

75 Jahre Willener, Rupp & Co. Lenzburg

Autor(en): **Willener, Alfred**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Lenzburger Neujahrsblätter**

Band (Jahr): **20 (1949)**

PDF erstellt am: **14.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-918339>

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.

75 JAHRE WILLENER, RUPP & CO. LENZBURG

VON ALFRED WILLENER

Mit der Entwicklung der Groß-Importe in Steingut, Porzellan und Glaswaren, sowie der zunehmenden Bedeutung der Vermittlertätigkeit des schweizerischen Binnen-Großhandels, ist der Name der Firma Willener, Rupp & Co. eng verknüpft. Dieses Unternehmen blickt heute auf eine 75jährige, ununterbrochene und erfolgreiche Unternehmertätigkeit zurück.

Die Wiege dieser Großhandelsfirma stand in der Rathausgasse Nr. 659, wo sich heute das von Herrn Schwertfeger geführte Spezialgeschäft unserer Branche befindet. Auf einer Geschäftsreise entschloß sich der Kaufmann Martin Briefer-Schaffter, gebürtig von Arlesheim, im Jahre 1871 für die käufliche Übernahme des damals als Kolonial- und Bürstenwarengeschäft betriebenen Unternehmens an der Rathausgasse. Martin Briefer-Schaffter hatte seine Jugendzeit in Therwil verbracht und eine kaufmännische Lehrzeit in Basel absolviert. Daran anschließend fand er Beschäftigung in der Glasfabrik Moutier, zuerst als kaufmännischer Angestellter im Innenbetrieb, später als Vertreter dieses Unternehmens im Außendienst. Die letztere Tätigkeit führte ihn unter anderem auch nach Lenzburg, das seine zweite Heimat werden sollte. Der geschäftliche Erfolg während der ersten Jahre war sehr spärlich. Obschon die Konkurrenz auf unserm Platze nicht größer als anderswo war, fand Herr Briefer keinen besondern Zuspruch seitens der einheimischen Lenzburger Kundschaft, die offenbar diesem „zugewanderten“ Kaufmann nicht jene Sympathien entgegenbrachte, wie sie der sehr begabte Unternehmer verdient hätte. Diese wenig erfreulichen Zustände bewogen Herrn Briefer zwangsläufig, nach vermehrter Umsatzmöglichkeit zu suchen, die er dann in der Eingliederung der Glas-, Porzellan- und Steingutbranche im Jahre 1874 fand. Dieser Zeitpunkt muß deshalb als Gründungsjahr der gegenwärtigen Firma Willener, Rupp & Co. betrachtet werden.

Die Mitberücksichtigung der Geschirrwaren im bereits geführten Sortiment brachte tatsächlich die erhoffte Umsatzsteigerung: im

Laufe der folgenden Jahre entwickelte sich dieser Artikel zur Hauptbranche. Der erfolgreiche Verkauf von Heimberger-Geschirr ermunterte den unternehmungslustigen Firmainhaber, Einkaufsreisen nach Deutschland durchzuführen und den Betrieb auszudehnen. Sein Grundsatz war und blieb, stets nur gediegene und qualitativ hochstehende Erzeugnisse zum Verkauf zu bringen, Erzeugnisse, deren praktische Verwendungsmöglichkeit, hübsche Formen und gefälliger Decor die Kundschaft geradezu begeisterten. Die vielseitige Freude an einem reichhaltigen und glänzende Absatzmöglichkeit bietende Sortiment, bildete denn auch den Grundstock des Geschäftserfolges in unserer Branche bis heute. Während Herr Briefer persönlich die ersten Engros-Verkaufsreisen in der Schweiz durchführte, besorgte seine vorbildliche und geschäftstüchtige Gattin jahrzehntelang in französischer Sprache die Buchhaltung und den eigentlichen Innenbetrieb, der sich von Jahr zu Jahr entwickelte, bis dann 1898 Betrieb und Lager in das gegenüber dem Seetal-Bahnhof zu diesem Zweck neu erstellte Gebäude verlegt wurden. Es ist — rein fachtechnisch gesprochen — erstaunlich, mit welcher praktischem Sinn und welcher Großzügigkeit Herr Briefer diesen Zweckbau damals, also vor fünfzig Jahren, eingerichtet hat! Die nunmehr gegebene Möglichkeit, die Lagerhaltung zu vergrößern, das Sortiment zu erweitern und, was in unserer Branche eine ganz besondere Bedeutung einnimmt: die Reassortierung von eingeführten Fabrikaten, Formen und Decoren vorzunehmen, sicherten eine Betriebsausdehnung, eine Vermehrung und Festigung der sogenannten „Stammkundschaft“, deren sich nur ganz wenige einheimische Konkurrenzunternehmen erfreuten. Während das neue Lagerhaus beim Seetal-Bahnhof damals eine überbaute Fläche von 882 m² und 3842 m³ Rauminhalt aufwies, sind im Laufe der Jahrzehnte größere Lagermöglichkeiten nötig geworden. Das bereits anno 1931 vergrößerte Grundgebäude, sowie die zwei gemieteten Lagerräume in Lenzburg und die bei den Lagerhäusern der Zentralschweiz in Aarau gemieteten Räumlichkeiten haben eine totale Grundfläche von 3797 m² und einen Inhalt von 11 696 m³.

Die Entwicklung der Firma aus kleinen Anfängen zum führenden schweizerischen Großbetrieb ist das Verdienst des Herrn Briefer, den Initiative und Organisationstalent zum erfolgreichen Kaufmann werden ließen. Der Firmagründer hat es nicht nur verstanden, Risiken und Rückschläge zu überwinden, sondern wußte sich als gereister Kaufmann und Menschenkenner auch einen zuverlässigen Mitarbeiterstab zu verpflichten, dessen fachliche Bildung und Verkaufsschulung dem Unternehmen zugute kam. Hierbei denken wir vor allem an den Eintritt von Herrn Wilhelm Willener-Riat als

Verkäufer der Firma Martin Briefer-Schaffter. Herr Willener, der gegen Ende des letzten Jahrhunderts in der damals bedeutendsten Engros-Firma unserer Branche, bei Herrn Kiefer in Basel, seine Lehrzeit absolviert hatte und darauf als Verkäufer auf die Reise geschickt wurde, trat im Jahre 1900 in das Unternehmen M. Briefer-Schaffter ein, um sich den Verkauf in der West- und einem größern Teil der deutschen Schweiz zu widmen. Wenn unsere Stammkundschaft einen Kern von Groß- und Kleinabnehmern aufweist, die seit Jahrzehnten zur treuesten Käuferschaft zählt, so verdanken wir dies nicht zuletzt dem Weitblick, der Tatkraft und vorbildlichen Kundenwerbung des jungen Verkäufers, den Herr Briefer damals engagiert hatte und dessen Verkaufskunst ihm in der Westschweiz die Bezeichnung eines „Roi des vendeurs“ eintrug. Die Wünsche der Kundschaft und branchenmäßigen Orts- und Konkurrenzverhältnisse zum Vorteil des eigenen Unternehmens zu koordinieren, ist Herrn Willener in meisterhafter Weise gelungen. In Anerkennung seiner Verdienste erhielt er denn auch im Dezember 1906 die Einzelprokura.

Nach 35jähriger Unternehmertätigkeit suchte Herr Briefer einen Nachfolger für sein Geschäft. Er fand ihn in Herrn Carl Hagenbuch-Württenberger, von und in Aarau, der dort bereits ein ähnliches Unternehmen geführt hatte. Aktiven und Passiven der Firma Martin Briefer-Schaffter gingen an eine neu gegründete Kommanditgesellschaft über, für die Herr Hagenbuch als unbeschränkt haftender Gesellschafter zeichnete, während Herr Briefer-Schaffter als Kommanditär mit dem Betrage von 50 000 Franken beteiligt war, welche Einlage bis 1913 sukzessive zurückbezahlt wurde. Die im Januar 1914 unter den gesellschaftsrechtlichen Voraussetzungen neu organisierte Kommanditgesellschaft sah neben Herrn Carl Hagenbuch als weiterhin unbeschränkt haftenden Gesellschafter Herrn Wilhelm Willener als neuen Kommanditär mit einer Einlage von 50 000 Franken.

Zwei Jahre später wurde dem bereits seit 1910 im Innenbetrieb der Firma erfolgreich tätigen Herrn Arnold Rupp die Einzelprokura erteilt. Der aus Lenzburg stammende, in Seon heimatberechtigte Kaufmann hat seine Lehre in der hiesigen Firma Zweifel & Co., Kolonialwaren engros, absolviert und sich sein kaufmännisches Rüstzeug in Olten, Genf, Chiasso und Florenz geholt. Seine gründliche Kenntnis der kaufmännischen Disziplinen kamen dem Unternehmen zugut, was sich besonders auch bei der praktischen Durchführung der innerbetrieblichen Umstellung zeigte, die sich im Zuge der Firmavergrößerung aufdrängte.

Aus Gesundheitsrücksichten sah sich Herr Hagenbuch veranlaßt,

die Kommanditgesellschaft Carl Hagenbuch & Co. nach zehnjährigem Bestehen am 23. Februar 1918 aufzulösen. Aktiven und Passiven gingen, mit Rückwirkung auf den 1. Januar 1918, an die neue Kommanditgesellschaft Willener, Rupp & Co. über, deren unbeschränkt haftende Gesellschafter die Herren Wilhelm Willener und Arnold Rupp waren, während als Kommanditär mit Einzelprokura Herr Carl Hagenbuch mit einer Einlage von 150 000 Franken beteiligt blieb. Die Einlage ermäßigte sich im Laufe der Jahre mehr und mehr und erlosch schließlich, zusammen mit der Unterschrift, im Jahre 1928.

Drei Hauptperioden kennzeichnen also die zeitliche Entwicklung unserer Firma: „M. Briefer-Schaffter“ von 1874—1907, „Carl Hagenbuch & Co.“ von 1908—1917 und „Willener, Rupp & Co.“ von 1918 bis heute. Von der ersten, durch das Merkmal des frei entscheidenden Einzelunternehmens gekennzeichneten Periode, unterscheidet sich der dritte Entwicklungsabschnitt durch die in der Leitung der Firma vorgenommene Personalunion. Lieferanten- und Kundenkreis haben sich derart erweitert, daß die zunehmende Arbeitslast eine Arbeitsteilung als notwendig erscheinen ließ. Die bestehende Personalunion bedeutet nicht nur die organische Bindung von Außen- und Innenbetrieb, sondern ermöglicht auch die gemeinsam abwägende Beschlußfassung in entscheidenden Fragen der Geschäftsführung. Sie darf daher als die für die heutige Geschäftsform betriebswirtschaftlich gegebene fundamentale Voraussetzung für das Weitergedeihen des Unternehmens angesprochen werden.

Auf Anfang 1928 erfolgte die letzte firmenrechtliche Änderung, indem Herr Wilhelm Willener nach fast 30jähriger Mitarbeit in der Firma und 40jähriger erfolgreicher Ein- und Verkaufstätigkeit zugunsten seines zweiten Sohnes, Alfred Willener-Schmid, von und in Lenzburg, zurücktrat. Der Nachfolger übernahm, mit allen Pflichten und Rechten seines Vaters, dessen Aufgabenkreis. Herr Willener-Schmid, der sich im kaufmännischen Berufe von 1916 bis 1922 in Neuveville, La Chaux-de-Fonds, Lugano und Bellinzona betätigte und bis zum heutigen Tage für sämtliche Probleme der Betriebswirtschaftslehre und Betriebspolitik besonderes Interesse dokumentiert, trat im Jahre 1922 in unsere Firma ein, um sich vorerst sämtlichen innerbetrieblichen Fragen zu widmen und das Branchenproblem kennen zu lernen. Als Hauptverantwortlicher für den Außendienst organisierte er die Städte-Ausstellungen und die Teilnahme an der Schweiz. Mustermesse in Basel und am „Comptoir“ in Lausanne, wobei jeweils aktuelle Verkaufsprobleme zu lösen waren. Anfangs 1930 entsagte Herr Wilhelm Willener senior gänzlich jeglicher Tätigkeit im Außenbetrieb, um in seinem schönen



Geschäfts- und Lagerhaus im Jubiläumsjahr 1948

Aufnahme: Foto Kino Müller, Lenzburg



Teilansicht des Musterzimmers Willener, Rupp & Co.

Aufnahme: Foto Kino Müller, Lenzburg

Heim auf der Brunnmatte seinen wohlverdienten Lebensabend zu verbringen.

In der Kette der handelsregisterlichen Aufzeichnungen ist schließlich noch die Ernennung von Herrn Arnold Rupp junior zum Einzelprokuristen auf Ende Dezember 1945 und zum Kommanditär mit einer Bareinlage von 50 000 Franken auf Ende 1946 zu erwähnen. Herr Rupp junior widmet sich dem großen Gebiet des Innenbetriebes.

Der aufgeschlossenen, initiativen Leitung des Unternehmens stand stets auch eine intelligente und fähige Mitarbeiterschaft zur Verfügung. Der Erfolg der Arbeit in der Gemeinschaft hängt vom Verantwortungsgefühl jedes einzelnen ab; beim Personal unserer Firma ist dieses von innen herausgewachsene Verantwortungsbewußtsein vorhanden. Die Leitung ließ es sich denn auch während des ganzen Krieges, also in einer Zeit größter Warenknappheit, angelegen sein, nie einen Mitarbeiter auch nur vorübergehend zu entlassen. Zudem haben alle eingerückten Wehrmänner während der ganzen Mobilisationszeit im Zusammenhang mit den Leistungen der Lohnausgleichskasse das volle Gehalt bezogen. Ende Dezember 1946 wies der Mitarbeiterstab eine durchschnittliche Anstellungsdauer von 18 Jahren pro Mitarbeiter auf; sieben Mitarbeiter stunden sogar 25—39 Jahre im Dienste der Firma. Der Personal-Fürsorgefonds wird durch jährliche freiwillige Zuwendungen aus den Erträgen des verantwortlichen Firmenkapitals gespeist.

Im Folgenden sei nun auf einige betriebswirtschaftliche Aspekte hingewiesen, die mit dem Aufstieg unserer Firma eng verbunden sind. Die Organisation des Außendienstes ermöglicht jederzeit den Überblick über die marktanalytischen Zusammenhänge und die Kenntnis von Art und Umfang der durch die in- und ausländische Konkurrenz erfolgenden Bedarfsdeckung. Die besondere Beachtung der in unserer Branche eminent wichtigen Probleme der Lagerhaltung und Lagerliquidität, sowie die speditive und preiswürdige Bedienung der Kundschaft, liegt im Interesse des raschen Warenumschlages unserer Abnehmer. Die vor Jahrzehnten erfolgte Gewährung des Alleinverkaufes der weltbekannten Hartsteingutfabrikate und Kristallerzeugnisse Villeroy & Boch (Deutschland, Frankreich und Luxemburg) der englischen Steingutwaren Gibson & Sons, Ltd. in Burslem, ferner der Alleinverkauf der universellen Preßglasprodukte Stölzle (Tschechoslowakei und Österreich) und neuestens der seit 1946 aufgenommene Verkauf der rostfreien und versilberten Schwedenbestecke „Gense“ (aus Eskilstuna) bilden den Grundstock unserer Marktbearbeitung. Weitere ausschließlich nur für unsere Firma hergestellte Markenartikel, wie zum Beispiel

Konservengläser „Ultransform“ oder „Prima“ sichern uns Spezialgeschäfte und Großfirmen als Dauerkunden. Der Vertrieb weiterer Markenartikel von Weltruf in Glas, Kristall, Steingut und Silberwaren wird nur durch ganz wenige inländische Firmen konkurrenziert; denn die Gewährung jeder Allein- oder Teil-Vertretung muß schwer erkämpft werden. Einen preiskalkulatorischen Vorteil gegenüber andern Firmen bietet uns unter anderem auch der direkte Geleiseanschluß, den unser Lager besitzt. Er wirkt sich kostenmäßig günstig aus: die erzielten Einsparungen kommen der Kundschaft zugut. Wohl kann mit der Kapitalkonzentration moderner Großbetriebe nicht völlig Schritt gehalten werden, und es ist deshalb auch nicht verwunderlich, wenn jahrzehntelang existierende bedeutende Firmen unserer Branche (wie Loeffler & Co. in Basel im Jahre 1935, Oscar Meyer in Amriswil im Oktober 1938, O. Ribl-Halter, Winterthur, anno 1944 und Jegglin & Kaltenbacher in Emmishofen-Kreuzlingen im Jahre 1946) zufolge freiwilliger Liquidation im Handelsregister gelöscht wurden. Die auch auf unserem Gebiet sich bemerkbar machende Konzentration und Umstellung vom Einzelbetrieb zum Großwarenhaus, zur Selbsthilfegenossenschaft und vor allem zum steuerlich privilegierten Konsumverein ist aus nachstehender Tabelle gut ersichtlich.

*Größengliederung der Betriebe nach der Personenzahl, 1905, 1929 und 1939
Handel mit Glas-, Porzellan- und Steingutwaren¹*

Betriebe mit ... Personen	Betriebe			Beschäftigte		
	1905	1929	1939	1905	1929	1939
1 Person	238	136	147	238	136	147
2—3 Personen	246	122	116	559	271	260
4—5 Personen	47	29	30	201	127	131
6—50 Personen	40	62	46	397	745	513
51—100 Personen	—	—	—	—	—	—
über 100 Personen	—	—	—	—	—	—
Im ganzen	571	349	339	1395	1279	1051

Wenn es unserer Firma im Laufe der Jahrzehnte trotzdem gelungen ist, die erkämpfte Position zu behaupten, so verdankt sie diesen Erfolg vor allem der Ökonomik der Betriebsgestaltung und der Einhaltung des Betriebsoptimums. Kalkulation, betriebsnot-

¹ Mitgeteilt durch das Eidg. Statistische Amt, Bern.

wendiger Umsatz und tragbare Gewinnrate müssen in einem kausalen Verhältnis zueinander stehen. Dieses Verhältnis wird zur Zeit allerdings durch die unvernünftig hohe Steuerbelastung gestört und dadurch der Sinn des privatwirtschaftlichen Unternehmertums überhaupt in Frage gestellt. Doch noch rechnen wir mit einer Rückkehr zur Vernunft im öffentlichen Finanzhaushalt.

Abschließend sei noch erwähnt, wie die handelspolitischen Geschicke unserer Branche durch den Verband. Schweiz. Glas-, Porzellan- und Luxuswarenhändler einerseits und die Vereinigung des Schweiz. Import- und Großhandels (VSIG.) andererseits betreut werden. Während der erste Verband vorwiegend rein innerschweizerische Marktprobleme unserer Branche behandelt, befaßt sich die VSIG. als Spitzenorganisation des schweizerischen Großhandels mit allen grundsätzlichen und praktischen Fragen der Handelspolitik, der allgemeinen Wirtschafts- und Sozialpolitik, der Finanz- und Steuerpolitik, soweit diese den Großhandel direkt und indirekt berühren. Es ist das Verdienst des Leiters unseres Innenbetriebes, Herrn Rupp senior, sich neben seiner vielseitigen Tätigkeit als Vizepräsident des Glas-, Porzellan- und Luxuswarenhändlerverbandes den Grossistenfragen im besondern gewidmet zu haben. Im Schoße der von ihm einberufenen Grossistentagungen wurden diese unsern Großhandel berührenden Fragen jeweils eingehend besprochen. Selbstverständlich wird auch den aktuellen Detaillistenfragen der insgesamt sechzig Mitglieder zählenden Organisation das notwendige Augenmerk geschenkt.

Wenn wir nun den Platz bestimmen wollen, den unsere Großhandelsfirma im volkswirtschaftlichen Gefüge einnimmt, so ist vor allem auf dessen Bedeutung als Importeur hinzuweisen. Die Schweiz als rohstoffarmes Binnenland muß stets darauf bedacht sein, den Passivsaldo der Handelsbilanz durch umfangreiche Exporte möglichst niedrig zu halten. Unsere Warenimporte tragen das Ihre dazu bei, den schweizerischen Exportindustrien im bilateralen Handelsverkehr wertvolle Exportmärkte zu öffnen. Unsere Einfuhr belief sich im letzten Jahrzehnt (1938—1947) auf 8,1 Millionen Franken. Dabei ist zu beachten, daß zufolge der heutigen Kontingentierungspolitik die Wareneinfuhr nur in einem bestimmten Verhältnis zum Bezug von Waren inländischer Herkunft gestattet ist. Diese „planmäßige“ Bestimmung veranlaßte unsere Firma, rund einen Fünftel des Jahresbedarfs bei inländischen Fabriken zu decken. Selbst während des Krieges betrug der durchschnittliche Inlandwarenbezug 18,6 Prozent vom Gesamtumsatz. Hiezu sei bemerkt, daß die Inlandsproduktion in unserer Branche beispielsweise im Jahre 1938 gleich 65 000 Zentner mit einem Gesamtwert von 23 Millionen

Franken betrug,² während sich die Einfuhr der in Frage stehenden Zollpositionen im gleichen Jahr auf 59 795 Zentner und einen Gesamtwert von 10,9 Millionen Franken bezifferte.³ Damit fällt die Notwendigkeit einer Kontingentierung dahin; sie findet jedenfalls an den tatsächlichen Zahlen keine Stütze.

Der totale Warenversand im Jahre 1947 betrug 852 000 kg, die teils ab Lenzburg, teils ab Lager unserer Schweizer-Lieferanten spedierte wurden. An Frachten und Zöllen entrichtete unsere Firma in den letzten zehn Jahren 1,9 Millionen Franken. An Löhnen wurden im gleichen Jahrzehnt 1,4 Millionen Franken ausbezahlt, wobei der Lohnindex (1938 = 100 Punkte) auf 243 Punkte im Jahr 1947 gestiegen ist. Für allgemeine Unkosten, Bank- und Schuldzinsen, Amortisationen und Anschaffungen verschiedenster Art, Versicherungsprämien usw., sowie für die Erträge wurden in den letzten zehn Jahren 1 387 000 Franken verausgabt; an Steuern wurden teils durch die Firma, teils durch die beiden Geschäftsinhaber insgesamt 372 770 Franken bezahlt. Die Steuerbelastung schmälerte während der Kriegsperiode 1940—1946 den Reinertrag um 67,43 Prozent. Die Maximalbelastung wurde im Jahre 1945 mit 87,89 Prozent erreicht, wobei die durch die beiden Gesellschafter persönlich entrichteten Steuern noch keineswegs mitberücksichtigt sind.

Im gesamten ergibt sich somit der immerhin respektable Betrag von rund 13,2 Millionen Franken, der durch unsere Firma in den vergangenen zehn Jahren in irgend einer Form an die Volkswirtschaft abgeführt wurde.

Die 75jährige Existenz der Firma Willener, Rupp & Co. fällt in die Nachkriegszeit des zweiten Weltkrieges mit ihren politisch und wirtschaftlich ganz unberechenbaren Aspekten. Die derzeitigen Firmainhaber werden sich aber in enger Zusammenarbeit mit ihrem Personal alle Mühe geben, die Schwierigkeiten der Gegenwart zu überwinden und jenen Unternehmergeist weiter zu pflegen, der den schweizerischen Großhandel stets beseelt und zum Erfolg geführt hat.

² Siehe „Keramik“, Festschrift für das Keramische Pavillon Landesausstellung 1939, von Othmar Gurtner.

Keramische Industrie von F. Mangold und A. Klaesi, Band II, Seite 26 im Handbuch der Schweiz. Volkswirtschaft.

Hohlglasindustrie von A. Cornaz, Band I, Seite 542 im Handbuch der Schweiz. Volkswirtschaft.

³ Siehe Monatsstatistiken des Außenhandels der Schweiz, herausgegeben von der Eidg. Oberzolldirektion, Bern.