. Ich glaube, daß nach der Richtung hin doch die Verhandlungen schon gezeigt haben, daß dem nicht so ist. Wie ich Ihnen vorhin auseinandersetzte, hat es doch eigentlich bei unseren Verhandlungen mit allen großen Ländern, mit England und Amerika, gar keine Schwierigkeiten gemacht, weil sie von vornherein auf dem Standpunkt standen, dann haben sich aber auch Länder, die die Meistbegünstigung nicht wollten, jetzt davon überzeugen lassen, daß sie schließlich zu diesem Prinzip übergehen müssen. Und ich persönlich bin der Meinung, daß für ein Land, daß in dem Maße wie Deutschland auf den Export angewiesen ist, dieses Prinzip doch das sicherste und beste ist; und ein großer Teil der Ausführungen, die Herr Geheimrat Bücher heute früh gemacht hat, unterstützen diese Meinung ja nur, denn durch nichts anderes kann schließlich die Passivität der Handelsbilanz beseitigt werden oder wenigstens das wesentlichste Mittel, um sie zu beseitigen, ist eben die Steigerung der Ausfuhr, und dazu dient in erster Linie die Einräumung der allgemeinen Meistbegünstigung.

Wenn Sie mir noch einige Worte über die Schwierigkeiten gestatten wollen, denen die Unterhändler sonst bei diesen Verhandlungen unterlagen, so bitte ich Sie, zu glauben, daß die Schwierigkeiten wirklich sehr groß sind. Meine Herren, ich bin im Jahre 1918 bis 1922 im Auswärtigen Amt gewesen und habe an sehr vielen Verhandlungen über die Ausführung des Friedensvertrages von Versailles teilnehmen müssen. Ich bin also nicht gerade verwöhnt. Aber ich muß doch sagen, daß diese Verhandlungen über den Handelsvertrag augenblicklich sehr viel schwieriger sind, als man sich das gemeinhin vorstellt. Gewiß liegen auf der anderen Seite auch sehr große Interessen vor, zu Handelsverträgen zu kommen. Aber es entsteht sehr leicht bei uns in Deutschland eine Täuschung darüber, was ein Atout in unserer Hand wäre. Es haben sich da schon die

sonderbarsten Folgen ergeben. So ist z. B. im Anfang gesagt worden, daß die ganze Frage des Verkehrs mit dem Saargebiet ein Atout in den Händen der deutschen Unterhändler wäre. In der Tat hat sich die Sache als genaues Gegenteil herausgestellt. Den Franzosen ist es zunächst einmal sehr viel gleichgültiger, wie es im Saargebiet aussieht, als uns. Es ist nicht richtig, anzunehmen, daß die Franzosen sagen, es muß im Saargebiet alles sehr schön sein, damit nachher für uns gestimmt wird. Diese Erwägung spielt bei den Franzosen nicht die Rolle, sondern sie sind durchaus nicht bereit, das Saargebiet irgendwie besser zu behandeln als andere Teile von Frankreich. Und es geht so weit, daß die Franzosen, wenn wir freiwillig anbieten, dem Saargebiet einen Vorteil zu gewähren, darin sogar eine unfreundliche Handlung gegenüber Lothringen gesehen und erklärt haben: das ist während der Handelsvertragsverhandlungen unmöglich. Ich führe das nur als Beispiel dafür an, daß man sich leicht über den Wert angeblicher Zugeständnisse für den Gegner täuscht.

Für uns war eine der ersten Aufgaben, die Wirtschaftsverhandlungen möglichst von dem politischen Beigeschmack zu befreien. Wenn man sich ansieht, in welcher Weise von unseren Gegnern — ich möchte dabei immer hauptsächlich von Frankreich sprechen — die wirtschaftlichen Verhandlungen vorbereitet worden sind, so kann man sich einer gewissen Bewunderung für die Weitsicht, mit der sie vorgegangen sind, nicht verschließen. Ich erinnere daran, schon während des Krieges haben in Paris eine Reihe von Wirtschaftskonferenzen stattgefunden, in denen sich die Alliierten darüber einigten, wie man Deutschland nach dem Kriege möglichst boykottieren könnte. Ein starker Niederschlag dieser Pariser Wirtschaftsverhandlungen ist dann in den Vertrag von Versailles übergegangen, der ja vollkommen unerhörte Bestimmungen enthält, einseitige Rechte für die anderen und gar keine Rechte für uns. Die im Vertrag von Versailles vorgesehene einseitige Meistbegünstigung sollte nach 5 Jahren ablaufen, konnte aber nach den Bestimmungen des Versailler Vertrags durch den Völkerbundsrat verlängert werden. Wir haben sehr lange gefürchtet, daß eine solche Verlängerung stattfinden würde, weil das ja schließlich im Interesse alle Alliierten lag. Glücklicherweise war das eine der Sachen, die einstimmig im Völkerbundsrat hätte beschlossen werden müssen. Es