Preisdruck und Textilerzeugung

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **39 (1932)**

Heft 9

PDF erstellt am: **30.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-627512

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

sich immer mehr. Nur ein paar Beispiele dafür: Die Rohbaumwolle (amerik. middling Bremen 1 kg) stieg im ersten Quartal von 0.71 auf 0.75 RM.; dagegen fiel die Spinnmarge (Preis für 1 kg Baumwollgarn Nr. 20 Stuttgart minus Preis für 1,1 kg Rohbaumwolle am. middling) in der gleichen Zeit von 0.58 auf 0.56 RM., die Webmarge (Preisdifferenz zwischen 8 Meter Kretonne 16/16 aus 20/20 Stuttgart und 1 kg Baumwollgarn Nr. 20 Stuttgart) von 0.96 auf 0.85 RM. Im Wollfach sanken zwar sowohl Rohstoff- wie Warenpreis, aber das Fallen der Tuchmarge war ungleich stärker als der Rückgang des Rohstoffpreises. Rohwolle A/AA Leipzig notierte im April um rund 8% niedriger als im Januar, Kammzug dagegen um fast 12%, Tuch mittlerer Qualität und Tuchmarge um rund 11%. In der Leinenindustrie liegen die Preisverhältnisse offenbar am meisten im Argen. Trotz Erhöhung der Flachspreise in den ersten vier Monaten dieses Jahres um rund 25% stiegen die Preise für Flachsgarn nur um ganze 1½% (Nr. 30) bezw. um knapp ⅓% (Nr. 50), sodaß sich ein Absturz der Spinnmarge (Spanne zwischen 1 kg Flachsgarn Nr. 30 und 1.20 kg Schwaneburger R) um rund 9% ergab. In den übrigen Branchen liegen die Verhältnisse gleich oder ähnlich. Jedenfalls ist die Rentabilität der deutschen Textilindustrie nicht mehr nur gefährdet, sondern sie ist schon im weiten Umfange unterhöhlt. Die Zusammenbruchsziffern, die vielen Verlust- oder dividendenlosen Abschlüsse, der Zwang zu Sanierungen durch Herabsetzung des Aktienkapitals beweisen das ja auch in hinreichendem Maße.

So hat der Krisendruck, der auf der deutschen Textilindustrie, sowohl vom Binnen- wie vom Auslandsmarkt ausgehend, mit aller Schwere lastet, unheilvolle Wirkungen im Gefolge. Zwar zeigen sie sich heute kaum noch in der Verminderung der Gesamtproduktion, die sich vielmehr auf einem Stande hält, der etwa 12% unter demjenigen von 1928 hält, wohl aber in der Steigerung der Arbeitslosigkeit unter der Textilarbeiterschaft (mindestens ein Drittel ist völlig aus dem Produktionsprozeß ausgeschieden, und über 40% arbeiten verkürzt), ferner in der starken Zurückdrängung der Qualitätsware durch das billige Massenprodukt und schließlich in dem fast fortgesetzten Sinken der Rentabilität.

Die Ueberzeugung, daß wir mit Preisabbau in Produktion und Handel nicht mehr weiter kommen, wird langsam zum Gemeingut breitester Schichten. Wir müssen heraus aus der entnervenden Deflation, damit die Wirtschaft wieder festen Boden unter den Füßen bekommt, wieder Vertrauen gewinnt und mit steigendem Vertrauen die Arbeitslosigkeit mindert.

Preisdruck und Textilerzeugung

Die Hauptsorgen des Textillieferanten von heute sind in dem Worte zusammengefaßt, das heute mehr als je Geltung hat: „Wir unterscheiden Kunden, die uns nicht schlafen, und solche, die uns nicht leben lassen." Die unaufhörliche Kette von Zusammenbrüchen in der Abnehmerschaft und die Sorge um den Eingang der erteilten Warenkredite lassen kein ruhiges Geschäftsleben mehr zu. Und neben dieser Art von Kunden, die den Fabrikanten wegen der gefährdeten Außenstände „nicht schlafen lassen", stehen die nicht minder zahlreichen Abnehmer, deren Zahlungsfähigkeit zwar über jeden Zweifel erhaben ist, die „ihn aber nicht leben lassen", denen fast jeder Auftrag mit so großen Zugeständnissen gewissermaßen abgekauft werden muß, daß solche Geschäfte einen ständigen Substanzverlust bedeuten.

Ueber diese, durch das Ueberangebot von Waren während der Absatzkrise geschaffenen unerfreulichen Verhältnisse muß einmal mit aller Offenheit gesprochen werden. Die Konjunktur ist heute gegen den Verkäufer, ebenso wie sie in jenen Zeiten chronischer Warenknappheit während der Kriegs- und Inflationsjahre in den Ländern Mitteleuropas gegen den Käufer war. Trotzdem aber kann und darf dieser Zustand des einen als Machthaber und des andern als hilflos Unterlegenen nicht zum Normalbegriff unseres Wirtschaftslebens werden. Das Dauernde und einzig Beständige, bei dem beide Teile zu ihrem Recht kommen, bei dem beide, die untrennbar miteinander verbunden sind, ihre Existenz finden, muß doch ein Geschäftsverhältnis sein, das auf Sachlichkeit, Vertrauen und Verständnis gegenseitig aufgebaut ist.

Selbstverständlich wird man dem Käufer nicht verwehren können, daß er für seine Ware den äußersten Preis aushandelt, aber von hier bis zum Ausüben eines uferlosen Preisdrucks ist noch ein weiter Weg. Der Abnehmer hat in einer Zeit übergroßen Warenangebots ein natürliches Uebergewicht über den Verkäufer; dieser ist daher von sich aus schon bemüht, sich seine Kunden durch günstige Preisstellung zu erhalten. Unter diesen Umständen erscheint jede Preisdrückerei als Zeitvergeudung.

Allerdings muß auch der Fabrikant übertriebenen Wünschen seiner Abnehmer gegenüber mehr Festigkeit zeigen.

Es wäre wirtschaftlich durchaus berechtigt, wenn man denjenigen Abnehmern, die ihre Aufträge sehr frühzeitig als sogenannte Stammorders erteilen, ähnliche Preisvorteile einräumte, wie den Großabnehmern, denen besondere Mengenrabatte gewährt werden. Denn für die laufende Beschäftigung des Fabrikbetriebes ist die rechtzeitige Bestellung nicht weniger wichtig, als die umfangreiche Order des Großabnehmers. Die Krise hat ja nicht nur den wachsenden Preisdruck durch das Uebergewicht des Käufers geschaffen, sondern diesen auch veranlaßt, das Konjunkturrisiko infolge der unaufhörlich sinkenden Preise durch möglichst kurzfristige Bestellungen zu beschränken.

Dieser Kauf „von der Hand in den Mund" ist wegen der mit ihm verbundenen Ersparnis an Betriebskapital für überflüssige Lagerhaltung von der betriebswirtschaftlichen Wissenschaft jahrelang eindringlich empfohlen worden. Heute zeigt sich aber die Kehrseite einer solchen Politik, denn es hat sich herausgestellt, daß durch das Fehlen eines leistungsfähigen Großhandels, dem die Funktion der ausgleichenden Lagerhaltung obliegt, schwere Störungen im Verteilungsprozeß eingetreten sind. Der Fabrikant hat gegenwärtig nicht nur die ohnehin gesteigerten Fabrikationsrisiken, sondern wegen der Ausschaltung des Zwischenhandels auch einen Teil dieser ihn schwer belastenden Großhandelsaufgaben zu übernehmen.

Es kommt hinzu, daß der häufige Wechsel der Mode und die allzu oft wiederholte Musterung den Fabrikanten zu einer unwirtschaftlichen Festlegung erheblicher Kapitalien in Kollektionen von kurzer Lebensdauer zwingt. In manchen Zweigen der Textilherstellung ist die Musterkollektion kaum länger als zwei oder drei Monate modern.

Eine schwere Belastung des gegenseitigen Verhältnisses zwischen Lieferanten und Abnehmern bilden die vielen Fälle, in denen der Verkäufer bei Zahlungseinstellungen durch einen Mißbrauch des Vergleichsverfahrens geschädigt wird. Diese Nutznießer der Insolvenzkonjunktur verstehen oft genug, sich durch einen Schuldennachlaß einen bedeutenden Vorsprung im Konkurrenzkampf zu verschaffen. Jeder Lieferant wird in Fällen unverschuldeter Notlage je nach der Lage der Verhältnisse geneigt sein, Entgegenkommen zu zeigen.

Oft genug aber handelt es sich um Maßnahmen, die formalrechtlich nicht anzutasten sind, die aber in Wirklichkeit einen Verstoß gegen anständige, kaufmännische Sitten darstellen. Daß diese Fälle in der letzten Zeit sich so sehr gehäuft haben, liegt aber nicht zuletzt an der Einstellung vieler Fabrikanten selbst, die lieber eine höhere Quote im Vergleichsverfahren nehmen, als dem Konkursverfahren seinen Lauf zu lassen. Eine Erschwerung des Vergleichs zur Stärkung der Wirtschaftsmoral durch Reform der Vergleichsordnung ist eine immer dringendere Forderung weiter Kreise der Lieferanten wie der Abnehmer zum Schutze gegen unredliche Konkurrenten.

Wir haben hier nur einen Ausschnitt der heute besonders dringenden Probleme im Verkehr zwischen Lieferanten und Abnehmern wiedergegeben. Die gemeinsame Bekämpfung sollte mehr als bisher als eine wichtige Aufgabe aller Gutwilligen erkannt werden. Die dem Handel gestellten Aufgaben können nur erfüllt werden, wenn sie von einem Verständnis für die gegenseitigen Lebensnotwendigkeiten getragen sind und das Ziel der bestmöglichen Versorgung der Bevölkerung dabei stets im Auge behalten wird. Wi.-Ha.