

# Marktbericht

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **84 (1977)**

Heft [3]

PDF erstellt am: **12.07.2024**

## **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.

auf dem Weltmarkt, versuchen, die bisherigen Harnisch-Kunden bei der Stange zu halten und sie auch mit eigenen Produkten zu beliefern. Als erster unmittelbarer Erfolg konnten zu den bereits bestehenden Exportverbindungen mit 55 Ländern hinzu Kunden in fünf weiteren Staaten gewonnen werden.

Obwohl angesichts der Flaute auf dem Textilmaschinenmarkt die Umsatzerwartungen der Geschäftsleitung eher gedämpft sind, ist man auf Grund der ausgezeichneten Marktstellung keineswegs pessimistisch. Dazu liegt um so weniger Anlass vor, als die Firma trotz der rund 80 Angestellten (Heimarbeiterinnen inbegriffen) stets sorgfältig darauf geachtet hat, den administrativen Apparat nicht aufzublähen und mit einem Minimum an «unproduktiven» Funktionen auszukommen.

Etwas Sorge macht einzig der Umstand, dass die Firma sich allein auf die Produktion von Breithaltern stützt, was angesichts der zurzeit gedrückten Stimmung am Webmaschinenmarkt ein kleiner Nachteil ist, obwohl keine Webmaschine — gleich welchen Typs — ohne Breithalter auskommt, die zudem von Zeit zu Zeit ersetzt werden müssen. Zurzeit entfallen 40% des Umsatzes auf Ersatzlieferungen und 60% auf Neulieferungen.

Die über hundert Jahre alte Firma liefert ihre Produkte an viele grosse Hersteller von Webmaschinen. Zu ihren Kunden zählen unter anderen die Schweizer Produzenten Saurer und Sulzer, die ebenfalls in Rütli beheimatete Textilmaschinenengruppe des +GF+-Konzerns, die belgische Firma Picanol und der amerikanische Draper-Konzern, um nur einige Namen zu nennen. HZ

## «Monofil» — Programmerweiterung

Die Grilon SA in Domat/Ems, Schweiz, hat ihr Monofilprogramm, welches aus Polyamid 6 und 12, Polyester hydrolysebeständig und Co-Polyamid bestand, mit Polyamid 6.6, Polyamid 11, Polyester, Polyäthylene und Polypropylene im Titerbereich 0.09—6.0 mm ergänzt.

Diese beachtliche Erweiterung ermöglicht der Grilon, nun praktisch alle Bedürfnisse des Monofilweiterverarbeiters zu decken. Die bekanntesten Monofil-Hauptanwendungsgebiete sind:

- Polyester, Polyamid 6.6, Polypropylene und Polyäthylene für technische Filter, Siebe, Bandgewebe, Kunsthaare, Reissverschlüsse etc.
- Polyamid 6.6 (extra soft) als Nähfaden für die Konfektion, Automobilsektor, Leder- und Schirmindustrie
- Polyamid 6 für Fischnetze mit hoher Knotenfestigkeit
- Polyamid 6 — hochfester Draht für den Rebbau, Gartenbau, Plantagen, Apparatebau und Bauindustrie
- Polyamid 6 — Angelleinen mit hoher Festigkeit in normaler und Supersoft-Qualität.

Weitere Applikationen im Papierfilzsektor, Chirurgenähfaden — und im Schmelzklebebereich runden Grilon's neuen Monofilbereich ab.

Die Liefereinheiten der verschiedenen Typen werden auf die Weiterverarbeitungs- und Applikationsarten optimal ausgerichtet.

## Splitter

### Der Abwärtstrend beim Hypothekarzins

Seit anderthalb Jahren dauert der Abwärtstrend bei den Hypothekarsätzen an. Stellte sich der Zins für alte Hypotheken (1. Rang) bei 12 Kantonalbanken im 3. Quartal 1975 auf 6,00%, so erreichte er im Schlussquartal 1976 noch 5,78%. Bedeutend markanter war die Zinsverbilligung bei den neuen Hypotheken (1. Rang). Hier belief sich der Durchschnittssatz im 3. Quartal 1975 auf 6,85% für den allgemeinen Wohnungsbau und das Gewerbe bzw. auf 6,82% für den sozialen Wohnungsbau und die Landwirtschaft. Im letzten Vierteljahr 1976 war der Zinssatz für beide Kategorien von Neuhypotheken auf 5,71% gefallen.

### Die Planvorlagen für industrielle Betriebe

Der rückläufige Trend im Bereiche der Investitionen hält — wenn man auf die Jahreszahlen abstellt — weiterhin an. Gemäss BIGA hatten die eidgenössischen Arbeitsinspektoren im Jahre 1976 noch 1705 genehmigungspflichtige Planvorlagen für industrielle Bauten — Neubauten, Umbauten und Betriebseinrichtungen — zu begutachten, das sind 12,5% weniger als im Vorjahr. Zum vierten Mal weisen die Planvorlagen sinkende Zahlen auf: Waren es 1972 noch 3629 begutachtete Projekte, so sank die Anzahl 1976 auf weniger als die Hälfte. In 511 dieser Planvorlagen wurden 1976 industrielle Neu- und Erweiterungsbauten vorgesehen. In den Spitzenjahren 1971 und 1972 waren es mit über 1600 Projekten noch über dreimal mehr. Noch stärker ist das Raumvolumen der geplanten Neu- und Erweiterungsbauten zurückgegangen: Es sank von 17,18 Mio Kubikmetern im Jahre 1972 auf 4,82 Mio Kubikmeter im Jahre 1976, was einem Rückgang von rund 72% entspricht. Immerhin ist darauf hinzuweisen, dass sowohl Projekte wie Raumvolumen im 3. und 4. Quartal 1976 über den Vorjahreswerten lagen, was auf eine Tendenzwende hindeuten könnte.

## Marktbericht

### Wolle

Der Berichtsmonat zeichnete sich durch uneinheitliche Tendenzen im Preissektor aus. Anfänglich waren die Preise auf fast allen Märkten noch fest bis sehr fest, doch dann gab es Preiseinbrüche bis zu schwachen

Haltungen, so dass die Wollkommissionen intervenieren mussten. An einigen Versteigerungstagen übernahm die AWC bis zu 10 % des Angebotes.

In Adelaide waren die Preise im allgemeinen fest. Lediglich die Kreuzzuchten tendierten etwas schwächer. Die Offerte stellte sich auf 13 233 Ballen, die zu 99 % geräumt wurden. Die Wollkommission übernahm das restliche Prozent. Ost- und Westeuropa traten als Hauptkäufer auf mit guter Unterstützung durch Japan. Zum überwiegenden Teil wurde das Angebot per Muster vermarktet.

In Brisbane waren die Notierungen uneinheitlich. Von den 19 434 offerierten Ballen wurden 10 298 per Muster angeboten. 89,5 % gingen an den Handel und 6,5 % an die Wollkommission. Hier kamen die Hauptkäufer aus Japan, Ost- und Westeuropa.

In Christchurch waren die Preise fest. Von insgesamt 19 878 angebotenen Ballen konnten 98,5 % an die ost- und westeuropäischen Käufer abgegeben werden.

Durban meldete unveränderte Preise. Von 8348 angebotenen Ballen wurden 97 % verkauft. Die Merino-Auswahl von 6942 Ballen war von guter und durchschnittlicher Qualität und setzte sich zu 75 % aus langen, zu 12 % aus mittleren und zu 6 % aus kurzen Wollen zusammen, sowie aus 7 % Locken. Ebenfalls angeboten wurden 639 Ballen Kreuzzuchten, 20 Ballen grobe und farbige Wollen sowie 747 Ballen Basuto- und Transkei-Wollen.

Unveränderte Preise meldete auch East London. Von den 5497 aufgefahrenen Ballen konnten 93 % an den Handel abgesetzt werden. Die Merinoauswahl von 3261 Ballen von durchschnittlicher bis guter Beschaffenheit setzten sich aus 60 % langen, 15 % mittleren und 11 % kurzen Wollen und 14 % Locken zusammen. Daneben wurden 70 Ballen Kreuzzuchten, 476 Ballen grobe und verfärbte Wollen sowie 1698 Ballen Basuto-, Transkei- und Ciskei-Wollen angeboten.

Aus Kapstadt wurden unveränderte Preise gemeldet. Die 4806 aufgefahrenen Ballen wurden zu 97 % an den Handel abgegeben.

Größere Beschreibungen notierten in Melbourne fest, während andere Sortierungen uneinheitlich tendierten. Ein Angebot von 18 989 Ballen wechselten zu 87 % den Besitzer. Mit 10 % intervenierte die Wollkommission. Als Hauptkäufer trat Japan in Erscheinung, gefolgt von Ost- und Westeuropa.

Newcastle berichtete von vollfesten Preisen. Die Käufer kamen aus Ost- und Westeuropa bei einiger Unterstützung aus Japan. Das Angebot umfasste 10 513 Ballen, von denen 2205 per Muster vermarktet wurden. Vom Handel wurden 92,5 % übernommen, während die restlichen 7,5 % an die Wollkommission ging.

In Port Elizabeth registrierte man sehr feste Preise. Das Angebot von 5202 Ballen konnte zu 97 % geräumt werden. Weiter wurden angeboten: 2325 Ballen Karakul-Wollen, die zu 32 % den Besitzer wechselten. Das Merino-Angebot von 3666 Ballen bestand zu 45 % aus langen, 31 % mittleren, 9 % kurzen Wollen und aus 15 % Locken. Hier wurden auch 187 Ballen Kreuzzuchten, 1273 Ballen grobe und verfärbte Wollen sowie 74 Ballen Besuto-, Transkei- und Ciskei-Wollen vermarktet.

In Portland vermerkte man uneinheitliche Notierungen. Ost- und Westeuropa und Japan traten als Hauptkäufer auf. Das Angebot von 10 524 Ballen wurde zu 94,5 % an den Handel und zu 5 % an die Wollkommission verkauft.

Sämtliche Merino-Vliese tendierten in Sydney höher. Merino-Skirtings zeichneten sich durch eine starke Haltung aus. Für das Angebot von 12 691 Ballen, davon 7164 per Muster, interessierten sich Japan sowie Ost- und Westeuropa. Es gingen 93 % an den Handel und 5,5 % an die Wollkommission.

	19. 1. 1977	16. 2. 1977
Bradford in Cents je kg Merino 70''	312	308
Bradford in Cents je kg Crossbreeds 58'' $\emptyset$	272	261
Roubaix: Kammzug- Notierungen in bfr. je kg	25.50—25.70	25.05—25.10
London in Cents je kg 64er Bradford B. Kammzug	246—249	233—235

UCP, 8047 Zürich

## Literatur

**Wechsel- und Scheckrecht** — Reinhold Sellien — 4. überarbeitete Auflage — 150 Seiten, broschiert, DM 14,50 — Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler, Wiesbaden, 1976.

Mit Wechseln hat heute fast jeder Kaufmann zu tun. Vor nicht allzu langer Zeit konnte man noch von vielen Kaufleuten hören: «Mit Wechseln arbeiten wir nicht». Dem Wechsel hing damals das Odium eines unseriösen Geschäftsgebarens an. Heute jedoch hat der Wechsel als Zahlungsmittel, als Kreditmittel, als Sicherungsmittel und auch als kurzfristige Geldanlage eine so grosse Bedeutung, dass man sich einen reibungslosen Ablauf des Wirtschaftslebens ohne ihn gar nicht mehr vorstellen kann.

Noch mehr trifft dies auf den Scheck zu. Dieser hat sich sogar schon im privaten Bereich so weitgehend durchgesetzt (z. B. im Zuge der bargeldlosen Lohn- und Gehaltszahlung, als Eurocheque), dass jeder — auch der Nichtkaufmann — über seine Handhabung Bescheid wissen muss.

Mit weitschweifigen wissenschaftlichen Kommentaren kann der Wirtschaftspraktiker nichts anfangen. Er braucht eine kurze Darstellung, die ihm klipp und klar sagt, wie er mit einem Wechsel und mit einem Scheck umgehen soll. Diese Darstellung gibt ihm dieses Buch. Es übersetzt gewissermassen die manchmal etwas schwer verständliche Ausdrucksweise des Gesetzes in die Sprache des Kaufmanns; alle für den praktischen Gebrauch überflüssigen Zusätze — Verweisungen auf Rechtssprechung, Erörterung älterer Regelungen — sind weggelassen, so dass der Leser ohne zeitraubende Ueberlegungen die wichtigen Bestimmungen des Wechsel- und Scheckrechts kennenlernt.