

Industrielle Nachrichten

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **69 (1962)**

Heft 12

PDF erstellt am: **08.08.2024**

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.

Industrielle Nachrichten

Textilaspekte in den Vereinigten Staaten

Nachdem die Tariff Commission die vorgeschlagene Importabgabe auf den Baumwollinhalt importierter Textilwaren abgelehnt hatte, hat das amerikanische Landwirtschaftsdepartement einen Alternativplan ausgearbeitet, der auf die Eliminierung der Mängel des Doppelpreisystems abzielt. Nach diesem System zahlen nämlich ausländische Käufer von US-Baumwolle wesentlich niedrigere Preise als die amerikanischen Bezüger.

Dem neuen Vorschlag gemäß, der erst im Jahre 1963 dem Kongreß unterbreitet werden wird, soll die amerikanische Textilindustrie Rohbaumwolle zu Preisen kaufen können, die nur wenig von den Weltmarktpreisen abweichen. Dies soll dadurch ermöglicht werden, daß die Bundesregierung der «letzten Verkaufsinstanzen» (d. h. dem Händler oder dem Farmer, der die Rohbaumwolle der Industrie verkauft) einen Subventionsbetrag ausbezahlt, der ungefähr die Differenz deckt, die sich zwischen dem Stützungspreis (zu welchem die Bundesregierung Rohbaumwolle den Farmern abkaufen wird, welche die Baumwolle nicht auf dem offenen Markt absetzen können) und dem Weltpreis ergibt. Die Bundesregierung wird den Baumwollfarmern auch weiterhin die Exportsubvention von $8\frac{1}{2}$ Cent je Gewichtspfund (453 g) ausrichten — diese Subvention kostet der Bundesregierung durchschnittlich 20 Mio Dollar im Jahr —, so daß den Farmern der Absatz auf den Weltmärkten erleichtert wird. Andererseits plant die Regierung eine Reduktion sowohl der Exportsubvention als auch der an die «letzte Verkaufsinstanzen» auszurichtenden Subvention, nachdem eine Herabsetzung des Stützungspreises für Rohbaumwolle beabsichtigt wird.

Neben dem oben skizzierten Problem, der heimischen Baumwollindustrie unter die Arme zu greifen, befaßt sich die Bundesregierung gegenwärtig auch mit den Schwierigkeiten, denen die amerikanischen Woll- und Kammgarnindustriellen gegenüberstehen. Diesen soll eine ähnliche Behandlung zuteil werden, wie sie den Baumwollindustriellen gewährt worden ist, die zwar über die Ablehnung der vorgeschlagenen Importabgabe höchst unzufrieden waren, jedoch unter den Schutz eines kurzfristigen internationalen Abkommens gelangt sind, das dem internationalen Handel in Baumwolltextilien eine gewisse Beschränkung auferlegt, so daß die Industriellen gegen die Gefahren des Freihandels geschützt werden. Ähnlich sollen auch die Wollindustriellen geschirmt werden. Diese haben sich seit Jahren über die von ihnen als «unfair» bezeichnete Konkurrenz seitens Großbritanniens, Italiens und Japans beklagt. Es scheint nun, daß das US-Handelsdepartement auch im Wollsektor ein ähnliches internationales Abkommen plant, wie es im Baumwollsektor abgeschlossen worden ist. Auf der Seite der Lieferländer wundert man sich jedoch, weshalb die amerikanische Wollindustrie einer zusätzlichen Protektion bedarf in Anbetracht des geltenden ohnehin hohen Zollschatzes. Verhandlungen in dieser Angelegenheit mit den interessierten Ländern sind seit rund 17 Monaten im Gange. «Fortgesetzte Versprechungen und Versicherungen haben unsere Geduld aufs äußerste gespannt; wir sind entschlossen, daß es zu einer Lösung kommen muß», so äußerte sich ein leitender amerikanischer Wollindustrieller vor kurzem zu diesem Problem. Im übrigen glaubt die amerikanische Wollindustrie ein gewisses Anrecht auf spezielle Vergünstigungen erworben zu haben, und zwar als Gegenleistung für ihre Zustimmung zum «Trade Expansion Act».

Schwierigkeiten auch mit dem Gemeinsamen Markt

Sorgen sind der Bundesregierung auch in bezug auf Textilfragen, die den Gemeinsamen Markt betreffen, entstanden, seitdem sie den Zollsatz auf synthetische Textilwaren einschließlich Teppichen von 16 % auf 40 % hinaufgesetzt hat. Vor einiger Zeit bereits nahm der Ministerrat des Gemeinsamen Marktes zu dieser Zollerschwerung Stellung, indem er das Prinzip von Retorsionsmaßnahmen gegen diese Maßnahme der Vereinigten Staaten guthieß. Die Kompensationen, die daraufhin von amerikanischer Seite angeboten wurden, sind auf der Seite des Gemeinsamen Marktes als nicht genügend erachtet worden.

Scharfe Acrylfaserkonkurrenz

In den letzten Monaten, namentlich im Oktober, sahen sich die amerikanischen Acrylfaserproduzenten, an deren Spitze Dupont mit Orlon (der in Amerika am besten absetzbaren Acrylfaser) zu beträchtlichen Abstrichen ihrer Fabrikpreise genötigt — eine Folge bedeutender Importe von Niedrigpreisacrylfasern aus Großbritannien, Frankreich und Westdeutschland.

Selbst nach den Preisreduktionen, die sich zwischen $4\frac{1}{2}$ und 16 Cent je Gewichtspfund bewegen (rund 8,2 bis 68 Rappen per 453 g), genießen die Importe einen Preisvorteil in der durchschnittlichen Höhe von 10 %. Andererseits erklären die meisten Abnehmer des amerikanischen Produktes, daß sie für dieses nicht ungerne höhere Preise bezahlen, da die betreffenden Marken auf dem amerikanischen Markt gut eingeführt sind und einen guten Klang haben. Es handelt sich vor allem um «Acrilan» (Chemstrand), «Creslan» (Cyanamid) und «Dynel» (Union Carbide). Die heimischen Produzenten sind durch diese Entwicklung ziemlich besorgt, zumal in den letzten drei Jahren die Nachfrage durchschnittlich nur 120 Mio lb im Jahr betrug — weniger als die Hälfte der Produktionskapazität, die sich auf mehr als 250 Mio lb im Jahr beläuft. Man hofft, daß die gegenwärtigen Preisreduktionen auf den Markt belebend wirken werden. Allerdings ist in der Form von Polypropylen eine neue Synthesefaser auf den Markt gelangt, welche die Konkurrenz unliebsam verschärft. Man glaubt, daß selbst bei einer Eindämmung der Acrylfaserimporte — diese dürften 1962 rund 12 Mio lb ausmachen — die Konkurrenz durch Polypropylen noch sehr fühlbar sein dürfte. Die Konkurrenz auf dem Acrylfasersektor ist derart intensiv geworden, daß man in Fachkreisen mit der Möglichkeit rechnet, daß der eine oder andere der sechs großen Acrylfaserproduzenten in Bälde den Entschluß fassen wird, das Rennen aufzugeben.

Mechanisierter Kleiderverkauf

Die in den Vereinigten Staaten so beliebten Methoden des mechanisierten Verkaufs sind nunmehr auch in den Bekleidungssektor eingedrungen, seitdem vor einiger Zeit in einigen Städten die ersten Bekleidungsautomaten zur Aufstellung gelangten. Es handelt sich um 6 m breite, 1,90 m hohe und 80 cm tiefe zweifarbige Automaten. Die rote Hälfte, der Damenwelt zugedacht, verkauft aus etwa 150 Fächern Schuhe, Unterwäsche, Blusen, Kleider, Kostüme, usw.; die grüne Hälfte enthält ähnliche Sortimente für Herren. Nach entsprechendem Geldeinwurf erscheint der gewünschte Artikel, der in einer roten oder grünen Ankleidekabine am Automaten probiert werden kann. Der Kabinenschlüssel wird mit dem Bekleidungsartikel

mitgeliefert und kann abgegeben werden, wenn der Kunde (bis zum folgenden Tage) das Aenderungsatelier der Firma aufsuchen muß. Braucht er dies nicht, legt er den Kabinenschlüssel in ein bestimmtes Fach, das von selbst zuschnappt. Paßt dem Kunden das Kleidungsstück nicht oder will er es nicht mehr, muß er es in ein bestimmtes Fach zurücklegen, worauf er auf ein Tonband seinen Namen und seine Adresse vermerkt. Der ganze

Vorgang wird elektronisch der Firma gemeldet. Am folgenden Tage erfolgt durch diese die Prüfung des refusierten Artikels. Ist er in Ordnung, erhält der Interessent sein eingeworfenes Geld zurück. In vielen Kreisen fragt man sich sehr zu Recht, wozu die Komplikation mit dem mechanisierten Verkauf, wenn man es unmechanisiert einfacher und freundlicher als durch eine immerhin geistlose Maschine haben kann.

B. L.

Europäische Textilprobleme aus amerikanischer Sicht

Von Dr. H. Rudin

Die Textilindustrien der europäischen Länder beschäftigen sich intensiv mit den Anforderungen, die die ständig fortschreitende Verwirklichung eines wirtschaftlichen Großraumes mit mehreren hundert Millionen Menschen an sie stellt. Europa nähert sich schrittweise einem Zustand, der in den Vereinigten Staaten mit einem Markt von 200 Millionen Menschen seit jeher verwirklicht ist. Es erweist sich deshalb als außerordentlich interessant und anregend, von einem führenden amerikanischen Textilindustriellen eine Beurteilung der aktuellen europäischen Textilprobleme zu vernehmen. Anlässlich des diesjährigen Textilseminars in Innsbruck sprach Dipl. Ing. Rudolph M. Ashner, President Werner Textile Associates, New York, über solche Probleme aus der Sicht eines amerikanischen Industriellen. Seinen umfassenden Ausführungen seien einige interessante Gedanken entnommen und in knapper Form wiedergegeben. Zunächst muß aber betont werden, daß die europäischen und insbesondere die schweizerischen Textilindustriellen weniger provinziell denken als dieser amerikanische Fachmann annimmt, denn schon bisher war der Exportanteil an der europäischen Textilproduktion beträchtlich. In der Schweiz beträgt er seit einiger Zeit rund 40 %. Das beweist, daß das Denken in großen und internationalen Märkten auch bei uns weit verbreitet sein muß. Davon abgesehen lassen sich aber am Beispiel der amerikanischen Textilindustrie zweifellos viele Einsichten gewinnen.

R. M. Ashner geht einleitend von der Bildung eines europäischen Großraumes durch die EWG und der von den USA angestrebten Schaffung eines atlantischen Wirtschaftsraumes aus. Kompliziert wird das Problem dadurch, daß gleichzeitig weltwirtschaftlich gesehen eine sich ständig vergrößernde Ueberproduktion entsteht, da die Entwicklungsländer sich industrialisieren und meistens zuerst eine eigene Textilindustrie aufbauen. Von diesen Ländern mit sehr niedrigem Lohnniveau wird ein noch zunehmender Druck auf die Märkte ausgehen. Wenn deshalb auch die Lage als ernst zu betrachten ist, so bedeutet andererseits der wachsende Bedarf an Textilien, der auf den wachsenden Bevölkerungszahlen und den steigenden Einkommen beruht, einen unverkennbaren Lichtblick. Ashner stellt angesichts dieser Lage die Grundthese auf; Entweder müssen die europäischen Textilunternehmen durch Verbesserung der Organisation, Fabrikation und des Verkaufs so modernisiert werden, daß sie die Konkurrenzvorteile sowohl der Entwicklungsländer als auch Amerikas kompensieren, oder sie müssen Produkte erzeugen, die Fachkenntnisse erfordern, welche die Entwicklungsländer nicht besitzen.

Ein erstes Erfordernis ist, daß man der schnellen *technologischen Entwicklung* auf allen Gebieten folgt. Als Beispiele sind zu nennen: neue Chemiefasern; non-woven-Fabrikate; Laminierung zwischen Plastik- oder Schaumfabrikaten mit Geweben; neue Entwicklungen auf dem Gebiet der Wirkerei; neue Maschinen für die Spinnerei, Weberei und die Ausrüsterei, wie z. B. die neuen Abzugsmaschinen in der Spinnerei; Entwicklung auf dem Gebiet des «data processing» usf.

Entsprechend dem Charakter der amerikanischen Textilindustrie konzentrierte sich der Referent im Hauptteil seiner Ausführungen mehr auf die Möglichkeiten rationaler Betriebsführung und -Gestaltung als auf die Frage der Spezialitäten und der modischen und künstlerischen Produktgestaltung. Bei der für die Zukunft unerlässlichen *Planung* müssen nach Ashner folgende Gesichtspunkte einbezogen werden: Vertrieb, Unternehmensgröße und Unternehmenscharakter, Finanzierung, Betriebsgestaltung, Betriebsführung. Der *Vertrieb*, d. h. die Verkaufsmethoden und die Verkaufsorganisation befinden sich auch in der amerikanischen Textilindustrie in einem rapiden Umbruch. Die Regel «es ist wichtiger, einen Markt zu besitzen als eine Fabrik» gilt für einen Großraum noch unumschränkter. Aus ihr ergibt sich die Wichtigkeit der Marktforschung und Marktanalyse, der Absatzplanung und -Kontrolle, des Kundendienstes und der Werbung. Die Geschäftsleitung muß mit Hilfe der *Marktforschung* so früh als möglich darüber im Bilde sein, was der Kunde erwartet und welches die Umsatzmöglichkeiten im Gesamtmarkt sind. Die *Absatzplanung und -Kontrolle* stellt ein Absatzbudget auf und überwacht mit statistischen Methoden den Geschäftsgang. Neben der Koordinierung von Fabrik und Verkauf ist auch der *Kundendienst* von großer Bedeutung. Da die Preis- und Qualitätsunterschiede für die Erzeugnisse verschiedener Unternehmen immer geringfügiger werden, muß der Verkäufer eine zusätzliche Dienstleistung, nämlich den «Kundendienst» bieten. Als ausgezeichnetes Beispiel für den Kundendienst betrachtet Ashner die Fabrikanten von Kunstfasern, die sich sehr darum bemühen, den Spinnern und Webern neue Kombinations- und Verwendungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Bei der *Werbung und Verkaufsförderung* ist die Schaffung einer Qualitätsmarke innerhalb eines Großraumes eines der wichtigsten Erfordernisse. «Das Unternehmen muß sich einen Namen auf dem Markt schaffen, der die Käufer veranlaßt, für diese Ware mit bestimmtem Namen mehr zu zahlen als für ein ähnliches Fabrikat eines unbekannteren Produzenten» betont Ashner. Das ist auch das Geheimnis des Erfolgs der weltbekannten Großfirmen. Dieser beruht nicht so sehr auf der rationalen Produktion und der ausgeklügelten Organisation als auf der machtvollen Marktstellung und dem Klang des Namens. Innerhalb eines wirtschaftlichen Großraumes müssen oft mehr Mittel in die Verkaufsorganisation investiert werden als in die Fabrikation. Das führt andererseits wieder dazu, daß die ungeheuren Werbekosten auf große Massen verteilt werden müssen, um tragbar zu sein, was einen eigentlichen Zwang zur Massenfabrikation darstellt.

Aus dem bisher Gesagten — so folgert Ashner — ergibt sich zwingend, daß das Unternehmen, das in einem Großraum erfolgreich anbieten will, eine *gewisse Größe* haben muß, außer wenn modische Spezialartikel oder Waren künstlerischer Art hergestellt werden. Ebenso wird nach der Meinung des amerikanischen Industriellen die Entwicklung im Großraum die Tendenz zur Schaffung vertikaler Unternehmen verstärken. Ashner meint sogar, es werde soweit kommen, daß sich viele Betriebe in Europa «fusionieren» werden, d. h. Spinnereien, Webereien,

Ausrüstereien und möglicherweise Konfektionsbetriebe werden sich in irgend einer Form *zusammenschließen*, um im Konkurrenzkampf zu überleben. Zur *Art der Produktion* und der *Zusammenstellung* der Kollektion bemerkt Ashner, er erwarte eine weitgehende Spezialisierung des individuellen Betriebes und eine Beschränkung der Anzahl der Artikel auf ein Minimum. (Natürlich werde es immer Ausnahmen geben, z. B. auf dem Mode- und künstlerischen Gebiet). Das heißt natürlich nicht, daß ein Unternehmen allein den Markt mit einer minimalen Auswahl von Artikeln befriedigen kann. Das Sortimentsrisiko wäre viel zu groß. Vielmehr ist es wahrscheinlich, daß ein Unternehmen eine Anzahl von Betrieben umfassen muß, wobei jeder einzelne Betrieb auf bestimmte Spezialartikel eingestellt ist.

Ashner sagt zusammenfassend: «Die Ziele, die sich das Textilunternehmen setzen muß, können wir in zwei Aufgabenkreise zusammenfassen

1. Kostensenkung,
2. Produktion technisch hoch entwickelter Fertigfabrikate.»

Diese Ziele sind erreichbar, denn es ist zu bedenken, daß selbst heute noch die Produktivität des europäischen Textilarbeiters im Durchschnitt nur 50 % der amerikanischen Normen beträgt (? , der Berichterstatter). Der europäische Arbeiter kann diese amerikanischen Normen ebenfalls erfüllen, sofern die soeben erwähnten Verbesserungen durchgeführt werden, nämlich straffere Organisation, bessere Planung für Betrieb und Vertrieb, Berei-

nigung der Kollektion, Reduktion des Inventars und bessere Fabrikationsmethoden. Dies alles muß aber von Schritten *außerhalb des Unternehmens* begleitet sein. Der erste und übliche Schritt ist zwar die Bemühung um Verbesserungen in der eigenen Firma; aber kurz danach oder sogar gleichzeitig ist abzuwägen, ob durch *Zusammenarbeit* mit andern Unternehmern oder durch *Fusionierung* folgende wirtschaftliche Vorteile erzielt werden können:

- vertikaler Zusammenschluß mit Ersparnismöglichkeiten in der Produktion und im Verkauf;
- horizontale Ausbreitung mit dem Vorteil der Kollektionsbereinigung und größerer Massenfabrikation;
- besseres und spezialisierteres Personal und Fachleute;
- bessere und machtvollere Verkaufsorganisation;
- zusätzliche Verkaufsgebiete;
- bessere Finanzierungsmöglichkeiten.

Abschließend bemerkt Ashner, «daß nur ein globales Denken und Handeln in Harmonie mit unserem Leben in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts sei». —

Die Ausführungen dieses amerikanischen Textilfachmannes sind ziemlich einseitig auf die Massen- und Stapelgüterproduktion ausgerichtet und zeugen zum Teil von einer gewissen Unkenntnis der europäischen Verhältnisse. Sie sind aber gerade wegen ihrer Unvoreingenommenheit und Vorurteilslosigkeit sehr anregend und können den Ausgangspunkt für eigene, grundlegende Ueberlegungen, Analysen und Pläne bilden.

Entwicklungshilfe — Brückenschlag zur EWG?

Von H. Heiner

Entwicklungsländer im Blickfeld der Textilindustrie

Die Entwicklungshilfe für die unterentwickelten Länder kann zu einem zweiseitigen Schwert für die europäische Textilindustrie werden. Neue Grundsätze der deutschen Entwicklungspolitik sollen aber verhindern, daß sich in den afrikanischen, asiatischen und südamerikanischen Ländern mit dieser finanziellen Hilfeleistung Exportindustrien entwickeln können, die dann bei einer Assoziierung an die EWG ohne Zölle den europäischen Markt mit billigen Textilien überschwemmen. In den Assoziierungsverträgen wird die Oeffnung der europäischen Märkte für die assoziierten afrikanischen Länder mit der finanziellen Hilfe aus dem Entwicklungsfonds kombiniert und auf gleichwertige handelspolitische Gegenleistungen der assoziierten Länder vorläufig verzichtet. Dagegen müssen die Entwicklungsländer allen EWG-Mitgliedern die Freiheit des Niederlassungsrechts gewähren, damit günstige Voraussetzungen für die Ergänzung der finanziellen Hilfe aus dem Entwicklungsfonds durch den privaten Kapitalexport bestehen. Nach Angaben der Berliner Bank AG. bezogen Westdeutschland und Westberlin im Jahre 1961 aus den Entwicklungsländern Erzeugnisse im Werte von fast 9,4 Milliarden DM, das sind mehr als ein Fünftel ihres gesamten Imports. Die deutschen Lieferungen nach Entwicklungsländern betragen gleichzeitig 9,1 Milliarden DM. Dennoch wird von diesen Staaten gegenüber der Bundesrepublik oft der Vorwurf erhoben, daß sie in den Entwicklungsländern weit weniger Waren kaufe, als sie selbst dorthin liefere. Das ist in Einzelfällen sicherlich richtig, steht aber in der Verallgemeinerung einwandfrei im Widerspruch zu den Tatsachen. Der falsche Eindruck entsteht hauptsächlich dadurch, daß ein großer Teil der westdeutschen Einfuhren nicht unmittelbar aus Ueberseeeländern, sondern auf dem Umweg über Großbritannien, den Niederlanden und anderen Transithandelsländern bezogen wird.

Unser Korrespondent hat den Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Walter Scheel, gefragt, ob er die Befürchtungen in der deutschen Industrie, speziell in der Textilindustrie, daß sich eine Assoziierung der EWG mit den Entwicklungsländern als Niedrigpreiskonkurrenz entwickeln könne, teile. Der Minister antwortete, daß die Entwicklungsländer darauf angewiesen seien, in einem bestimmten Umfang zu industrialisieren und ihre Industrieprodukte auch zu exportieren. Zweifellos werde eine spürbare Umschichtung der Exporte und Importe die Folge sein. Das bedeute aber unter gar keinen Umständen, daß das Volumen der deutschen Exporte deshalb abzunehmen hätte, im Gegenteil. Je mehr Kaufkraft sich in den Entwicklungsländern ergebe, desto vielfältiger würden die deutschen Absatzmöglichkeiten.

Wenn man auch von der deutschen Textilindustrie keine einheitliche Stellungnahme über die Beziehungen zu den Entwicklungsländern erwarten kann, so ist doch die Darstellung eines deutschen Textilkonzerns unserem Korrespondenten gegenüber symptomatisch für die Einstellung der deutschen Textilindustrie zu diesem Thema. Man muß berücksichtigen, daß dies für die Textilindustrie in ganz Europa sicher eine wichtige Frage ist und eine berechtigte Befürchtung — auch ohne EWG-Assoziierung. Dabei zeigt sich andererseits viel Interesse an günstig erscheinenden Investitionen in Entwicklungsländern für die europäische Textilbranche.

Nachfolgend die Originalfragen und Antworten von Vorstandsmitglied Flaitz in Firma Christian Dierig AG. (Augsburg):

1. Frage:

Entwicklungshilfe — Brückenschlag zur EWG? Wieweit rechnen Sie mit einer spürbaren Umschichtung der Exporte und Importe?

Antwort:

Die Entwicklungshilfe kann nicht nur zu Umschichtungen der industriellen Struktur in der EWG führen, sondern zur Vernichtung ganzer Industriezweige.

2. Frage:

Teile der deutschen Industrie fürchten eine Assoziation der EWG mit den Entwicklungsländern, die sich beim Aufbau einer eigenen Exportindustrie als Niedrigpreiskonkurrenz für Europas Wirtschaft wie im Falle Japans, Hongkongs und Indiens/Pakistans verhängnisvoll erweisen könnte. Wie stehen Sie zu diesem Problem?

Antwort:

Dies gilt insbesondere im Falle einer Assoziation, die den Ländern mit unvorstellbar niedrigem Lohnniveau die zollfreie Einfuhr nach Europa gestatten würde. Dazu kommt die in diesen Ländern fehlende Sozialgesetzgebung, die die kostenmäßig so wichtige Auslastung der Anlagen gestattet. Und schließlich muß noch erwähnt werden, daß die Kapitalkosten in solchen Ländern durch die Entwicklungshilfe niedriger sein können, insbesondere wenn Sie bedenken, daß fast alle Entwicklungsländer einen staatlichen Dirigismus betreiben, der jede Preisstellung ermöglicht.

3. Frage:

Wie beurteilen Sie die Aussichten der «Deutschen Entwicklungsgesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit mbH»? Kann sie das gesteckte Ziel erreichen: Einschaltung auch der kleinen und mittleren Unternehmen?

Antwort:

Es wird außerordentlich schwierig sein, kleinere und mittlere Unternehmer für eine Beteiligung in den Entwicklungsländern wirklich sinnvoll einzusetzen. Auf der anderen Seite kommt es darauf an, in den Entwicklungsländern die Struktur gerade durch die Errichtung von kleinen und mittleren privaten Betrieben zu verbessern. Bis zur Stunde geschieht aber meist das Gegenteil durch Realisierung monumentaler ehrgeiziger Investitionen.

4. Frage:

Hat Ihre Firma Pläne zur Gründung oder Beteiligung an Gesellschaften in Entwicklungsländern?

Antwort:

Unsere Untersuchungen über eine aktive Arbeit in den Entwicklungsländern haben bisher zu keinem Ergebnis geführt.

5. Frage:

Welche Chancen bestehen für Privatinvestitionen speziell in Südamerika und ganz allgemein? Ist die noch immer unbefriedigende Lösung des heiklen Problems des beschlagnahmten deutschen Vermögens in den USA ein Hemmschuh für solche Überlegungen?

Antwort:

Solange die politische Unsicherheit in den meisten Entwicklungsländern anhält, die ja nicht nur die durch Garantien oder Versicherungen zu deckenden finanziellen Risiken zur Folge hat, sondern auch eine Gefahr für die dort tätigen Europäer sein kann, sehen wir keine großen Chancen für Privatinvestitionen in solchen Ländern.

6. Frage:

Wo sollten nach Ihrer Meinung die Schwerpunkte deutscher Maßnahmen liegen: a) mehr in Richtung auf Entwicklungskredite, b) mehr in Richtung auf technische Hilfe?

Antwort:

Ohne Zweifel ist die Unterstützung durch technische Hilfe die wichtigste, und sicherlich würde bei einer wirklichen technischen Initiative auf einen erheblichen Teil der finanziellen Entwicklungshilfe verzichtet werden können. Dort wo sich wirklich lohnende Objekte zeigen, bedarf es keiner Entwicklungshilfe. Wir weisen jedoch auch ausdrücklich auf den Umstand hin, daß die besitzenden Schichten in den meisten Entwicklungsländern sich nicht nur für den Ertrag der Entwicklungshilfe interessieren, sondern auch ihr eigenes Vermögen nicht in die Entwicklung ihres eigenen Landes zu stecken pflegen.

7. Frage:

Halten Sie eine starke Einschaltung der internationalen Kreditinstitute, insbesondere der Weltbank, für richtig?

Antwort:

Zurzeit wird eine sinnvolle Entwicklungshilfe ohne Einschaltung internationaler Kreditinstitute nicht vorstellbar sein.

Textilbericht aus Großbritannien

Von B. Locher

Einem kürzlichen Bericht der British Man-Made-Fibres Federation gemäß (Britischer Kunstfaserverband) vermochte die britische Produktion von Chemiefasern in den ersten neun Monaten 1962 ein Rekordniveau zu erreichen, d. h. 453 820 000 Gewichtspfund (lb) à 453 g gegenüber 415 000 000 lb in der gleichen Zeitspanne 1961. Dies bedeutet eine Zunahme um rund 9,5 %. Hinsichtlich der Produktion in den ersten drei Vierteljahren 1960 (443 680 000 lb) beträgt die Ausweitung bloß 2,3 %. Die erfreuliche Entwicklung im erstgenannten Zeitraum ist in erster Linie auf eine erhebliche Expansion der Ausfuhr sowohl nach Kontinentaleuropa als auch nach Commonwealthländern, vor allem aber nach Kontinentalchina und anderen Ostländern, zurückzuführen. Der Export von Stapelfaser nach Kontinentalchina übertraf in den Monaten Januar bis August 1962 das in der Vergleichszeit 1961 erreichte Volumen um volle 35 %; in den Vergleichsmo-naten stieg der Export von Filamentgarn nach Kontinentalchina um 34 %. Was Stapelfaser anbelangt, bezogen

Portugal, Australien und Kanada erhöhte Quantitäten; in bezug auf Filamentfaser erhöhten die Schweiz, sowie Polen, Schweden, Westdeutschland, Australien, Südafrika und Syrien ihre Bezüge.

Während somit der Export an die Produktionskapazität hohe Anforderungen stellte, zeigte sich der Inlandmarkt ziemlich flau, ausgenommen in einigen wenigen Sparten, wie etwa Synthefasern mit Nylonfilamentgarn an erster Stelle, sowie Rayonstapelfaser für die Teppichfabrikation.

Die Jahreskapazität an Nylon in Großbritannien, deren genaues Ausmaß streng geheimgehalten wird, glaubt man auf 80 Mio lb schätzen zu können; jene von Terylene wird mit 50 Mio lb angegeben, doch steht eine baldige Ausweitung bevor, da Neuanlagen ihrer Vollendung entgegengehen. Sobald die Vergrößerungen bei Courtaulds in Betrieb kommen, wird die Jahreskapazität für Courtelle

32 Mio lb betragen plus 10 Mio lb bei den Courtauldswerken in Calais. Bei Acrilan (Chemstrand) erreicht die Jahreskapazität 15 Mio lb. Zu neuen Chemiefasertypen zählen die Polyolefine. An erster Stelle «Ulstron», eine durch I.C.I. (Imperial Chemical Industries) entwickelte Polypropylenfaser, bei welcher die gegenwärtige Anfangskapazität noch auf 5 Mio lb im Jahr begrenzt erscheint. Vorläufig hat Ulstron erst in der industriellen Verwendung Eingang gefunden, wie etwa für die Herstellung von Fischnetzen und Seilerwaren — einem Gebiete, in welchem Ulstron auf die Konkurrenz von Nylon und Courlene, einer durch Courtaulds entwickelten Polyäthylenfaser, gestoßen ist. Schließlich ist noch das flammensichere «BHS» (Courtaulds) zu erwähnen, eine Neuerscheinung auf dem Gebiete der Polyolefine, die Courtaulds als die der Naturseide zunächststehende Kunstfaser bezeichnet. Das noch in der Planung stehende BHS-Werk soll eine Jahreskapazität von 10 Mio lb erhalten.

Der Wollsektor

Die Wool Textile Delegation, die rund 1500 Firmen aller Zweige der Wollindustrie vertritt, brachte in der zweiten Oktoberhälfte dem Board of Trade (Handelsministerium) gegenüber einen erneuten, in nachdrücklicher Form gehaltenen Protest gegen die überhandnehmende Einfuhr von japanischen Wollartikeln vor, wobei der Meinung Ausdruck verliehen wurde, daß im neuen britisch-japanischen Handelsvertrag Quotarestriktionen gegen diese japanischen Lieferungen vorgesehen sein müßten. Demgegenüber hob der Board of Trade hervor, daß der neue Handelsvertrag die vitalen Interessen der britischen Wollindustrie gegen eine als «destruktiv» bezeichnete japanische Konkurrenz vollauf schützen werde. Die Delegation unterstrich erneut, daß die Gefahr einer völligen Desorganisation der britischen Wollindustrie in ihren sämtlichen Zweigen durch die japanische Konkurrenz tatsächlich bestehe. Die japanischen Hinweise, daß Japan die britischen Lieferungen von Wolltextilien viel liberaler behandle als Großbritannien die japanischen Lieferungen, wies Mr. Birkenshaw, der Präsident der Delegation zurück, wobei er betonte, daß Japan jene britischen Wollartikel hoher Qualität beziehe, deren Qualitätsstandard durch die japanische Industrie nicht erreicht werden könne. Bei der Kontroverse, die noch weitere Kreise zieht, übt auch eine Gewerkschaft, die National Association of Unions in the Textile Trade mit 160 000 Mitgliedern aus der Wollindustrie, einen gewissen Druck aus. Im Wollkämmersektor ist im übrigen der Arbeiterschaft Mitte November eine Lohnerhöhung um 3 % zugestanden worden. Es handelt sich hier um rund 12 000 Arbeitnehmer. Der Minimalwochenlohn in diesem Zweige beläuft sich nunmehr auf 8,3 £, rund 100 Schweizer Franken.

Seit die in Katalonien konzentrierte spanische Wollindustrie im verflossenen September durch elementare Unwetter so mitgenommen worden ist, daß eine Reihe von Werken während der Zeit der notwendig gewordenen Rekonstruktionsarbeiten den Betrieb einstellen mußten, ist mit der britischen Wollindustrie ein interessantes Arrangement der helfenden Mitarbeit getroffen worden. Unter anderem werden Kammgarnstoffe aus dem Textilindustriezentrum Sabadell (nordwestlich Barcelona) nach Großbritannien geflogen, wo sie in Yorkshire, der mittelenglischen Grafschaft, in welcher die britische Wollindustrie konzentriert ist, der Appretur unterzogen werden. Der Rücktransport erfolgt gleichfalls per Flugzeug. In diesem Zusammenhang wird ein zollfreier Import sowohl auf der britischen als auch auf der spanischen Seite gewährt. Dieses Arrangement ist auf die Dauer eines Jahres ab September 1962 abgeschlossen worden und bezieht sich auf ein Maximum von 3000 Tonnen Kammgarngeweben. Ein ähnliches Arrangement ist im übrigen auch mit dem bekannten südfranzösischen Wollindustriezentrum Mazamet (nördlich Carcassonne) abgeschlossen worden.

Sorgen der Baumwollindustrie

An der traditionellen Herbstkonferenz des britischen Cotton Board (Baumwollamt) in der englischen Bäderstadt Harrogate in der zweiten Oktoberhälfte trat u. a. Mr. A. M. Alfred, der Chef der Wirtschaftsabteilung des Courtauldskonzerns, für eine engere Konzentration der 70 hauptsächlichsten Firmen der britischen Baumwollindustrie ein, und zwar mit dem Ziele, ein starkes Bollwerk gegen die Auswirkungen des eventuellen Anschlusses Großbritanniens an den Gemeinsamen Markt zu errichten. Wie der Sprecher betonte, entfielen auf diese etwa 70 Unternehmungen rund 80 % der Spindelkapazität, rund 35 % der Webstuhlkapazität, etwa 40 % der Zurüsterei und annähernd 40 % der Appreturkapazität dieses Zweiges. Diese zu bildende Gruppe müßte soviel Macht und Autorität besitzen, um im eigenen Rahmen die dringend nötige Rationalisierung ihrer Produktion und die Finanzierung durchzuführen. Zudem müßte sie ihre eigene Marktforschung an die Hand nehmen. 15 der ins Auge gefaßten 70 Firmen hätten sich bereits vertikal zusammengeschlossen. Dieser ersten Gruppe seien auch drei Webereifirmen und zwei Appreturfirmen beigetreten. Allein diese 20 Firmen kontrollierten nunmehr annähernd 30 % der Spinnerei, Weberei und Zurüsterei im Baumwollsektor. Mr. Alfred gemäß, stehe die britische Baumwollindustrie unter dem Nachteil beträchtlich höherer Betriebs- und Kapitalkosten, als sie auf dem europäischen Kontinent üblich sind. «Wir leiden nicht an hohen Löhnen», unterstrich Mr. Alfred, «sondern in erster Linie an der geringen Ausnutzung unserer Maschinen.» Immerhin ist die Lage der britischen Baumwollindustrie nicht sehr besorgniserregend, wie den Ausführungen von Mr. A. J. Stephen Brown, des stellvertretenden Vorsitzenden des Britischen Exportrates für Europa, an der gleichen Konferenz zu entnehmen war. Nach Mr. Stephen Brown waren die britischen Baumwollexporte nach Kontinentaleuropa 1961 um 16,2 % höher als 1960; in den ersten acht Monaten 1962 wären sie gegenüber den in den Vergleichsmonaten 1961 erreichten Volumina um 13,5 % gestiegen. Diese Exporte machten rund 40 % der britischen Gesamtausfuhr aus. Die 19 Länder in Kontinentaleuropa, die das Arbeitsgebiet des Britischen Exportrates darstellten, kämen für die britische Baumwollindustrie als der am meisten versprechende Markt in Betracht, dessen Gesamtbevölkerung — rund 300 Millionen — ein Drittel größer sei als die Bevölkerung der Sowjetunion und anderthalbmal größer als jene der Vereinigten Staaten.

Dieser Optimismus ist durch einige weniger günstige Abstriche einigermaßen gedämpft worden. So durch den Wunsch der französischen Baumwollindustrie, die britische Baumwollindustrie möge dem Abkommen von Nordwijk beitreten. Diesem Abkommen gemäß verpflichteten sich die sechs Länder des Gemeinsamen Marktes plus die Schweiz und Oesterreich einander keinerlei Stückware zu liefern, die aus zollfreien, aus Asien stammenden Graugeweben hergestellt sei. Das Hauptproblem in diesem Zusammenhang ist, daß 40 % der britischen Gewebeamporte aus Niedrigpreisproduktionsländern in Asien stammen, während die sechs Mitgliedsländer des Gemeinsamen Marktes relativ unbedeutende Mengen an Bezügen asiatischer Gewebe aufwiesen. Diese Bezüge könnten im übrigen auf Grund des Genfer Abkommens marginal erhöht werden. Die französische Baumwollindustrie befürchtet nun, Lancashire könnte diese billigen Gewebe nach Verarbeitung nach dem europäischen Kontinent ausführen. Die Schutzmaßnahmen gegen eine solche Konkurrenz — im Brüsseler Abkommen vorgesehen — seien, nach französischer Auffassung, sowohl unklar als auch unvollständig. Sollte Großbritannien dem Abkommen von Nordwijk nicht beitreten, beabsichtigt die französische Baumwollindustrie, den britischen Baumwolltextilienmarkt von den sechs EWG-Ländern zu isolieren, selbst dann, wenn Großbritannien dem Gemeinsamen Markt beitrete. —