Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 88 (1981)

Heft: 9

Rubrik: Volkswirtschaft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

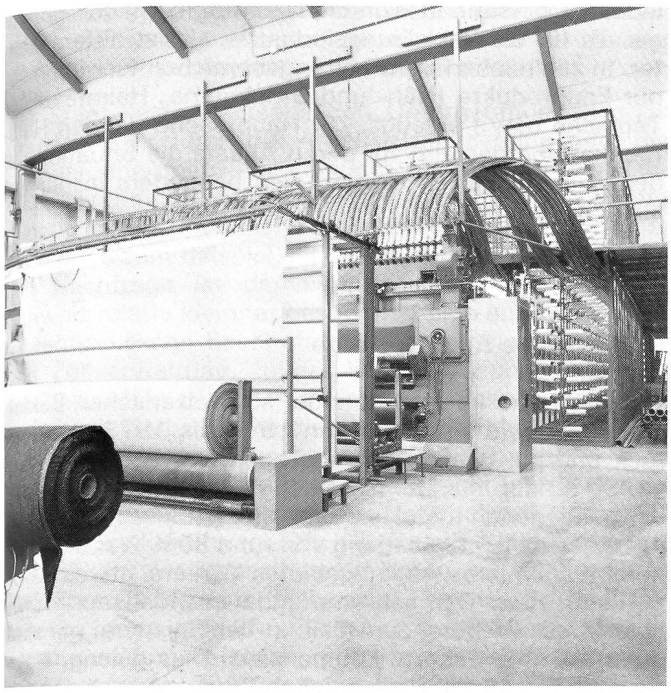
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch



Tuftmaschine

Neuerungen

Heute zählt die Glarner Tochtergesellschaft mit einem Jahresumsatz in der Grössenordnung von 20 Mio. Franken zur Spitzengruppe der inländischen Hersteller. Die maschinelle Kapazität ist in diesem Jahr durch die Montage einer weiteren Maschine nun auf 5 Tuftingmaschinen erhöht worden, zwei davon verfügen über Teilungen, die bei den übrigen 5 Tufting-Herstellern im Inland nicht vorhanden sind. Ferner ist in jüngster Zeit die Beschichtungsanlage modernisiert und erweitert worden, dafür war sogar ein neuer Gebäudeanbau notwendig.

Der Forbo-Konzern erzielte im letzten Jahr einen Totalumsatz von 567 Mio. Franken, davon 144 Mio. Franken (Vorjahr 125 Mio. Franken) im Bereich textiler Bodenbeläge, also ohne Linoleum. Der Forbo-Umsatz Schweiz wird mit 57 Mio. Franken beziffert. Somit entfällt allein auf das Werk Ennenda rund 20 Prozent des Forbo-Umsatzes für textile Bodenbeläge, der hier im Vordergrund des Interesses steht.

Neue Wege ist Ennenda auch im Absatzbereich unter der neuen Leitung gegangen. Die Crux im schweizerischen Verteilapparat liegt bekanntlich für Wand-zu-Wand-Teppiche in der zersplitterten Marktordnung der Absatzkanäle. Hier hat Ennenda mit seinem von der TV-Werbung bekannten Forbo-Parade-Programm unkonventionelle Wege beschritten, nämlich durch eine starke Ausrichtung auf den Fachhandel. Das Parade-Programm scheint sich in der Praxis auch durchzusetzen, jedenfalls erreichte man in den ersten 7 Monaten 1981 eine Umsatzsteigerung für diesen Kanal in der Höhe von 30 Prozent. Mengenmässig ist man heute mit der Entwicklung zufrieden, Probleme bereitet jedoch die Weigerung des Handels Preiserhöhungen zu akzeptieren, die als Folge der Rohstoff-, Energie- und Lohnkostenverteuerung dringend notwendig wären.

F. Schindler

Volkswirtschaft

Die Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Textilindustrie

Textilindustrie: Wettbewerbsfähigkeit gehalten

Die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Textilindustrie hat sich im letzten Jahrzehnt weder im Vergleich zum sekundären Sektor der Schweiz noch international wesentlich verändert. Zu diesem überraschenden und erfreulichen Ergebnis kommt eine umfangreiche Wettbewerbsstudie, die unter dem Titel «Studien zur Wettbewerbslage der schweizerischen Textilwirtschaft» Teil 2: ‹Textilwirtschaft› vom schweizerischen Institut für Aussenwirtschafts-, Struktur- und Marktforschung, St. Gallen, veröffentlicht werden wird. Im Gegensatz zur Textilindustrie habe sich die Wettbewerbslage der Bekleidungsindustrie eindeutig verschlechtert. Dementsprechend verläuft die RCA-Kurve, welche aufgrund der Aussenhandelszahlen ein Gradmesser der Wettbewerbsfähigkeit ist, für die Bekleidungsindustrie im negativen Bereich und ist im Sinken begriffen, während die RCA-Kurve der schweizerischen Textilindustrie beinahe waagrecht verläuft und sich im positiven Bereich befindet. Die RCA-Werte der schweizerischen Textilindustrie liegen auch eindeutig über denjenigen von Österreich, Italien, Frankreich und Deutschland.

In diesem Lichte erscheint die Tatsache, dass die in der Industrie Beschäftigten in der Schweiz um 23% zurückgegangen sind, diejenigen der Textilindustrie aber um rund 40%, in einem weniger negativen Licht. Aus dieser überaus starken Abnahme kann somit nicht geschlossen werden, dass die Textilwirtschaft in den letzten Jahren an Wettbewerbsfähigkeit eingebüsst hat. Die Bruttoproduktion der Textilindustrie schwankte nämlich in den Siebzigerjahren etwa im Gleichschritt mit der gesamten Industrie. Auch daran gemessen scheint sich ihre Wettbewerbslage weder verschlechtert noch verbessert zu haben. Die einzelnen Produktionsbereiche der Textilindustrie haben sich allerdings unterschiedlich entwikkelt. Einer positiven Entwicklung im Bereiche der Spinnerei- und Zwirnereiindustrie steht eine eher negative Entwicklung in der Webereiindustrie gegenüber.

Stellt man die stark reduzierte Zahl der Beschäftigten der ungefähr gleichgebliebenen Bruttoproduktion gegenüber, so erkennt man, dass eine beachtliche Steigerung der Arbeitsproduktivität stattgefunden hat. In der *Textilindustrie betrug die durchschnittliche jährliche Steigerung der Arbeitsproduktivität 6,2%,* während sie in der Gesamtindustrie bei 4,3% lag. Das spricht grundsätzlich für eine starke Wettbewerbsfähigkeit; eine Aussage, die allerdings relativiert werden muss: Die Wertschöpfung pro Beschäftigten (Beitrag zum Brutto-Inlandprodukt) der Branche liegt einerseits immer noch rund 35% unter dem Durchschnitt der Gesamtindustrie. Andererseits wird mit der Arbeitsproduktivität nur ein Teil der Gesamtproduktivität erfasst, da noch die Kapitalproduktivität fehlt. Letztere kann zwar nicht exakt ge-

messen werden, doch deuten die in den letzten Jahren erwirtschafteten Erträge der Textilindustrie auf eine eher niedrige Kapitalproduktivität hin.

Bekleidungsindustrie: Verschlechterte Lage

Im Gegensatz zur Textilindustrie ging in der Bekleidungsindustrie die Produktion in den Siebzigerjahren einschneidend zurück. Der geschätzte Umsatz aus inländischer Produktion liegt 1979 mit 1,85 Milliarden Franken rund 400 Millionen Franken unter dem Höchststand von 1974. Auch der Index der industriellen Produktion ist rückläufig. Dessen Zuwachsrate zwischen 1975 und 1976 lässt sich allerdings nicht erklären und so muss angenommen werden, dass die Bekleidungsindustrie 1979 mengen- und wertmässig eher weniger produzierte als zehn Jahre vorher.

Investitionsverhalten positiv

Auch das Investitionsverhalten widerspiegelt im allgemeinen die Wettbewerbsfähigkeit einer Branche. Die Entwicklung des Investitionsverhaltens ab 1976 spricht eindeutig zugunsten der Textilindustrie. Es macht den Anschein, dass die Textilunternehmer die Frage nach der Opportunität des Standortes Schweiz mit ihren Investitionen positiv beantwortet haben.

Langfristig gesehen, können die Investitionen nur aus den Erträgen finanziert werden. Die Wettbewerbsstudie stellt fest, dass es über die Erträge in der Textilindustrie wenig Zahlen gäbe. Aus Unternehmerbefragungen lässt sich jedoch schliessen, dass die Lage bis 1973 befriedigend bis sehr gut war, sich 1974 aber abrupt verschlechterte und 1975 durch einen allgemeinen cash-drain gekennzeichet war. 1976 und 1977 war zwar eine Besserung eingetreten, aber der cash-flow reichte in der Regel nicht aus, um die investitions-notwendigen Rückstellungen vorzunehmen. 1978 war generell wieder ein schlechtes Jahr mit Verlusten, wonach aber eine kräftige Erholung eintrat und 1980 vermutlich wieder das Niveau von 1973 erreicht worden ist. 1981 sind die Konjunkturaussichten wieder schlechter und wegen den in den ertragsschwachen Jahren verlorenen Reserven sind wichtigere Beschäftigungseinbrüche nicht auszuschliessen, falls längerdauernde Konjunkturtiefs auftreten sollten.

Stärken und Schwächen der Textilwirtschaft

Auf welchen Stärken und Schwächen der Textilwirtschaft beruht nun diese Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit? Einer der Hauptfaktoren sind die Nachfragebedingungen. In den wichtigsten Absatzgebieten der schweizerischen Textilwirtschaft, in der Schweiz selbst sowie in den übrigen hochindustrialisierten Ländern, vor allem in Deutschland und in Österreich, wächst die Einwohnerzahl nur noch wenig oder stagniert und die realen Pro-Kopf-Einkommen steigen nur noch langsam. Noch weniger als das Einkommen nimmt der Bekleidungsbedarf zu. Die Zuwachsrate des Bekleidungsabsatzes auf den wichtigsten Absatzmärkten wird hinter dem Produktivitätswachstum der schweizerischen Bekleidungsindustrie zurückbleiben, sodass die Tendenz zur Überproduktion in dieser Branche nur beseitigt werden könnte, wenn es gelänge, die Marktanteile im In- und Ausland entsprechend auszuweiten. Für die Textilindustrie präsentiert sich die Nachfragesituation günstiger als für die Bekleidungsindustrie, sie ist differenzierter. In zahlreichen Verarbeitungsbereichen werden nicht nur Endprodukte (Näh- und Strickgarne, Heimtextilien, Teppiche usw.) erzeugt. Zur Hauptsache werden Halbfabrikate hergestellt, für deren Absatz die Situation auf den nachgelagerten Stufen, also besonders in der Bekleidungsindustrie, massgebend ist.

Erstaunliche Exporterfolge

Zwar ging der Inlandabsatz der schweizerischen Bekleidungsindustrie in den Jahren 1974 bis 1979 stark zurück und die Inlandnachfrage nach Geweben sank um ca. 30%; der Inlandumsatz der Webereien erlitt wegen der gestiegenen Importe sogar eine Einbusse von 45%. Mit einem Umsatzrückgang von rund 30% war die Spinnerei wegen ihres Absatzgebietes Wirkerei etwas weniger betroffen. Der schrumpfende Inlandabsatz wurde aber in der Weberei zum Teil, in der Spinnerei gänzlich durch erhöhte Exporte kompensiert. Dies gelang, trotzdem die Nachfrage nach solchen Produkten auf den traditionellen Absatzmärkten ebenfalls abnahm. So konnten die Exporte von Baumwollgeweben — wie die Studie darlegt — nach der BRD zwischen 1974 und 1979 mengenmässig versechsfacht und wertmässig mehr als verdoppelt werden, obwohl die Produktion der deutschen Bekleidungsindustrie im selben Zeitraum um 5,3% abnahm.

Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen: schwieriger geworden

Neben den allgemeinen Nachfragebedingungen spielen die allgemeinen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für die Wettbewerbsfähigkeit eine grosse Rolle. Die Wettbewerbsstudie zeigt auf, dass der Zusammenbruch des früheren Weltwährungssystems, der weltweite Übergang von starkem Wachstum bei mässiger Inflation zur Stagflation, die Energie- und Rohstoffkrise mit ihren exorbitanten Preissteigerungen und schliesslich die stärkste Rezession der Nachkriegsjahre an der Textilindustrie nicht spurlos vorbeigegangen sind. Auch in Zukunft sind erhebliche Wechselkursschwankungen nicht ausgeschlossen. Zudem erschweren die Erdölpreissteigerungen und die damit verbundenen Zahlungsbilanzprobleme vieler Länder den schweizerischen Textilexport und verstärken den Anspruch an der Weltindustrieproduktion und besonders an der Textilindustrie. Damit könnte tendenziell auch das Rohstoffangebot für die alten Industrieländer geringer werden. Zu den allgemeinen Rahmenbedingungen gesellen sich einige für die Textilindustrie besondere Probleme: 1. Das dichte Netz von tarifären und anderen Handelshemmnissen, welches grosse Teile Südamerikas, Afrikas und Asiens für Schweizer Textilien verschliesst oder mindestens sehr unattraktiv macht. 2. Zahlreiche nichttarifäre Handelshemmnisse in den meisten europäischen Märkten. 3. Der ausgetrocknete Arbeitsmarkt, welcher gekennzeichnet ist durch die Abwanderung der einheimischen Arbeitskräfte in attraktivere Branchen und durch die restriktive Zulassung von Ausländern in die Industrie. Zusätzliche Probleme ergeben sich aus dem Arbeitsgesetz für Unternehmungen mit Schichtbetrieb. Die Löhne werden deshalb bei der An- und bzw. Abwerbung von Personal eine wichtige Rolle spielen und gleichzeitig wer-

den vermehrte arbeitssparende Rationalisierungsinvestitionen notwendig, was andererseits wieder den Beizug von neuem Risikokapital notwendig macht.

Der Staat setzt einerseits den Unternehmungen enge Grenzen z.B. durch die Arbeitsgesetzgebung oder die Fremdarbeiterpolitik. Er versucht andererseits die Rahmenbedingungen für die Unternehmungen möglichst günstig oder zumindest möglichst berechenbar zu gestalten, so zum Beispiel mit der Währungspolitik. Bezüglich Nachfrage ist der Einfluss des Staates in der Schweiz relativ klein; er beschränkt sich auf die einmalige, antizyklische Beschaffung von Textilien für Armee und Zollverwaltung. In der Wirtschaftspolitik besteht der Zielkonflikt zwischen Preis- und Wechselkurspolitik, wobei seit Herbst 1978 die Preispolitik Priorität besitzt. Bezüglich textilspezifische Rahmenbedingungen sind die Interventionen ebenfalls relativ beschränkt, z.B. sind Devisentermingeschäfte mit der Nationalbank zu erwähnen, Exportkreditwechsel, Messesubventionierungen, Möglichkeit der Importbeschränkung im Rahmen des Multifibre-agreements (bisher nicht beansprucht), Preisbescheinigung und Textiljunktim gegenüber Textilimporten aus dem Ostblock, reduzierte Zollermässigung in der Tokiorunde (20% statt der geplanten 50%) für zollpflichtige Textilimporte, Unterstützung der Textilfachschulen usw..

Unternehmerische Markt- und Produkt-Strategien

Die Wettbewerbsfähigkeit hängt aber nicht nur von den Rahmenbedingungen ab, sondern auch davon, wie die Branche bzw. die einzelnen Unternehmungen innerhalb dieser Rahmenbedingungen handeln. Langfristig erfolgreich ist nur eine bewusste unternehmerische Anpassung an die sich fortwährend ändernden Nachfrage-, Produktions- und Standortbedingungen. Dies muss auf drei Ebenen erfolgen: bei der Qualität der Leistung, bei den Preisen, und Kosten sowie beim Absatz. Dies alles zusammen hängt ab von der Qualität der Unternehmungsführung.

Die Qualität der Leistung umfasst nicht nur den materiellen Gebrauchswert, sondern auch den inmateriellen Geltungswert. Die schweizerische Textilindustrie verfügt gemäss Wettbewerbsstudie über ein sehr gutes Image als Anbieterin von Gebrauchswerten. In der Bekleidungsindustrie sei aber ihr ehemaliger Vorsprung vor den Konkurrenzländern, darunter auch den wichtigsten Niedriglohnländern, weitgehend aufgeholt worden, unter anderem infolge der teilweise sehr modernen Maschinenausstattung der Konkurrenzländer, aber vermutlich noch mehr infolge der vom Detailhandel durchgeführten Qualitätskontrollen. Einem grossen Teil der Branche bereite es Mühe, wichtige Aspekte des Geltungswertes — vorwiegend das modische Element — entsprechend zu berücksichtigen. Auch bei den Garnen und Geweben wird dem Gebrauchswert der schweizerischen Fabrikate noch immer eine international führende Rolle zuerkannt. Als besonders tüchtig wird die Baumwollindustrie bei den feinen Garnen und Geweben eingeschätzt. Dieser Vorsprung nimmt jedoch ab, weil einerseits Verbesserungen nur noch in geringem Ausmasse möglich sind und weil anderseits neue qualitätsfördernde Produktionstechnologien, nicht zuletzt von der schweizerischen Textilmaschinenindustrie hervorgebracht, weltweit vermehrt Verwendung finden. Was den Geltungswert, d.h. vor allem den modisch-ästhetischen Gehalt der schweizerischen Garne und Gewebe betrifft, sei er kaum auf einen Nenner zu bringen. Eindeutige Stärken werden der Schweiz bei den modisch bedruckten, qualitativ hochstehenden Geweben der obersten Preisklassen zuerkannt, wo die Manipulanten seit Jahrzehnten weltweit einen guten Ruf geniessen.

Der Versuch einiger Exporteure, sich auch in unteren Preisklassen zu etablieren, scheiterte, weil sie erkennen mussten, dass in diesem Bereich die Schweiz zwar modisch mithalten kann, aber die bereits übermächtige internationale Konkurrenz auf diesem Gebiet nicht übertrumpfen kann.

Schwierige Preis- und Kostenpolitik

Eindeutig im Zentrum der Anpassungsbestrebungen stehe in der Textilwirtschaft die Preis- und vor allem die Kostenpolitik. Da auf allen Märkten und in praktisch allen Produkt- und Preiskategorien seit Ende 1974 ein Käufermarkt herrscht, sind nennenswerte Preisgestaltungsmöglichkeiten nur in kleinen Marktsegmenten möglich. Sonst trifft der Produzent auf vorgegebene Preise; er hat also seine Anpassung auf der Kostenseite vorzunehmen. Jeder Produzent versucht deshalb, ausgehend von der Spinnerei, seine von den Materialpreisen diktierten Kosten nach oben abzuwälzen. Die Sieger und Verlierer dieses Wettbewerbsprozesses und Machtkampfes sind nicht eindeutig feststellbar. Die Leistungsindikatoren deuten darauf hin, dass der Detailhandel und die Spinnerei eher stärkere, die Weberei und die Bekleidungsindustrie eher schwächere Positionen einnehmen. Im einzelnen hängt es aber von der Grösse der Unternehmungen und ihrer Bedeutung als Abnehmer bzw. Lieferant ab, wie dieser Machtkampf ausgeht. Noch wichtiger ist in der Textilindustrie die Minimierung der Produktionskosten.

Das Dilemma der Arbeitskosten

Am schwierigsten ist das Problem der Arbeitskosten, bei welchem in der Textilindustrie eine eigentliche Konfliktsituation besteht. Einerseits bewegen sich die Löhne knapp unter dem Durchschnitt der schweizerischen Industrie, was die Rekrutierung der knappen Arbeitskräfte erschwert. Andererseits zählt aber die Schweiz, wie alle Industriestaaten, zu den «Hochlohnländern» mit Lohnansätzen, die teilweise mehr als das zehnfache der fernöstlichen Konkurrenz ausmachen. Diese Nachteile werden durch die grössere Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität zwar gemildert, aber bei weitem nicht kompensiert.

Dies wäre nur der Fall, wenn der Anteil der Personalkosten am Bruttoproduktionswert noch stark gesenkt werden könnte, z.B. in der Spinnerei auf 14 bis 18% und in der Weberei auf rund 20%. Diese Richtwerte sind aber in den letzten Jahren zweifellos nur von einzelnen Unternehmen erreicht worden. Der Ausweg aus diesem Lohnkostendilemma kann nur im rigorosen Einsatz von arbeitssparenden Technologien liegen. Aus den hohen Investitionszahlen der Textilindustrie kann geschlossen werden, dass die meisten Unternehmer diesen Weg beschreiten, weil sie die Lage richtig einschätzen. Bedeutende Möglichkeiten liegen heute z.B. in der verstärkten Verwendung von mikroelektronischen Vorrichtungen zur automatischen Steuerung und Regelung der Produktionsprozesse. Die Wettbewerbsstudie betont, dass die übrigen Kostennachteile der schweizerischen Textilindustrie nicht mit einer durchschnittlichen, sondern nur mit einer führenden Position der Schweiz im technologischen Bereich kompensiert werden können.

Unerlässliche Schicht- und Nachtarbeit

Hier tritt nun auch noch das Problem der Schicht- und Nachtarbeit auf. Die Autoren der Studien vertreten eindeutig die Meinung, dass teure Anlagen, wenn sie Erträge abwerfen sollen, möglichst durchgehend in Betrieb sein müssen. Hier aber liege eine weitere Schwäche der schweizerischen Textilindustrie, weil der Sollwert von 6000 Jahresbetriebsstunden von den wenigsten Betrieben erreicht wird, obwohl die Werte in den letzten Jahren etwas zugenommen haben. Verantwortlich dafür sind die restriktive Gesetzgebung betreffend Schichtarbeit und die Abneigung vieler Arbeitnehmer, im Schichtbetrieb tätig zu sein. Auch hier ist der Ausweg wiederum nur in gezielten Investitionen sowie stärkeren Lohnanreizen zu finden. Die oft langen Stillstandszeiten der Maschinen während des normalen Produktionsprozesses müssten noch verringert werden. In der Reduzierung dieser Störfaktoren und in der Verkleinerung der Umstellungszeiten liegt ein bedeutendes Potential zur Minimierung des Arbeitseinsatzes und der Ausfallzeiten.

Produktionsverlagerungen in der Bekleidungsindustrie

Für die Bekleidungsindustrie gilt grundsätzlich das gleiche wie für die übrige Textilwirtschaft. Branchenspezifisch sei die Tendenz zur Produktionsverlagerung an arbeitskostenmässig günstigere Standorte, vor allem in den Tessin mit der Beschäftigung von Grenzgängern oder die Errichtung von Produktionsstätten im Ausland, beispielsweise in Spanien und Portugal, sowie die Vergebung eines Teiles der Produktion in passive Veredlung mit zollbegünstigter Wiedereinfuhr. Diese Massnahmen allein würden jedoch nach Meinung der Autoren der Wettbewerbsstudie die langfristige preisliche Wettbewerbsfähigkeit nicht sichern, sondern sie müssten von Rationalisierungsvorkehren begleitet sein. Dafür kann aber in vielen Fällen das notwendige Risikokapital nicht mehr aufgebracht werden. Festzustellen ist indessen, dass in allen Sparten der Bekleidungsindustrie Firmen existieren, die einen Vergleich mit den ausländischen Branchenleadern nicht zu scheuen brauchen.

Gefahr der Überkapitalisierung

Hinsichtlich Investitionen müssen die damit verbundenen Gefahren einer Überkapitalisierung rechtzeitig erkannt werden. Da die Arbeitskräfte sehr knapp sind, ist die Erzielung einer angemessenen Arbeits- und Kapitalproduktivität von der Qualifikation der noch vorhandenen Beschäftigten sowie von der Bedienungsleichtigkeit und der Umstellungsfreundlichkeit der Anlagen abhängig. Die letzten beiden Bedingungen stehen in einem Konflikt zueinander. Bedienungsarme Anlagen sind in der Regel zur weitgehend störungsarmen Massenproduktion von wenigen Standardprodukten geeignet, wobei die Produktionskosten zwar verringert, das Absatzrisiko jedoch erhöht wird. Umgekehrt sind umstellungsfreundliche Anlagen eher auf die Herstellung diversifizierter Sortimente höherer Qualität ausgerichtet, aber weniger kostengünstig. Damit kann zwar die in der Schweiz vorherrschende Produktions- und Absatzstruktur beibehalten werden, hingegen besteht die Gefahr, dass trotz hoher Investitionskosten die Arbeitsintensität der Produktion nicht entscheidend gesenkt werden kann. Die Studie kommt zum Schluss, dass eine erfolgreiche Investitionsentscheidung daher nur nach einer eingehenden Analyse der Kostensituation und der Marktchancen des gesamten Sortiments erfolgen darf, und zwar basierend auf einer klar definierten Unternehmungskonzeption und Unternehmenszielsetzung.

Absatzpolitische Zielsetzungen

Der Absatzpolitik kommt bei der Unternehmenszielsetzung eine zentrale Bedeutung zu. In der Bekleidungsindustrie nimmt der Binnenmarkt die einheimische Produktion immer weniger auf, sodass der Auslandabsatz zu einer Frage des Überlebens geworden ist. In der Textilindustrie herrschen besonders bei Klein- und Mittelfirmen ähnliche Absatzprobleme wie in der Bekleidungsindustrie. Zwar liegen die Exportquoten höher; dennoch mangelt es manchen Firmen an Export-know-how. Viele Spinnereien und Webereien haben seit jeher ihren Export an Garnhändler und Gewebeexporteure bzw. Manipulanten delegiert, welche sich dadurch zu den eigentlichen Trägern des textilen Exportgeschäftes entwickelten. In Zeiten der Hochkonjunktur hat dieses System mehr Vorteile als Nachteile, in der Rezession traten dann aber die Nachteile dieser Zusammenarbeit in den Vordergrund, das die Beschaffungsmenge der freien Exporteure stark absinken, weil sie ihren Bedarf weitgehend aus ihren grossen Eigenlagern decken, die sie in den Jahren der Inflation und in Erwartung weiterer Preissteigerungen anlegen. In der letzten Rezession bemerkten viele Spinner und Weber, dass sie sich in eine einseitige Abhängigkeit manövriert hatten, und dass die Unternehmungspolitik umorientiert werden müsse. Der Aufbau neuer, eigener Absatzkanäle erfordert aber auch bei ruhigem Konjunkturverlauf mehrere Jahre. Der Einstieg in neue Märkte muss zudem oft mit erheblichen Preiskonzessionen erkauft werden. In diesem Umstellungsprozess wurde das finanzielle Durchhaltevermögen der Unternehmungen auf eine harte Probe gestellt. Schliesslich sind die verbliebenen Unternehmungen mit einer besseren Risikostreuung und mit einer gesünderen Absatzstruktur aus der Rezession hervorgegangen, da zu den einheimischen Exporteuren zwar immer noch enge, aber nicht mehr weitgehend exklusive Bindungen bestehen.

Flexibilität und Offenheit

Wichtig sei auch, betont die Wettbewerbsstudie, dass bei den aufgezeigten wesentlichen Stärken und Schwächen der Textilindustrie immer wieder andere Punkte im Vordergrund stehen. Für die meisten Faktoren kann eine Gewichtung immer nur für eine bestimmte Unternehmung oder einen bestimmten Zeitpunkt erfolgen. Wenn z.B. 1973 das Wechselkursproblem übermächtig war und während heute das Problem der Arbeitskräfte im Vordergrund steht, können morgen schon wieder andere Faktoren Priorität aufweisen. Flexibilität und Offenheit seien deshalb für die Unternehmungen wie für den Staat die Losungen für die Zukunft: Flexibilität bei der Gestaltung der Rahmenbedingungen und bei der Bereitschaft zu unternehmungsinternen Anpassungen, Offenheit bei den Problemen der Information und Zusammenarbeit. In einem Artikel über allgemeine Betrachtungen zur Aussenwirtschaftspolitik und zur Wettbewerbsfähigkeit, der in der März-Nummer der «Aussenwirtschaft» erschienen ist, legt Prof. Nydegger dar, dass sich in Anlehnung an die Autoren Hayes und Wheelwright verschiedene Produkttypen unterscheiden lassen, denen je besondere Formen des Produktionsprozesses zugeordnet werden können: Es gibt erstens einen Produkttyp mit geringen Mengen und wenig Standardi-

sierung, dem der Produktionsprozess des Werkstatt-Typus mit vielen variablen Möglichkeiten entspricht. Es gibt zweitens einen Produkttyp mit Grundmodellen, die viele Variationsmöglichkeiten und eher kleine Serien haben, und deren Produktionsprozess eine diskontinuierliche Serienfertigung mit elastischem Verhalten ist. Dazu im Gegensatz stehen zwei andere Produkttypen, nämlich derjenige, drittens, mit wenig Modellen, die lange keine Veränderung erfahren und in grossen Mengen hergestellt werden, und zwar in einem standardisierten Prozess, z. B. am Fliessband. Und dann gibt es den Produkttyp von, viertens, Massengütern, die in einem vollautomatisierten kontinuierlichen Prozess hergestellt werden.

Die typisch «schweizerische» Wettbewerbsfähigkeit

Prof. Nydegger stellt dann fest, dass die schweizerische Industrie zu den Produkttypen 1 und 2 gehören sollte. Denn es stehe fest, dass die unternehmerischen Wettbewerbsanstrengungen nicht auf solche Maschinenparks und Rationalisierungen hinauslaufen sollten, an deren Ende die Massenproduktionen der Typen 3 und 4 stehen. In der Verwendung solchen Sachkapitals weise die Schweiz keine Standortvorteile auf, da ihr die Rohstoffquellen fehlen, der Transport des Materials zu teuer ist und die Arbeitskräfte für diese Art von Arbeitseinsatz zu hoch qualifiziert und ebenfalls zu teuer sind. Ferner ist der Binnenmarkt für so grosse Serien zu klein. In der Schweiz gebe es andere Möglichkeiten, die Kosten zu senken: In der Sortimentspolitik, in verbessertem Input an Rohstoffen und Bestandteilen, in der Informationsbeschaffung und -verarbeitung, in der Organisation im allgemeinen und im Produktionsablauf im besonderen. Die Konzipierung von rasch umstellbaren Mehrzweckmaschinen sei für die schweizerische Maschinenindustrie eine faszinierende Aufgabe von ganz wesentlicher Bedeutung für die künftige Wettbewerbsfähigkeit der ganzen schweizerischen Industrie. Prof. Nydegger fragt, wo z.B. in der Textilindustrie jene Webmaschine existiere, die mit wenigen Handgriffen rasch die verschiedensten Dessins, Breiten, Fasern verarbeite oder jene Textildruckmaschine, die mit billigen, auch rasch zu reinigenden Walzen oder anderer Aggregaten ausgerüstet sei und gewissermassen die Revolution, die im graphischen Gewerbe vor sich gehe, im Textilbereich nachvollziehen könne. Für arbeitsintensive Produktionsprozesse in der Schweiz pflege man schlechte Prognosen zu machen, für kapitalintensive dagegen gute. Mit Blick auf das erwähnte Schema von Hayes und Wheelwright sollte man diese Aussagen differenzieren und gute Prognosen jenen Arbeitskräfte- und Kapitalmischungen zuerkennen, die für die Produktionsprozesse 1 und 2 typisch sind, eher schlechte hingegen für die Prozesse 3 und 4. Zur erfolgreichen Weiterentwicklung seien aber nicht nur Arbeitskräfte und Kapital dieser Art nötig, sondern auch die kreativen, improvisierenden und zugleich zielbewussten Unternehmer. Schliesslich müsse der Staat zwar eine stabile Rechtsordnung garantieren mit verständnisvollen, speditiven Beamten. Noch sei der schweizerische Staat mit einigen erfreulichen Steinen im Puzzle der schweizerischen Wettbewerbsfähigkeit vertreten, aber es gebe zu denken, wenn 1977 bereits 34% des Bruttosozialproduktes der Schweiz durch die öffentliche Hand flossen. Jedem der vier Elemente: Arbeit, Kapital, Unternehmer, Staat müsse man Sorge tragen.

Dr. H. Rudin

Der Staat — kein knauseriger Arbeitgeber

Die galoppierende Teuerung rückt wieder einmal die Frage in den Vordergrund, wann und in welchem Ausmass ein Ausgleich bei den Löhnen stattfinden soll. Während private Betriebe — soweit sie nicht durch gesamtarbeitsvertragliche Regelungen dazu verpflichtet sind — die Gewährung des Teuerungsausgleiches vom Geschäftsgang abhängig machen müssen, spielt dieses Kriterium bei der öffentlichen Hand keine Rolle. Der Staat gleicht die Teuerung bei seinen Angestellten in gesetzlich vorgeschriebenen Abständen voll aus. Rücksichtnahme auf die vielerorts leeren Kassen ist nicht vorgesehen.

Über den Teuerungsausgleich hinaus erheben nun die Verbände des öffentlichen Dienstes aller Stufen die Forderung nach realen Lohnverbesserungen. Beim Bund lagen die Wunschvorstellungen der Gewerkschaften bei fünf bis sieben Prozent. Gewährt wurden (vorerst durch Bundesrat und Ständerat) durchschnittlich drei Prozent. Die eingebaute Degression hat zur Folge, dass untere Einkommensklassen überdurchschnittlich, hohe aber überhaupt nicht zum Zuge kommen. Im Kanton Zürich sollen sich die Sozialpartner des öffentlichen Dienstes bei drei Prozent geeinigt haben, nachdem die Personalverbände vier Prozent gefordert hatten. Das Geschäft wird diesen Herbst noch den Kantonsrat beschäftigen. Bereits vor dem Parlament liegt die Reallohnvorlage in der Stadt Zürich. Sie setzt sich nach dem Antrag des Stadtrates aus einem Fixum von 600 Franken und einer zweiprozentigen Zulage zusammen. Ohne Berücksichtigung der sog. Stadtzulage von ebenfalls 600 Franken, die an Beamte mit Wohnsitz in Zürich ausgerichtet wird, werden die Löhne des städtischen Personals also degressiv um 2,45 bis 4,3 Prozent angehoben.

Angesichts dieser Welle von realen Lohnverbesserungen stellt sich die Frage nach ihrer Rechtfertigung. Da sich die Produktivität in weiten Bereichen des Staates kaum messen lässt, werden gerne Vergleiche mit dem Lohnniveau der Privatwirtschaft herangezogen. Auffallend ist dabei, dass die Resultate dieser Gegenüberstellungen jeweils recht verschieden ausfallen. Je nach Zeitraum und statistischem Material, das einer solchen Untersuchung zugrunde gelegt wird, ergeben sich Differenzen von einigen Prozentpunkten in der Beurteilung. So schwanken die Schätzungen über den «Reallohnverzug» der Stadtzürcher Beamten zwischen 3,6 und 5,9 Prozent. Wieder andere Berechnungen kommen generell zum Schluss, dass das öffentliche Personal in den siebziger Jahren überhaupt keinen Rückstand auf die Privatwirtschaft aufzuholen hatte.

Die Personalabgänge beim Bund machen anteilmässig kaum die Hälfte bis ein Drittel derjenigen der Privatwirtschaft aus. So schlecht kann also der Bund als Arbeitgeber nicht dastehen. Das öffentliche Personal weiss es offensichtlich zu schätzen, dass das Arbeitsplatzrisiko praktisch gleich null ist und die sozialen Nebenleistungen den Vergleich mit der Privatwirtschaft keineswegs zu scheuen brauchen. Im Gegenteil, denn nicht selten leistet der Staat in diesem Bereich «Schrittmacherdienste» für die Privatwirtschaft. Dazu kommt, dass die starre Lohnstruktur der Verwaltung gesetzliche und laufbahnbedingte Besoldungserhöhungen vorsieht, die den öffentlichen Angestellten in ziemlich regelmässigen Zeitabständen zugute kommen.

Diese Vorteile sind unseren tüchtigen Beamten durchaus zu gönnen. Bei neuen Reallohnforderungen sollten aber die Proportionen gewahrt werden und möglichst alle Aspekte zur Bewertung der Arbeitsplätze im öffentlichen Dienst berücksichtigt werden. Unter diesem Blickwinkel befinden sich die jüngsten Reallohnerhöhungen für das Staatspersonal an der oberen Grenze des Verantwortbaren. Ob die privaten Betriebe dieser neuesten Lohnrunde in den nächsten Jahren folgen können, steht angesichts der unsicheren Konjunkturlage jedenfalls noch keineswegs fest.

Kantonsrat Dr. Eric Honegger (Rüschlikon)

Ausländeranteile einzelner Wirtschaftszweige

Gastarbeiter sind in der Schweiz in praktisch allen Wirtschaftszweigen tätig, allerdings in höchst unterschiedlichem Ausmass. Den höchsten Ausländeranteil weist traditionell das Baugewerbe auf. 1980 betrug er gemäss provisorischen Zahlen 55,5%, das heisst mehr als die Hälfte der im Bau beschäftigten Arbeitnehmer waren Gastarbeiter (inklusive Grenzgänger). Auch in der Branche *Kleider/Wäsche/Schuhe* lag die Quote mit 51,6% sehr hoch, ebenso in der *Textilindustrie* (48,4%). Bedeutende Kontingente von Ausländern bechäftigten weiter der Maschinenbau (32,4%), die Metallindustrie (29%), die Chemie/Mineralölindustrie (27,2%) oder die Getränke-/Tabakindustrie (24,3%). Ähnlich hohe Ausländeranteile am Erwerbstätigentotal der Branche erreichten im Sektor Dienstleistungen 1980 bloss das Gastgewerbe (33,3%) und das Gesundheitswesen (26,1%). Im primären Sektor fällt der Gastarbeiteranteil von 29,4% im Gartenbau auf.

Ein Fünftel der Kleiderimporte stammt aus Asien

Die schweizerischen Einfuhren von Bekleidung (ohne Schuhe) sind im 1. Halbjahr 1981 im Vergleich zur entsprechenden Zeit des Vorjahres um 9,7% auf 1187,6 Mio. Fr. gestiegen. Die Ausfuhren sind gleichzeitig um 1,7% auf 279,1 Mio. Fr. gesunken. Diese Zahlen sind nicht unwesentlich durch die Preiserhöhungen mitbeeinflusst worden, erhöhten sich doch die durchschnittlichen Importpreise um 8%, die Exportpreise um 7%. Mengenmässig haben also die Importe keine nennenswerte Änderung erfahren, während die Ausfuhren der Menge nach um 7% zurückgefallen sind. Der Exportrückgang wird vom Gesamtverband der Schweizerischen Bekleidungsindustrie vorwiegend auf die unbefriedigende Konjunkturlage in den wichtigsten Exportmärkten zurückgeführt. Umsatzeinbussen mussten in der BRD (– 0,2%), in Österreich (– 14,9%), in Grossbritannien (– 1,6%), in Japan (– 3,4%) und in Schweden (– 29,2%) in Kauf genommen werden. Auffallend hingegen sind die Mehrexporte nach Frankreich (+ 12,6%) und nach den USA (+ 68,3%). Nach Jahren sind damit die USA erstmals wieder in der Liste der 10 wichtigsten Exportländer der schweizerischen Bekleidungsindustrie aufgerückt.

Auffallendstes Merkmal im schweizerischen Bekleidungsaussenhandel im 1. Halbjahr 1981 sind jedoch die in diesem Ausmass bisher nie gekannten Zuwachsraten der Einfuhren aus asiatischen Ländern. So erreichten sie bei Hongkong 30.2%, Südkorea 120,1% und Indien 69,3%. Diese drei Länder gehören alle zu den 10 wichtigsten ausländischen Lieferländern von Bekleidungswaren (Hongkong an 4. Stelle). Die Importe aus dem gesamten asiatischen Raum sind im 1. Halbjahr 1981 um 37,6% gestiegen. Damit ist der Anteil dieses Erdteils an den gesamtschweizerischen Bekleidungseinfuhren von 15,1% auf 19,0% angewachsen.

Gesamtverband der Schweizerischen Bekleidungsindustrie, 8024 Zürich

Zinsen, Teuerung und Inflationsbekämpfung

Wenn in der Schweiz in der jüngeren Vergangenheit das Zinsniveau einen Ruck nach oben machte, so ist dies nur zum geringsten Teil auf Faktoren zurückzuführen, die innerhalb des Landes eine Rolle spielten. Gewiss war das Jahr 1980 durch eine rege Investitionstätigkeit im industriell-gewerblichen Bereich gekennzeichnet, und auch der Wohnungsbau absorbierte beträchtliche Mittel, so dass die Ausleihungen der Banken merklich in die Höhe gingen. Doch diese vermehrte Kreditnachfrage hätte sich unschwer aus den Quellen der einheimischen Spartätigkeit befriedigen lassen — vorausgesetzt, die betreffenden Mittel wären im Inland geblieben. Das gilt umso mehr, als die öffentliche Hand auf der Nachfrageseite nur wenig in Erscheinung trat.

Nein, die Hauptursache für die Anspannung ist unzweifelhaft ausserhalb der Landesgrenzen zu suchen, und zwar in allererster Linie in dem so überaus kräftigen Anstieg der Sätze am Euromarkt und in den USA. Dies wiederum führte zu einem Kapitalabfluss von aussergewöhnlichen Dimensionen und damit zu jener Verknappung am Binnenmarkt, die trotz des Widerstandes der Nationalbank unsere Zinsen am Geldmarkt wie am Kapitalmarkt nach oben in Bewegung setzte. Wenn trotzdem die Rendite der Anlagen für die Sparer tiefgehalten wurde, trug dies nur dazu bei, die langfristigen Einlagen bei den Banken zu verringern und damit ihre Fähigkeit zur Gewährung langfristiger Darlehen zu beeinträchtigen. Hingegen kann nicht die Rede davon sein, die Spartätigkeit der Haushalte, der institutionellen Anleger (zum Beispiel der Pensionskassen) oder der Unternehmungen habe nachgelassen.

Die Gründe für die Teuerung

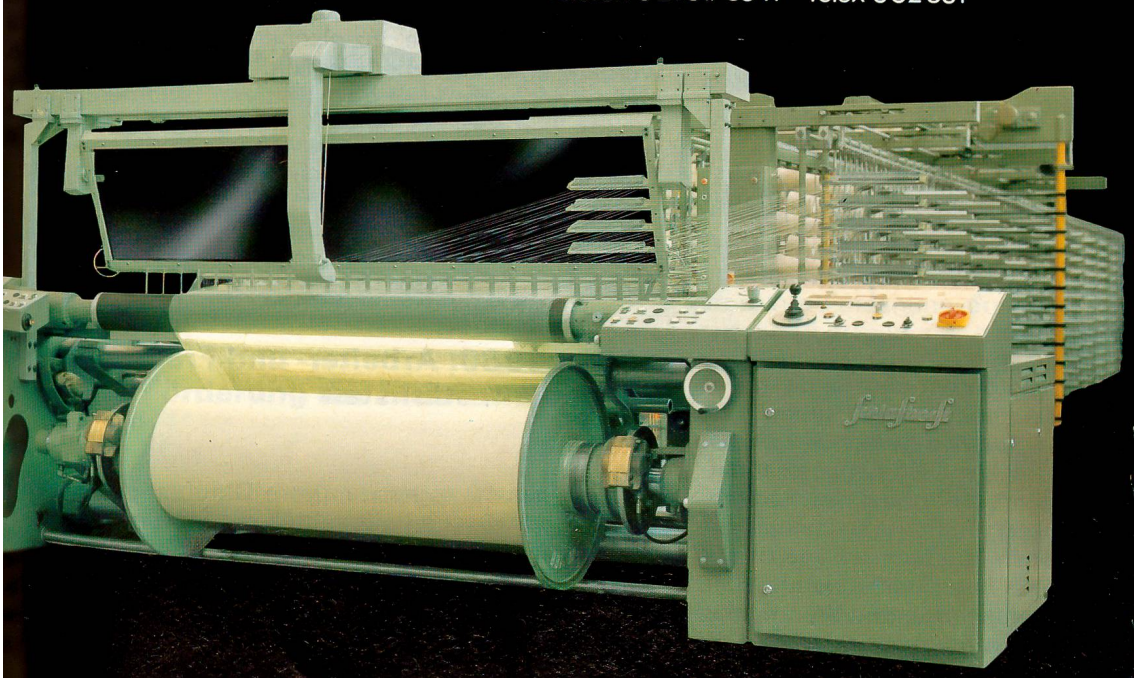
Eigenartigerweise haben wir auch die entscheidenden Impulse für den steilen Aufstieg unserer Preiskurven ganz überwiegend in einer exogenen Datenänderung zu erblicken und nicht in einem nationalen Fehlverhalten. Den Ausgangspunkt bildete selbstverständlich die Erdölverteuerung der Jahre 1979/80, verbunden mit einem Wechselkurs des Frankens, der nicht in die Höhe ging, sondern real mit mehr als 20% gegenüber dem Höhepunkt vom Herbst 1978 zurückging. Das bedeutet folgendes: Angenommen, das Öl, das in Dollars fakturiert und bezahlt wird, sei im Preise um 20% gestiegen, während sich gleichzeitig der Dollar um 20% gegenüber dem Franken verbilligt hätte, so wäre der Einstandspreis in

Schlafhorst-Zettelmaschine OZD-S für Spinnfasergarne. Die beispielhaften Merkmale: Leistung, Qualität, Flexibilität und Bedienungsfreundlichkeit.

- Zettelbreite von 1.200 bis 2.200 mm, auf Wunsch bis 400 mm verstellbar – Zettelbäume bis 814 mm Scheibendurchmesser
- Baumaufnahmen auswechselbar, geeignet zur Verwendung von Zettelbäumen mit konischer Innenverzahnung, Zapfenbäumen und Färbebäumen
- Zettelgeschwindigkeit bis 1.000 m/min
- konstante Zettelgeschwindigkeit über den gesamten Durchmesserbereich
- einheitliche Zettellängen durch elektronisches Längenmeßsystem
- stufenlos einstellbarer Anpreßdruck zur Herstellung der gewünschten Wickeldichte
- hydraulisches Bremssystem stellt Baum, Anpreßwalze und Meßwalze synchron ab
- bei Maschinenstop verzögerungsfreies Abheben der Anpreßwalze vom Wickel durch das „kick-back-System"
- bedienungsfreundlicher Arbeitsplatz
- müheloser Baumwechsel

Schlafhorst

W. SCHLAFHORST & CO.
Postfach 205 · D-4050 Mönchengladbach 1
Telefon 0 21 61/35 11 · Telex 8 52 381



Theo Schneider & Co.
CH-8640 Rapperswil
Tel.: (055) 27 84 84
Telex: 75594

Franken unverändert geblieben. In Wirklichkeit war genau das Gegenteil zu beobachten: Sowohl der Ölpreis als auch der Dollarkurs schnellten in die Höhe, und diese Kumulation musste sich zwangsläufig verheerend auswirken.

Gewiss hätte man sich theoretisch sagen können, es handle sich dabei um eine völlig unverschuldete importierte Inflation, und es wäre daher gerechtfertigt, wenn auch die Arbeitnehmer sich bereit erklärten, die entsprechenden Lasten zu tragen, statt auf dem Wege des Teuerungsausgleichs die gestiegenen Lebenshaltungskosten durch entsprechende Lohnaufbesserungen von sich abzuwälzen. Betrachtet man die Dinge hingegen unter praktisch-politischen Gesichtspunkten, so war daran im Ernst nicht zu denken — umso weniger, als das Jahr 1980 charakterisiert war durch eine beträchtliche Steigerung der Arbeitsproduktivität. Dass sie zum Massstab für die geltend gemachten Lohnforderungen herangezogen wurde und dass die gleichzeitige Austrocknung des Arbeitsmarktes das Durchsetzen dieser Postulate begünstigte, liegt auf der Hand.

Die importierte Inflation

Dass die Zunahme der Teuerung in unserem Lande nicht etwa vornehmlich internen Umständen anzulasten ist, ergibt sich auch noch aus einer andern Überlegung. Es waren die Vereinigten Staaten, die damit begannen, eine überaus restriktive Geldmengenregulierung einzuleiten; sie waren es, die im Zusammenhang damit das eigene Zinsniveau nahezu auf astronomische Höhen hinauftrieben und damit zum Magneten für ausländische Kapitalien wurden. Im Gefolge des hervorgerufenen Kapitalzustromes und der anwachsenden Dollarnachfrage kletterte dann auch der Dollarkurs — und zwar nicht etwa nur gegenüber dem Franken, sondern auch gegenüber der D-Mark und andern Währungen. Den Kern der Entwicklung bildete somit das Dollarproblem und nicht etwa die Frage des Frankenkurses.

Wohl aber hatten wir die Folgen zu tragen. Sie bestanden, wie bereits erwähnt, wegen der kommunizierenden Röhren an den Kreditmärkten in einem Anstieg auch unserer Zinssätze, insbesondere aber in einer Verteuerung aller jener Importgüter, die aus dem Dollarraum stammen. Hinzu kam natürlich die Tatsache, dass die Inflationsraten in den Industrieländern nach wie vor sehr hoch sind, dass also unsere Importwaren, in der Währung der Lieferländer ausgedrückt, im Durchschnitt vielleicht um 10% pro Jahr im Preise stiegen. Kommt nun noch — wie beim Dollar — eine Kursverschiebung zu unseren Ungunsten hinzu, so ist leicht zu erklären, weshalb der Index unserer Einfuhrwaren um 20% höher liegt als im Vorjahr.

Die Geld- und Kreditpolitik

Bis dahin scheint es somit, als ob wir die Hände in Unschuld waschen könnten. Bei genauerem Zusehen trifft dies freilich nicht restlos zu. Gewiss bemühte sich die Nationalbank, das selbstgesteckte Geldmengenziel einzuhalten. Sie hätte sich jedoch besser über das Funktionieren der kommunizierenden Röhren Rechenschaft geben müssen, wobei in diesem Zusammenhang dahingestellt bleibe, inwieweit sie nur politischem Druck nachgegeben hat. Anders ausgedrückt: Wenn man schon die Geldmengensteuerung zum primären Mittel der Politik erklärt, muss man unweigerlich variable Zinsen hinnehmen und darf sich nicht dagegen sträuben, dass sie sich unter Umständen nach oben bewegen. Genau so verhält es sich im übrigen mit dem Wechselkurs: Man kann nicht gleichzeitig die Inflationsbekämpfung zum Ziel Nummer eins erheben und Wechselkursstabilität aufrechterhalten wollen, falls im Ausland die Geldentwertung ausgeprägter ist als bei uns.

Sonst muss man eben riskieren, dass der Kapitalexport weit über das hinausgeht, was unter andern Gesichtspunkten als erwünscht schiene. Genau das hat sich freilich ereignet. Dass zugleich auch der Dollarkurs stieg und in Form der Preisübertragung aus dem Ausland die Teuerung bei uns in Gang gesetzt wurde, wird man indessen der Zentralbank weniger ankreiden dürfen. Denn sie hat sich zum Ziel gesetzt, ihre Aufmerksamkeit eher auf die Relation des Frankens gegenüber der DM zu konzentrieren als auf jene gegenüber dem Dollar. Und sodann war eben das Dollarproblem eine Erscheinung, die sich unserer Einflussnahme weitgehend entzog.

Die Inflationsbekämpfung

Es versteht sich von selbst, dass negative Realzinsen eine Anomalie darstellen, die insbesondere im Interesse der Sparer zum Verschwinden gebracht werden sollte. Das Mittel hierzu kann nun freilich niemals in einer Preiskontrolle bestehen. Wenn es nämlich zutrifft, dass der Ausgangspunkt für die gegenwärtig ungewöhnlich hohe Teuerung im Ausland liegt, erscheint es ausgeschlossen, durch einen Preisdruck von oben herab die Dinge wieder ins Lot zu bringen. Erforderlich wären vielmehr ganz andere Massnahmen, unter ihnen vor allen Dingen solche, die die reale Abwertung des Frankens gegenüber dem Dollar aufhalten und in ihr Gegenteil verkehren.

Das ist freilich leichter gesagt als getan. Der Verlauf des Dollarkurses wird auf kurze Frist vornehmlich bestimmt durch die internationalen Kapitalbewegungen, und das heisst durch die Zinsentwicklung in den Vereinigten Staaten. Sie ist überaus schwer prognostizierbar. Auf mittlere und längere Frist hingegen darf man davon ausgehen, dass die Gesetzmässigkeiten der Kaufkraftparitätentheorie sich erneut durchsetzen werden. Dies ist identisch damit, dass die gegenwärtige Unterbewertung des Frankens korrigiert werden dürfte. Sobald dies der Fall ist, wird auch die importierte Inflation ihr Ende finden. Ob dann allerdings sogleich auch jene Auftriebskräfte aufhören, die inzwischen im Inland entfesselt wurden, erscheint eher fraglich. Dazu bedürfte es vielmehr einer recht kräftig restriktiven Geldmengenpolitik seitens der Nationalbank — mit entsprechend hohen Zinsen.

«Aus dem Wochenbericht der Bank Julius Bär & Co. AG»

1939 – 1980: Arbeiter- und Frauenlöhne stiegen am stärksten

Im letzten Jahr – genauer vom Oktober 1979 bis zum Oktober 1980 — erhöhten sich die Verdienste der vom Biga erfassten Arbeitnehmer nach Abzug der Teuerung, also real, um 1,6%. Langfristig, nämlich von 1939 bis 1980, lag der reale Zuwachs der Löhne und Gehälter mit durchschnittlich 2,3% pro Jahr noch darüber. Aufgeschlüsselt nach Geschlecht kam die Wachstumsrate bei

den Frauen auf 2,5%, bei den Männern auf 2,2% zu stehen. Differenziert man nach Arbeitern und Angestellten, ergibt sich für die erste Gruppe eine durchschnittliche Zuwachsrate von 2,5% in den letzten 40 Jahren, während sie für die Angestellten 1,9% beträgt.

Staatsbetriebe und Grossverteiler als Personal-Spitzenreiter

Stellt man auf die für den einheimischen Arbeitsmarkt relevanten Inlandbeschäftigten ab, findet man auf der Liste der Unternehmungen mit dem grössten Personalbestand in der Schweiz nicht etwa Industriefirmen an vorderster Stelle. Vielmehr lagen 1980 wie schon im Jahr davor die PTT mit 51 600 Beschäftigten mit grossem Abstand auf dem ersten Platz. Es folgt die Migros mit einem Personalbestand von 39 000, während die Konkurrentin Coop mit 30 500 Beschäftigten den vierten Rang belegt. Dafür befindet sich auf Platz drei nochmals ein Staatsbetrieb, nämlich die SBB mit 38 400 Mitarbeitern. Erst die Ränge fünf bis acht werden von Industriefirmen eingenommen (Ciba-Geigy, BBC, Sulzer, Oerlikon-Bührle).

Mehr ausländische Arbeitskräfte

Ende April 1981 waren in der Schweiz insgesamt knapp 677 000 Ausländer erwerbstätig. Erstmals seit Jahren ist dabei wieder bei allen Kategorien eine Zunahme festzustellen. So erhöhte sich die Zahl der Niedergelassenen um fast 3% auf 378 252 Personen, was gegenüber den beiden Vorjahren jedoch ein deutlich geringeres Wachstum bedeutet. Jahresaufenthalter gab es im April 128 433 oder 3,7% mehr als zwölf Monate zuvor. Damit hat die Zahl dieser Ausländerkategorie erstmals seit Jahren wieder zugenommen, nachdem vorher ständig zweistellige Abnahmeraten aufgetreten waren. Bei den Saisonniers ist ein Ansteigen um 9,3% auf 65 655 Personen zu beobachten; hier waren umgekehrt die Zunahmen in den Jahren davor viel bedeutender. Die Zahl der Grenzgänger schliesslich erhöhte sich um 8,7% auf 104 506.

Staatliche Förderung der Innovationen?

Die Erfahrung hat mit aller wünschbaren Deutlichkeit gezeigt, wie wichtig es geworden ist, erfolgsträchtige Neuerungen auf den Markt zu bringen. Das gilt für die einzelne Firma, es trifft aber auch für ganze Volkswirtschaften zu. Für die Unternehmung ergibt sich diese Notwendigkeit daraus, dass die Produkte in der Regel einen gewissen Lebenszyklus aufweisen, gemäss welchem sie früher oder später kaum mehr Gewinne abwerfen und ersetzt werden müssen durch andere. Ein solcher Ersatz sollte daher rechtzeitig bereitstehen.

Für die Volkswirtschaften bildeten die siebziger Jahre eine kritische Phase insofern, als sich jetzt zeigen musste, ob sie imstande waren, sich in Zeiten grösserer Wettbewerbsintensität zu behaupten. Das gelang nur, wenn sie qualitativ überlegene Erzeugnisse anzubieten hatten, sei es im Vergleich zur Vergangenheit oder zu den übrigen Produzenten. Dabei stellte sich beispielsweise heraus, dass die Schweiz hervorragend abschnitt. Ein statistischer Beleg dafür findet sich in der ständigen Zunahme der Exporterlöse — trotz starker Frankenaufwertung. Umgekehrt verloren die Engländer an Boden. Demgegenüber erweisen sich die Japaner als hervorragend fähig, mit Neuerungen aufzuwarten. Ihr phänomenaler Siegeszug bei Stahl und Schiffen, bei Kameras und Fernsehapparaten, bei Automobilen und Taschenrechnern, bei Uhren und vielen andern Dingen gründete sich keineswegs bloss auf Preisunterbietung und Überlegenheit bei den Selbstkosten, sondern auch auf Verarbeitung und Finish, auf Zuverlässigkeit und technischen Fortschritt. In Anbetracht derartiger Beobachtungen drängt sich die Frage auf, ob der Staat mit seinen überlegenen Mitteln der Privatwirtschaft bei ihrer Innovationstätigkeit behilflich sein solle.

Forschungssubventionen

In Wirklichkeit wird diese Frage in den meisten Ländern bereits positiv beantwortet — nicht zuletzt in Japan. Hierbei kann man vielleicht davon ausgehen, dass die Unternehmungen jene Forschungen bereits selbst betreiben werden, deren Ergebnisse Rentabilität verheissen. Sie werden sich indessen nur ausnahmsweise in den Bereich der Grundlagenforschung vorwagen, weil dort die neuen Erkenntnisse kaum «privatisiert» und durch Patente geschützt werden können. Infolgedessen konzentriert sich die Intervention der öffentlichen Hand auf die Finanzierung der Grundlagenforschung an den Hochschulen und auf die Ausbildung hochqualifizierten Nachwuchses. Darüber hinaus ist es vielerorts die Militärtechnologie oder die Weltraumforschung, die von ihr vorangetrieben wird und deren zufällige Nebenprodukte auch den Unternehmungen zugute kommen.

Hier geht es jedoch noch um etwas mehr. Ist es ausserdem als Aufgabe eines neuzeitlichen Gemeinwesens zu betrachten, den Unternehmungen direkt unter die Arme zu greifen bei ihren eigenen Forschungsvorhaben? Wenn dies geschieht, muss zunächst beachtet werden, dass die Mittel in aller Regel von den Steuerzahlern aufzubringen sind — das heisst unter anderem von Firmen, die keiner Begünstigung teilhaftig werden, sondern im Gegenteil durch die Abgaben eine Belastung erfahren. Im Einklang damit finanziert die schweizerische Industrie ihre Forschung praktisch selbst — auch gestützt auf die Überzeugung, dass die Mittel in dieser Weise rationeller verwendet würden.

Die Kleinen und die Jungen

Abgesehen davon haben empirische Untersuchungen eindrücklich dargetan, dass die «Durchbruchserfindungen» zu einem erstaunlich hohen Prozentsatz nicht aus den gut ausgestatteten Laboratorien der Gross- und Riesenunternehmungen stammen, sondern aus den Waschküchen und Hinterhöfen von Betrieben, die von einem ideenreichen Ingenieur oder Chemiker neu ge-

Wir liefern weltweit.

Egal, wo Sie sind, unsere Offerte
wird Sie immer erreichen. Denn eine
unserer Spezialitäten ist eben unsere Internationalität.
Christoph Burckhardt AG ist eine Spezialfabrik
für benadeltes Zubehör wie:
Auflösewalzen für OE-Spinnmaschinen,
Nadelstäbe und Nadelwalzen für Gillstrecken,
Benadelung von Kämmen für Kämmaschinen,
Kirschnerflügel und Gitterstäbe aus Holz,
Nadelleisten für Appreturmaschinen,
Fibrillier-Nadelwalzen, Perforier-Nadelwalzen,
Spezialanfertigungen von Kämmen
und Nadelwalzen.

CHRISTOPH BURCKHARDT AG
CH-4019 Basel, Schweiz, Pfarrgasse 11, Tel. 061 / 32 77 66, Telex 63 867

Ringgarne und Rotorgarne

Baumwolle
Modalfasern
Polyester
Diolen Typ 12

Mischgarne

Flammengarne

spinnerei langnau

8135 Langnau am Albis
Telefon 01 713 27 11
Telex 57 723

mod expo ZÜRICH

11.–13. Oktober 1981

INTERNATIONALE MESSE FÜR DAMENBEKLEIDUNG

SALON INTERNATIONAL DU VÊTEMENT FÉMININ

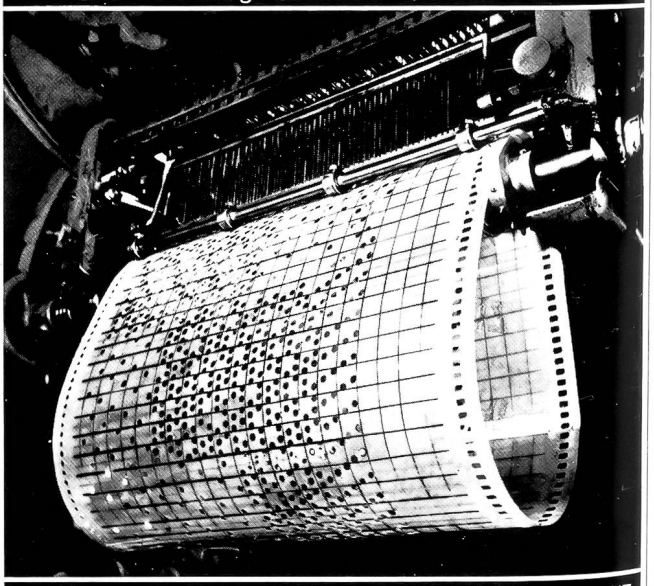
INTERNATIONAL LADIES FASHION FAIR

ZÜRICH
ZÜSPA-HALLEN
09.00–18.00 h.

Zürich ganz in Mode

Schweizer Papiere und Folien für die Schaftweberei-

AGMÜLLER "N" Prima Spezialpapier
AGMÜLLER "X" mit Metall
AGMÜLLER "Z 100" aus Plastik
AGMÜLLER "TEXFOL" mit Plastikeinlage
sind erstklassige Schweizer Qualitäten



AGM AGMÜLLER
Aktiengesellschaft MÜLLER + CIE.
CH-8212 Neuhausen am Rheinfall

Transportgeräte

Spaleck Systemtechnik AG
CH-8134 Adliswil
Rebweg 3
Telefon 01-710 66 12
Telex 58664

HAGO BAND

Bänder aller Art
Textil-Etiketten

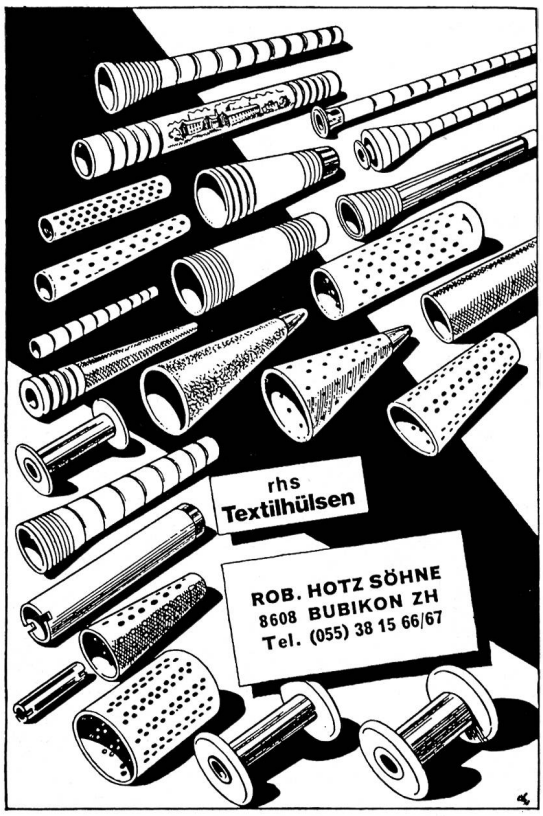
Huber & Co. AG
Bandfabrik
5727 Oberkulm

G+W Maschinen AG
CH-8330 Pfäffikon ZH

Telex 5479
Telefon 01/950 44 41

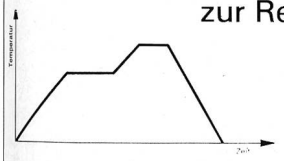
Maschinen und Einrichtungen für das Wickeln, Banderolieren sowie Verpacken von Handstrickgarn, Rundknäuel und Rollstrangen.

Komplette automatische Anlagen.

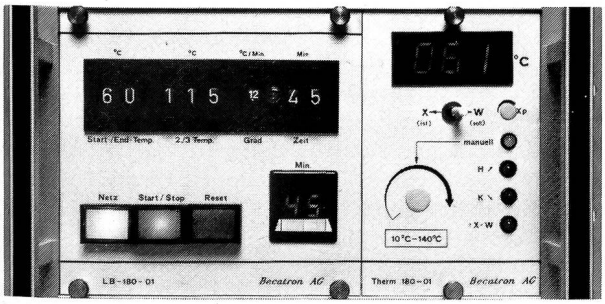


Temperaturprogrammgeber

zur Regelung von



- **Laborfärbeapparaten**
- **Musterfärbeapparate**
- **Haspelkufen etc.**



Programmkurven mit 4 Temperaturen, 2 Haltezeiten, 2 Gradienten.

Unser Lieferprogramm:

- Programmierbare Färbemaschinensteuerungen
- Laborfärbeapparate-Steuerungen
- Temperatur- und pH-Messgeräte
- Abwasserprobenahmegeräte

Becatron AG CH-8555 Müllheim

Elektronische Steuer-, Regel- und Messtechnik
Telefon 054/8 02 27 Telex 76 760

ABENDSCHULE

Beginn 14. Oktober 1981
jeweils
abends von 18.45–20.15 Uhr

Lehrfächer:
Diese können nach freier Wahl belegt werden

1. **Webwarenbindungslehre** **Dienstag**
2. **Textile Rohstoffkunde** **Mittwoch**
3. **Bekleidungstechnik (Kaderkurs)** **Donnerstag**

Parkiermöglichkeiten im Schulareal.
Beste Bahnverbindungen, Zürich-Letten 150 m vom Schulhaus.
Abfahrt des Zuges Richtung Hauptbahnhof 20.45 Uhr.
Verlangen Sie unsere Prospekte und Lehrpläne.

stf **Schweiz. Textilfachschule**
Abt. Zürich, Wasserwerkstrasse 119
8037 Zürich, Tel. 01 361 18 02

Senden Sie mir kostenlos Ihre Prospekte und Informationsschriften

Name: _____
Strasse: _____
Plz./Ort: _____

gründet wurden. In den USA beispielsweise sind es mehr als die Hälfte aller «wichtigen» Erfindungen, und eine Schätzung besagt, dass je Forschungsdollar hier 24 mal mehr Innovationen resultieren als aus der Routineforschung der Grossen.

Wenn dem so ist, erhebt sich die Frage, ob eine eventuelle Unterstützung nicht in erster Linie hier anzusetzen hätte, wäre doch offenbar die «Kostenwirksamkeit» unvergleichlich grösser. Soll man mit andern Worten die Jungen und Kleinen ausdrücklich begünstigen und die Grossen benachteiligen — mit der Begründung, sie verfügten bereits über die nötigen Finanzmittel und Einrichtungen? Eine solche Diskriminierung würde wohl gegen den Grundsatz der Rechtsgleichheit verstossen. Liegt ein solcher Verstoss aber nicht auch dann vor, wenn den zukunftsträchtigen Branchen Hilfe gewährt wird, andern dagegen nicht? Müssen nicht ohnehin Entscheide darüber getroffen werden, welches von den unterbreiteten
Projekten zu genehmigen und welches abzulehnen sei?

Derartige Einzelbeschlüsse sind in der Tat nicht zu umgehen. Das Kriterium, nach dem sie gefasst werden, ist dann etwa die «Forschungswürdigkeit» oder die Wahrscheinlichkeit interesssanter neuer Erkenntnisse. Und hier geht die allgemeine Erfahrung dahin, dass die Grossen deutlich begünstigt werden. Denn sie verstehen es, die Formulare richtig auszufüllen, ihre Pläne den zuständigen Instanzen schmackhaft zu unterbreiten, die «nationale Bedeutung» des Ganzen hervorzuheben und zu beweisen, dass sie über die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Forschungstätigkeit verfügen. An diesen Ungleichheiten wird sich schwerlich etwas ändern lassen. Denn die echten Erfindertypen sind an den Papierkrieg nicht gewöhnt und verachten ihn als Zeitverschwendung.

Das Problem bleibt

Trotz allem erscheint es prüfenswert, ob nicht vielleicht auf andern Wegen etwas zu erreichen wäre. In dieser Hinsicht ist es interessant, festzustellen, dass die «National Science Foundation» in den USA ohne weitere Evaluation ein «Stipendium» gewährt, wenn ein Forschungsplan von zehn Seiten eingereicht wird. Der Betrag beläuft sich auf 25 000 Dollar für eine Periode von sechs Monaten, wobei bei einem positiven Ergebnis weitere Unterstützung in Aussicht steht.

Der schweizerische Delegierte für Konjunkturfragen hat ein sogenanntes «Impulsprogramm» eingeführt, durch welches insbesondere den mittleren und kleineren Firmen Zugang verschafft werden soll zu den Datenbanken mit dem in ihnen akkumulierten technischen Wissen. Eine Software-Schule ist sodann dazu bestimmt, die ungeheure Knappheit an Spezialisten der elektronischen Datenverarbeitung zu lindern.

Wenn es aber schon schwer hält, die Erfindungstätigkeit zu fördern, könnte man vielleicht eine Phase später einsetzen, nämlich dann, wenn ein Patent bereits vorliegt und es darum geht, im Zuge der eigentlichen Entwicklung von den Prototypen zur Fabrikation überzugehen. Erfahrungsgemäss sind auch hier noch überaus viele Schwierigkeiten zu überwinden. Immerhin hat man jetzt wenigstens eine Vorstellung über das, was schliesslich herauskommen wird. Nunmehr sollte es auch möglich sein, die kommerziellen Erfolgsaussichten einigermassen abzuschätzen.

Wagnisfinanzierung

Tatsächlich sind selbst bei günstigen Perspektiven noch bedeutende Gelder erforderlich, um die Früchte zu ernten. So bedarf es nicht nur der Fabrikationsanlagen, sondern insbesondere auch der Markteinführung und eines Verkaufsapparates. Hierbei zeigt sich, dass der grösste Teil der angebotenen neuen Erzeugnisse vom Markt nicht aufgenommen wird, sondern als «flop» auf der Strecke bleibt. Verständlicherweise ist der Erfinder selbst im allgemeinen wenig geeignet für die Bewältigung der Fabrikationsprobleme und noch weniger für jene des Marketing, der Finanzierung und der Kostenrechnung. Daraus resultiert eine besondere Aufgabe, die darin besteht, einerseits Wagniskapital bereitzustellen und anderseits geeignete Mitarbeiter.

In einer Reihe von Ländern existieren bereits Organisationen zu diesem Zweck. In Grossbritannien datiert eine entsprechende Körperschaft bereits aus den dreissiger Jahren. In den Vereinigten Staaten ist es die «Small Business Administration», die als Ergänzung zur Anti-Trust-Behörde nicht die Grossen unter die Lupe nimmt, sondern den Kleinen unter die Arme greift. In der Bundesrepublik besteht eine Wagnis-Finanzierungs-Gesellschaft seit ein paar Jahren; ihre Politik ist jedoch derart übervorsichtig, dass bisher nur sehr wenig erreicht wurde. In der Schweiz hat das Kaufmännische Directorium (das heisst die Handelskammer St. Gallen) auf Grund der Initiative ihres Präsidenten eine Bürgschaftsgenossenschaft zur Kapitalbeschaffung insbesondere für Neuinvestitionen, Umstrukturierungen und Diversifikationen gegründet, durch welche die Restfinanzierung sichergestellt werden soll. Sie ist ausschliesslich privatwirtschaftlich aufgebaut. Demgegenüber gewährt etwa der Kanton Bern auf der Basis seines Wirtschaftsförderungsgesetzes Investitions-und Entwicklungskredite bis zu 3 Mio. Fr.

Der Bedürfnisnachweis

Der Überblick lässt erkennen, dass man sich vielerorts bereits darüber Rechenschaft ablegte, es bestehe hier zumindest eine gewisse Finanzierungslücke. In der Tat ist nicht zu leugnen, dass die Marktwirtschaft zwar im Prinzip innovationsfreundlich ist, dass sie es aber gleichzeitig den jungen Unternehmungen ausserordentlich erschwert, sich durchzusetzen. Denn diese verfügen natürlich nicht über einen angestammten Kundenkreis, sondern haben ihn sich erst zu erringen. Fabrikationserfahrungen liegen ebensowenig vor wie eine eingearbeitete Belegschaft. Infolgedessen muss noch sehr viel Lehrgeld bezahlt werden, das die älteren Konkurrenten bereits entrichtet und amortisiert haben. Es ist daher kein Wunder, wenn die Anlaufperiode zunächst mit Verlusten verbunden ist.

Diese Durststrecke zu überstehen erfordert indessen selbst dann eine Menge Kapital, wenn der schliessliche Erfolg nicht in Frage steht. Aber eine solche Garantie existiert natürlich gerade bei den Innovationen in keiner Weise. Deshalb ist denn auch die «Kindersterblichkeit» bei den jungen Firmen relativ hoch: nach fünf Jahren sind längst nicht mehr alle am Leben. Gleichzeitig kann jedoch kein Zweifel darüber bestehen, dass vielfach aus solchen bescheidenen Anfängen heraus bedeutende und ertragreiche Unternehmungen erwachsen und dass es gerade die Wachstumsfirmen sind, die für die Bereitstellung von Arbeitsplätzen und damit für die Lösung des makroökonomischen Beschäftigungsproblems kar-

dinale Wichtigkeit erlangen. Im Hinblick darauf erscheint es durchaus angezeigt, ihnen wenigstens jene Steine aus dem Weg zu räumen, an denen sie am ehesten straucheln könnten. Es bleiben noch genügend Schwierigkeiten übrig, an denen sie ihr Durchsetzungsvermögen zu erproben imstande sind.

«Aus dem Wochenbericht der Bank Julius Bär & Co. AG»

Erdgasabgabe erneut gestiegen

Im ersten Halbjahr 1981 hat die schweizerische Gasindustrie 6 500 Mio kWh Erdgas von ihren Lieferpartnern bezogen — das sind 8,6% mehr als die 5 985 Mio kWh in der gleichen Periode des Vorjahres.

Diese Zunahme von mehr als 515 Millionen Kilowattstunden entspricht der Energieleistung von 44 Millionen kg Heizöl extraleicht. Damit steigert sich der Beitrag des Gases zur Erdöl-Substitution — ein anerkanntes Ziel der schweizerischen Energie-Politik — auch dieses Jahr stetig weiter.

Der erneute Mengenzuwachs ist vor allem auf die zunehmende Verwendung von Erdgas zu Heizzwecken zurückzuführen. Dies zeigt sich deutlich im Vergleich des ersten Quartals 1980/81: Der Gas-Mehrverbrauch in den ersten drei kalten Wintermonaten 1981 betrug volle 20%.

Ein wesentlicher Faktor der Verbrauchszunahme ist auch der wachsende Bedarf von Gewerbe und Industrie, die das umweltfreundliche und rationelle Erdgas vermehrt zur Erzeugung von Prozesswärme für die verschiedensten Produktionsbedürfnisse benützen.

▷

Äusserst hautfreundlich und angenehm im Tragen ist dieser unifarbene Tersuisse-Pulli mit elastischem Stehbundkragen und längsbetonter Strickoptik. Erhältlich in vielen modeaktuellen Farbnuancen.

Modell: Iril SA, CH-1020 Renens
Foto: Stephan Hanslin, Zürich

Mode

DOB-Modetrends für Herbst/Winter 1982/83

Die neue Anregungskollektion der Viscosuisse-Marketing-Abteilung mit Tersuisse-Geweben für die Herbst/Winter-Saison 1982/83 zeigt, wie den zukünftigen Anforderungen nach ästhetischer Mode mit optimalen Trageeigenschaften entsprochen werden kann.

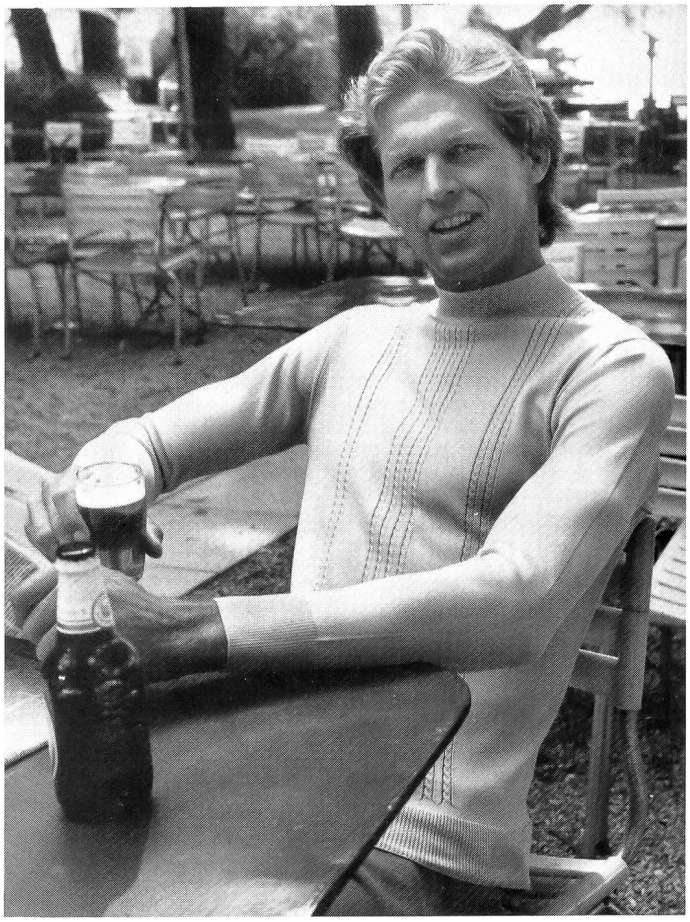
Vorgestellt werden in dieser Kollektion:

Tersuisse-Crêpe aus hochgedrehten Polyester-Texturgarnen, die dem Stoff den charakteristischen Griff, die kreppige Optik und den schönen Fall verleihen.

Tersuisse-Toile für schmeichelnde Abend- und Cocktail-Kleider, Jacken, Röcke und Hosen.

Tersuisse-Imprimé, bunte, farbenfrohe Dessins, transfer oder konventionell bedruckt auf Polyester Druckgrundware.

Tersuisse-fil à fil, eine Schwarz/Bunt-Kombination aus spinngefärbtem und rohweissem Polyestergarn. Die stückgefärbte Ware erhält die interessanten Effekte durch Bindungsvarianten.

Die individuellen Wünsche der modebewussten Dame fordern diese Vielfalt von Stoffqualitäten für kontrastreiche Kombinationen, sei es durch Farbe, Optik oder Struktur.

Viscosuisse, Emmenbrücke