4. Schweizerische Importmesse und die Bedeutung des schweizerischen Importhandels

Autor(en): **Gribi, M.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Bauen, Wohnen, Leben**

Band (Jahr): **- (1960)**

Heft 40

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-651191

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

4. Schweizerische Importmesse und die Bedeutung des schweizerischen Importhandels

Referat von Dr. M. Gribi, Basel, an der Pressekonferenz.

Der schweizerische Großhandel hat im letzten Jahre zwischen *neun und zehn Milliarden Franken* Waren umgesetzt. Wenn man diese Beträge auf die schließlich von den Verbrauchern zu bezahlenden Endverkaufspreise aufrechnet, dann darf man folgern, daß der Großhandel rund vierzig Prozent des schweizerischen Bruttovolkseinkommens umgesetzt hat. Daß vom Großhandelsumsatz ein beträchtlicher Teil auf Importe entfällt, ist selbstverständlich, weil bei uns in der Schweiz die Industrie sehr nahe bei den Abnehmern sitzt und daher glaubt, billiger direkt zu liefern. Daß dies kaum der Fall sein dürfte, ist allein schon damit zu beweisen, daß der Großhandel heute überhaupt noch besteht und seine Funktionen im Vergleich zu den letzten Jahrzehnten eher ausdehnt. Gut kalkulierende Fabrikanten haben sich daher entschlossen, den Direktverkauf an Detaillisten einzustellen. Ich glaube auch, daß durch die Neuorientierung der Handelsgepflogenheiten in den größeren Räumen, wie EFTA und EWG, dem Großhandel neue Chancen und Aufgaben erwachsen.

Wie zeigt sich handelspolitisch die Verhandlungslage der Schweiz auf Grund der Importe im ersten Quartal 1960?

Nach den allerneuesten Zahlen bezieht die Schweiz aus dem EWG-Raum insgesamt 64,1 Prozent der gesamten Einfuhr; das sind für die Monate Januar bis und mit März 1960 1381 Millionen Franken.

Auf die einzelnen Staaten entfallen:

	in Millionen Franken	in %
Westdeutschland	687	31,8
Frankreich	263	12,2
Italien	247	11,4
Belgien-Luxemburg	94	4,4
Niederlande	90	4,2

In der gleichen Zeit haben wir aus dem EFTA-Raum für 263 Millionen Franken Waren importiert; das sind 12 Prozent unserer Gesamteinfuhr. Auf die einzelnen Länder entfallen:

	in Millionen Franken	in %
Großbritannien	150	7,0
Oesterreich	43	2,0
Schweden	35	1,6
Dänemark	21	1,0
Norwegen	9	0,4
Portugal	5	0,2

Beachtlich ist dabei, daß allein die Einfuhr aus Deutschland in den ersten drei Monaten dieses Jahres wertmäßig *zweieinhalbmal* so groß war wie unsere gesamte Einfuhr aus den EFTA-Ländern zusammengerechnet. Die Importe aus Frankreich und Italien erreichen je ebenfalls rund den Betrag der Importe aus den Ländern der Freihandelsassoziation. *Diese starke Käuferposition der Schweiz,* dank dem regen Importhandel, dürfte eine wesentliche handelspolitische Waffe abgeben und der schweizerischen Exportindustrie von großem Nutzen sein. Dies vor allem deshalb, weil unsere Ausfuhren in den EWG-Raum beträchtlich unter den Importzahlen liegen. Die nachstehende Zusammenstellung gibt darüber Aufschluß:

Exportanteil absolut und in Prozenten des schweizerischen Gesamtexportes in den Monaten Januar bis und mit März 1960

nach den EWG-Staaten:	in Millionen Franken	in %
Westdeutschland	331	17,9
Frankreich	134	7,3
Italien	153	8,3
Belgien-Luxemburg	65	3,6
Niederlande	85	4,6
EWG-Raum total	768	41,7

nach den EFTA-Ländern:	in Millionen Franken	in %
Großbritannien	113	6,0
Oesterreich	54	3,0
Schweden	52	2,8
Dänemark	34	1,9
Norwegen	22	1,2
Portugal	22	1,2
EFTA-Länder total	297	16,1

Wer exportieren will, der muß auch importieren; und dies gilt nicht nur für die Schweiz, sondern auch für die übrigen EFTA-Länder und für die EWG-Staaten.

Daß der Großhandel in seiner Gesamtheit sehr positiv für einen *Zollabbau* — nicht nur innerhalb der EFTA-Länder — eingestellt ist, ist selbstverständlich. *Der Zollabbau dürfte die Importe aus den meisten Ländern verbilligen,* sofern nicht Monopole bestehen oder durch kartellmäßige Abmachungen die Zollsenkungen bereits in neuen Preisen international eskomptiert werden. Ich habe an internationalen Verhandlungen teilgenommen, bei denen dies zum Teil geschah.

Durch die undurchsichtige Verhandlungslage zwischen EWG und EFTA bedingt, kann ich Ihnen heute leider noch keine konkreten Angaben machen, wieweit die Auswirkungen, die natürlich auch für jede einzelne Branche verschieden sind, den Großhandel und damit die gesamte Wirtschaft treffen. Daß einschneidende Veränderungen bevorstehen können, geht jedoch schon aus den Problemen hervor, die sich heute jedem einzelnen Grossisten von einiger Bedeutung stellen. Ein solches Fragenbukett, das selbstverständlich nie vollständig sein kann, möchte ich nachfolgend präsentieren. Ich habe es nach den Hauptpunkten des *Einkaufs,* des *Verkaufs,* des *Sortiments* und der *Lagerhaltung* sowie der *Preise,* der Zusammenarbeit im Handel und der innerbetrieblichen Kostensenkung gruppiert:

Einkauf

Kann ich bestehende Generalvertretungen beibehalten, auch wenn die Konkurrenz sehr verschärft wird?

Hilft mir das *Lieferwerk* bei meinen diesbezüglichen Bestrebungen?

Sofern die Lieferwerke im EWG-Raum liegen und eine Zolldiskriminierung zwischen EFTA und EWG einsetzt: kann ich zeitweise oder dauernd neue Generalvertretungen in den EFTA-Ländern erhalten?

Besteht die Möglichkeit, daß ausländische Lieferwerke für mein Sortiment betriebseigene Verkaufsstellen in der Schweiz errichten? Besteht die Möglichkeit, zusammen mit andern Großhändlern, Waren gemeinsam und entsprechend billiger zu importieren?

Besteht die Möglichkeit, neue Absatzgebiete zu erschließen, um auf einmal mehr einzukaufen (ausländische Einzugsgebiete um Basel und Genf herum; eventuell Neuaufnahme von Export- und Transitgeschäften)?

Kann ich beim Einkauf gegebenenfalls mit ausländischen Grossisten der gleichen Branche zusammenarbeiten?

Verkauf

Kann ich den Verkauf im Inland — unternehmungsmäßig gesehen — rationalisieren,

sei es durch neue Gebietsaufteilung (in Zusammenarbeit mit andern Grossisten),
sei es durch Reorganisation des Kundendienstes (vermehrte Vertreter-Telephongespräche statt Vertreterbesuche usw.),
sei es durch Reorganisation der Warenzustellung (*eigene Camions mit Fahrplan für gewisse Gebiete,* auch außerhalb der Landesgrenzen, zum Beispiel Regionen Basel und Genf usw.)?

Kann ich den Vertrieb durch Zusammenarbeit mit andern Großhändlern meiner Branche oder einer andern Branche im In- und Ausland rationalisieren?

Ist es für meine Firma interessant, im Ausland ebenfalls neue Kundschaft zu suchen; soll ich gegebenenfalls

eigene Auslieferungslager und einen eigenen Vertreterstab in für den Vertrieb meiner Produkte günstigen Regionen des Auslandes unterhalten, oder
mit ausländischen Grossisten meiner Branche sehr eng zusammenarbeiten?

Sortiment und Preise

Kann ich mein Sortiment beschränken, um noch leistungsfähiger zu werden, oder
muß ich, um der neuen Lage Rechnung zu tragen, mein Sortiment gar erweitern?

Soll ich *neue Lagerhäuser bauen,* um die Lagerhaltung im Inland und gegebenenfalls im Ausland zu dezentralisieren?

Kann ich billigeren Konkurrenzangeboten begegnen

durch bessere Propaganda für meine Produkte,
durch verschiedene Preise für dieselbe Ware: billiges Angebot für Lieferung ohne Service, in großen Einheiten, eventuell ab Fabrik, durch Cash-and-carry-System (Selbstbedienung der Detaillisten beim Großhandel mit Barzahlung) sowie Normalpreis bei Lieferung mit Service, Garantien, Installationen, Lieferungen in beliebigen Mengen, Anspruch auf bevorzugten Reparaturdienst, Kreditvorteile usw.?

Zusammenarbeit und Handel

Ist es gegebenenfalls zweckmäßig, um der vermehrten Konkurrenz zu begegnen, zusammen mit andern Großhändlern eine eigene Einkaufsgesellschaft und Einkaufsringe zu gründen?

Muß unter Umständen die bisherige Politik gegenüber den Einkaufsgesellschaften der Kunden neu überprüft werden?

Empfiehlt es sich, *eigene freiwillige Ketten* im Inland und gegebenenfalls auch im Ausland auf- und auszubauen?

Innerbetriebliche Kostensenkung

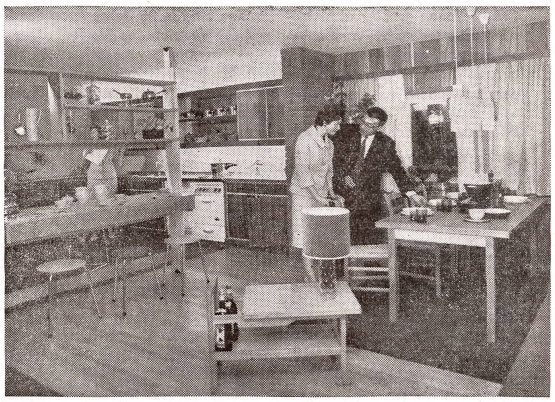
Können innerbetrieblich die bisherigen Rationalisierungsmaßnahmen mit noch mehr Druck durchgeführt werden?
Kann durch verminderte Kontrollen an der Grenze der Lagerumschlag der Importwaren erhöht werden?

Falls durch Diskriminierung näherliegende Produktionsgebiete der EWG zu teuer werden, wären die *Transportkosten* aus Skandinavien, Großbritannien, Oesterreich und Portugal zu prüfen?

Aus diesen Fragen dürfte die Bedeutung des Importhandels in den neuen Gruppierungen von Gemeinsamem Markt und Freihandelszone wesentlich zum Ausdruck kommen, und ich glaube, daß die schweizerischen Importeure bei den Verhandlungen der nächsten Monate und gegebenenfalls Jahre unserer Wirtschaft insgesamt, und der Exportindustrie im besondern, *gute Dienste leisten werden.* bwl.

Eine Rückblende auf die 1960er Mustermesse

In dem von der Lignum gezeigten Musterhaus stehen wir hier im Dachgeschoß, wo sich das Musikzimmer (mit eichenfournierten Ecoform-Fasriemen, Möbeln aus Palisanderholz und einer Bücherwand aus Tanne und Magahoni) befindet.



Verschiedene Formen des räumlichen Einbezuges in den Wohnbereich (Frühstücksbar, Eßplatz) veranschaulicht eine Einbauküche, deren Elemente mit Teakholz fourniert sind.

Eine Fachveranstaltung für Produktions- und Investitionsgüter sowie technische Bedarfsartikel.

Es sind ausgestellt:
Metallbearbeitungsmaschinen, Baumaschinen, Holzbearbeitungsmaschinen, Werkzeugmaschinen, Schleifmittel und Schleifapparate, Hüttenprodukte, Metalle, Bleche, Werkzeuge, Pumpen und Pressen, Apparate und Geräte für Mess- und Regeltechnik, Kompressoren und Druckluftwerkzeuge, Waagen, Transport- und Staplergeräte, Automaten, Kunststoffe, Gummi und Asbeste, Textilien für Industrie und Gewerbe, chem. Reinigungsmasch. Organisations- und Büroeinrichtungen, Photo- und Filmapparate, usw.

4. Schweizerische Import-Messe 1960
Zürich, 20. - 29. Mai

Ausstellungsgelände Hallenstadion
Öffnungszeiten:
Montag – Freitag 10.00 – 18.30
Samstag 10.00 – 22.00
Sonntags 10.30 – 18.30
Verkehrsverbindungen:
SBB-Bahnhof Oerlikon,
Tram: ab Hauptbahnhof bzw. Central Nr. 7, 11, 14, 15, 22
Direktbus: Hauptbahnhof-Ausstellung
Eintritte:
Erwachsene Fr. 2.20/Studenten- und Lehrlingsausweise Fr. 1.10

Die Spezialmesse für den Industriefachmann!

Export dank Import