

Betriebswirtschaftliche Spalte

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **72 (1965)**

Heft 10

PDF erstellt am: **13.09.2024**

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.

Betriebswirtschaftliche Spalte

Krise in der Textilindustrie?

(Aus der Hauszeitung der Firma Weisbrod-Zürcher AG, von Herrn H. Weisbrod mit freundlicher Genehmigung unserer Zeitschrift zur Verfügung gestellt)

Da und dort hört und liest man von Krisenzeichen, Absatzschwierigkeiten, Ostkonkurrenz in der Textilindustrie. Stimmt's? Betrifft es auch uns? Was tun wir dagegen?

Richtig ist, daß in Frankreich, Italien und Deutschland die Textilindustrie schwierige Zeiten durchmacht. Große Lager haben sich aufgetürmt, die auf Absatz warten. Alle drei Länder liegen in der EWG; die Ursachen sind meiner Ansicht nach folgende:

a) Im Hinblick auf den großen EWG-Markt haben sich bedeutende Firmen zusammengeschlossen und sehr rationelle, auf Massenfabrikation ausgerichtete Betriebe erstellt. Dadurch entstand eine zusätzliche große und billige Mehrproduktion, welche nun den traditionellen Firmen Konkurrenz macht. Alle drei Länder hatten ja schon vor dem Zusammenschluß eine große Textilkapazität. Nachdem nun die Zollschranken zwischen diesen Ländern beinahe verschwunden sind, glaubt jedes Land, in den andern EWG-Ländern zusätzlichen Absatz zu finden, was immer auf Kosten der ansässigen Industrie gehen muß.

b) Dank der EWG hat sich der Lebensstandard in diesen Ländern rasch gehoben, damit aber auch die Löhne. Die Verhältnisse nähern sich amerikanischen Maßstäben, wo mit hohen Löhnen große Quantitäten billig produziert werden können. Dagegen ist es in solchen Gebieten schwierig, Spezialartikel in kleinen Quantitäten zu vernünftigen Preisen herzustellen. Daher ist die Textilindustrie der EWG-Länder auf dem Weltmarkt, wo nach Spezialitäten gefragt wird, für solche Artikel weniger konkurrenzfähig.

c) Es ist ein altbekanntes Lied, daß in der Textilindustrie das Auf und Ab sich folgt. Der Grund liegt darin, daß relativ leicht, bei gutgehendem Geschäftsgang, die Produktion zu steigern ist, leichter als z. B. in der Maschinen- und Uhrenindustrie. Aus diesem Grunde gibt es Ueberproduktion, zu große Lager — man steht vor der sogenannten «Krise». Eine solche Krise geht vom Detaillisten wie eine Lawine, die sich im Niedergehen immer weiter vergrößert, bis zum Spinner. Die Maßnahmen der Regierungen in Europa (nicht nur in der Schweiz) zur Dämpfung der Konjunktur, das Predigen vom weniger Brauchen, vom Sparen, vom Gürtel-enger-schnallen, hat zur Folge, daß das Publikum mit seinen Einkäufen eben doch etwas zurückhält. Verfolgen Sie mit mir, wie sich dies auswirkt:

1. Die Einkäufer der Warenhäuser werden stutzig, wenn der Absatz sich nicht weiter steigert, sondern vielleicht nur konstant bleibt. Sie erhalten von ihrer Direktion die Weisung: «Seid vorsichtig im Einkauf», denn wenn am Ende der Saison in einem Warenhaus zu viel Lager zurückbleibt, erhält der Einkäufer eine sehr schlechte Note. Daher wird dieser während der Saison weniger nachbestellen, vielleicht sogar gewisse Artikel ausverkauft lassen.

2. Dies hat zur Folge, daß der Kleiderfabrikant, der die Warenhäuser beliefert, während der Saison keine oder weniger Nachbestellungen bekommt. Bei ihm heißt es: «Achtung, das Geschäft geht schlechter, Vorsicht im Einkauf von Stoffen.» Er wird also bei der Weberei viel vorsichtiger disponieren und in erster Linie sein Lager aufbrauchen.

3. In der Weberei gehen keine Nachorders ein; wochenlang wird nichts bestellt; die Webstühle laufen aber — das

Lager wird größer. Statt daß, wie beim Detaillisten oder Kleiderfabrikanten, bei etwas schlechterem Geschäftsgang die Lager abgebaut werden können, türmen sich diese in der Weberei zu Bergen. Da muß die Alarmglocke geläutet werden; es heißt sofort: Achtung Produktion einschränken, eventuell Arbeitszeitreduktion, aber vor allem: keine Garnbestellungen, Garnlager abbauen; es kommt eine Krise, da wird sehr wahrscheinlich Wolle, Baumwolle, Zellwolle usw. billiger. Bei der Weberei stehen wir bereits vor einer ernststen Situation, die sich bei der nächsten Sparte,

4. bei der Spinnerei, ganz kraß auswirkt. Da die Weberei die Produktion einschränkt und gleichzeitig das eigene Garnlager abbaut, erhält die Spinnerei keine Bestellungen. Sie kann aber nicht auf Lager disponieren. Hier spricht man dann von der großen Krise.

Sie sehen also, daß nur ein kleiner Rückgang der Verkäufe bei den Detaillisten in der letzten Sparte der Textilindustrie eine ernste Krise auslösen kann.

Genau das Umgekehrte kommt nachher: alle Zweige, Detaillist, Konfektionär, Weber und Spinner haben versucht, in der Krisenperiode ihre Lager zu reduzieren. Sobald nun beim Detaillisten das Geschäft doch wieder besser geht, was zwangsläufig immer wieder der Fall sein muß, da nach einer Periode der Zurückhaltung im Publikum eine Zeit kommen muß, in der wieder mehr, sogar mehr als normal gekauft wird, gehen die Geschäfte beim Detaillisten plötzlich über Erwarten gut. Das umgekehrte Spiel beginnt:

a) Der Detaillist bestellt nach, sieht aber, daß der Kleiderfabrikant nicht rasch genug nachliefern kann. Er findet wohl Käufer in seinem Laden, aber zu wenig Ware. Da sagt er sich: «Aufpassen, nächste Saison mehr bestellen.» Er macht nun größere Bestellungen an seinen Fabrikanten.

b) Der Konfektionär seinerseits sagt: «Achtung, ich habe nicht nachliefern können, mein Lager ist zu klein; ich muß etwas besser vordisponieren und in der nächsten Saison zusätzlich zum normalen Bedarf etwas mehr bestellen.»

c) Bei der Weberei heißt das: Die Bestellungen sind groß. Der Weber fragt sich: «Wie kann ich das weben, das Garnlager ist ja viel zu klein.» Er wird also beim Spinner größere Kontrakte plazieren müssen.

d) Der Spinner erhält nun von allen Seiten große Aufträge, die er innert nützlicher Frist kaum bewältigen kann, denn er hat ja seinen Produktionsapparat abgebaut. Also verlangt er lange Lieferfristen. Dies hat zur Folge, daß der Weber, der seine Garnkontrakte beim einen Spinner nicht unterbringt, bei verschiedenen Firmen anfragt. Daher eine Lawine von Anfragen, Bestellungen usw. — Man ist wieder einmal in der Hochkonjunktur!

Und wie steht es nun in der Schweiz? Die allgemeine Zurückhaltung hat auch auf unser Land übergreifen. Es gibt Textilbetriebe, die weniger gut beschäftigt sind als in den letzten Jahren. Von einer allgemeinen Krise kann aber nicht gesprochen werden. Der flauere Geschäftsgang hängt jedoch nur zum kleinen Teil mit der in unserem Land von Staates wegen geförderten Konjunkturdämpfung zusammen. Der Verkauf ist beeinflusst durch schlechtes Wetter und durch eine weltweite Krise

auf dem Textilgebiet. Daß es vielen Betrieben in der Schweiz auch in dieser Textilkrise relativ gut geht, ist nicht zuletzt der Tatsache zu verdanken, daß das Feld der Spezialartikel dem kleinen Fabrikanten, wie er in der Schweiz existiert, überlassen bleibt und von den Großkonzernen in der EFTA und EWG weniger bearbeitet wird.

Auch die Konkurrenz der Importe fertiger Gewebe aus den Fernostländern ist in raschem Steigen begriffen. Unsere Verbände und Behörden werden diese Entwicklung mit Aufmerksamkeit verfolgen müssen; auch jeder einzelne Fabrikant ist gezwungen, diese Tatsache bei der Festlegung seiner Konzeption, seines Fabrikationsprogrammes zu berücksichtigen.

Industrielle Nachrichten

Kampf den Vorurteilen gegen die Textilindustrie

Dr. Hans Rudin

Wie wir in der letzten Nummer der «Mitteilungen» darlegten, muß in der Öffentlichkeit der Gedanke, daß die Textilindustrie eine aussichtsreiche Zukunft hat, noch mehr und umfassender verbreitet werden. Immer wieder gibt es nämlich Stimmen, die der Textilindustrie die Existenzberechtigung absprechen wollen. So schrieb kürzlich ein bekanntes Bankhaus in seinen weitverbreiteten Wochenberichten: «Auch die schweizerische Textilindustrie wird beispielsweise gegenüber der Einfuhr aus Niedrigpreisländern geschützt, obwohl wir deren Arbeitskräfte anderweitig vorteilhaft einsetzen könnten und erst noch billigere Textilien erhielten.»

Dieses summarische Urteil, mit dem einem ganzen Industriezweig der volkswirtschaftliche Nutzen, ja die Existenzberechtigung bestritten wird, hat weitherum Entrüstung und Empörung ausgelöst. Man ist selbstverständlich beim Herausgeber des erwähnten Wochenberichtes energisch vorstellig geworden und hat eine Richtigstellung verlangt. Denn: diese Äußerungen sind sachlich falsch, geben ein unrichtiges Bild unserer Industrie und setzen diese in den Augen der Leser herab. Es ist unerläßlich, daß solche noch allzusehr verbreitete negative Meinungen über die Textilindustrie bekämpft und korrigiert werden. Dazu bedarf es aber sachlicher Argumente. Nur mit Tatsachen können falsche Meinungen eindeutig widerlegt werden.

Die Konkurrenzfähigkeit und Konkurrenzkraft der schweizerischen Textilindustrie lassen sich unseres Erachtens mit folgenden Argumenten umfassend beweisen:

Der Export als Beweis der internationalen Konkurrenzfähigkeit

Der Export von Textilfabrikaten erreichte 1964 den Wert von über 2 Milliarden Franken. Die Textilindustrie rangiert damit im Exportgeschäft unter den Hauptindustrien an dritter Stelle. Trotz der Diskriminierung der Exporte im EWG-Raum und dem scharfen Konkurrenzkampf auf den Welttextilmärkten konnte die schweizerische Textilindustrie in den letzten Jahren ihre Exporte weiterhin steigern.

In allen Textilsparten, außer der Schappeindustrie, ergaben sich im vergangenen Jahr Exportsteigerungen. An der Spitze steht die Ausfuhr von Kunstfasergarnen und Kurzfasern (inkl. Chemiefasern) mit einem Ausfuhrwert von 272,2 Mio Franken und einer Exportzunahme gegenüber dem Vorjahr von 18 %. An zweiter und dritter Stelle der Ausfuhrsteigerung folgen Seidenbänder (+16 %) und Strick- und Wirkwaren (+12 %); die letztgenannten mit einem Gesamtexport von 88,2 Mio Franken. Erstmals seit mehreren Jahren weisen auch die Baumwollgewebe eine steigende Ausfuhr tendenz auf. Der Gesamtexport von Baumwollgarnen und -geweben erreichte 1964 den Betrag

von 206,6 Mio Franken, derjenige von Wollgarnen und -geweben 100,5 Mio Franken. Seiden- und Kunstfasergewebe brachten einen Exporterlös von 147,1 Mio Franken ein, die Stickereien einen solchen von 155,5 Mio Franken.

Die Diskriminierung des Exportes in den EWG-Raum macht sich bei der Textilausfuhr immer stärker bemerkbar. Der prozentuale Anteil des größten Auslandskunden, der Bundesrepublik Deutschland, an der Gesamtausfuhr schweizerischer Textilien ist z. B. bei wichtigen Warengruppen seit Jahren rückläufig. Die EFTA wird — wie kürzlich sogar die strukturell begünstigte und dynamische Chemiefaserindustrie feststellte — für den Textilexport immer weniger interessant, die zollpolitische Benachteiligung in der EWG stets drückender. Angesichts dieser Behinderungen und des scharfen Konkurrenzkampfes auf den Welttextilmärkten ist die erneute Steigerung der Gesamtausfuhr von Textilien im Jahre 1964 um so bemerkenswerter; sie läßt den Schluß zu, daß die Textil- und die Bekleidungsindustrie unseres Landes ihre internationale Konkurrenzfähigkeit vollauf zu erhalten vermochten.

Die beherrschende Stellung auf dem Inlandmarkt

Die schweizerische Textilindustrie hat auf dem Inlandmarkt einen Marktanteil von etwa 80 % trotz der Tatsache, daß die Schweiz ein ausgesprochenes Niedrigzollland ist und in allen textilen Warengruppen eine aktive Importkonkurrenz wirksam ist. Der schon niedrige schweizerische Gewichtszolltarif erfährt durch die Teuerung eine «kalte Degression». Nur wegen ihrer Konkurrenzfähigkeit konnte die schweizerische Textilindustrie ihren hohen inländischen Marktanteil halten.

Die schweizerischen Einfuhrzölle auf Garnen bewegen sich in der Größenordnung von 4—7 %, auf Geweben in der Höhe von 7—19 % und für fertige Bekleidung auf einem Niveau von 12—20 %. Demgegenüber gehen andere europäische Länder bei den Garnen bis zu 35 % Zoll, bei den Geweben bis zu 65 % und bei fertiger Bekleidung noch höher. Die USA beispielsweise verfügen über Garnzölle in der Höhe von 10—23 %, Gewebezölle zwischen 15 und 24 % und noch höhere Ansätze für Bekleidung.

Wenn die schweizerische Textil- und Bekleidungsindustrie trotz der sehr bescheidenen Zölle einen übertragenden Marktanteil im Inland bewahren können, ist dies ein weiterer Beweis für ihre Konkurrenzkraft.

Die Produktivitätssteigerung

Die Produktivität der schweizerischen Textilindustrie ist in den letzten Jahren durch große Anstrengungen sehr erheblich gestiegen. Die mengenmäßige Produktion konnte im Zeitraum der letzten 15 Jahre — bei unveränderter Arbeiterzahl — um rund 40—50 % erhöht werden, während erst noch die Qualitäten erheblich verbessert wur-