

Volkswirtschaft

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **86 (1979)**

Heft 10

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.

menkommission, die vorab die Normungspolitik bestimmt, die Tätigkeit der 40 Technischen Kommissionen (TK) überwacht und insbesondere als Genehmigungsinstanz für neue oder überarbeitete Normenentwürfe funktioniert.

Komplexe Organisation

Mit Organisations- und Koordinationsfragen ist die Normen-Planungskommission (NPK) betraut. Zu ihren Aufgaben gehört etwa die Ausarbeitung von Richtlinien für die Übernahme internationaler und ausländischer Normen, die Festlegung von Grundsätzen für die Durchführung von Ausbildungskursen oder die Sicherstellung der Querinformation unter Normenschaffenden.

Die weitläufige Organisation des Normenwesens ergibt sich aus der Komplexität der Aufgabe. Gleichzeitig wird damit eine breite Beteiligung an der Diskussion neuer Normenentwürfe sichergestellt, was bei den wirtschaftlichen Interessen, die durch die Tätigkeit auf diesem Gebiet tangiert werden, einem echten Bedürfnis entspricht. Das vom VSM veröffentlichte Normenverzeichnis umfasst über 1200 Normen; von der ISO selber wurden bis heute über 3600 internationale Normen herausgegeben.

Ho.

Volkswirtschaft

Ist der Standort Schweiz für einen Industriebetrieb, insbesondere für die Textilindustrie, noch richtig?

Anmerkung der Redaktion

Wir freuen uns über die Ehre, als erste Fachschrift die grundsätzlichen Ausführungen von Prof. Dr. Silvio Borner über die industrielle Standortbestimmung unter besonderer Berücksichtigung unserer einheimischen Textilindustrie veröffentlichten zu können. Der bekannte Ordinarius für Nationalökonomie an der Universität Basel erklärt mit interessanten geschichtlichen Hinweisen periodisch wiederkehrende Parallelen wirtschaftlicher Situationen und unternehmerischen Verhaltens seit Beginn unserer Industriegesellschaft und bespricht die entscheidenden grossen Fragen der kommenden Jahrzehnte im Zusammenhang mit den Bedingungen erfolgreichen Überlebens. Als Volkswirtschaftler weist der Autor aber auch auf die neue internationale Arbeitsteilung im Gefälle Industriestaaten/Entwicklungsländer hin, die zusammen mit neuen internationalen Machtverhältnissen und geänderter Währungssituation eine Desindustrialisierung der alten Industriezentren erzwingen.

Die vorliegenden Ausführungen — für die Feier des 125-jährigen Jubiläums der Spinnerei an der Lorze in Baar/Zug erarbeitet (wir erlauben uns auf den Jubiläumsbericht in der

Spalte «Tagungen und Messen» dieser mittex-Ausgabe hinzuweisen) — sind jedem Festgesäusel erhaben und ehren durch die ernstesten, sachlichen und offenen Gedanken sowohl den Autor wie auch die Geschäftsleitung der jubelnden Unternehmung.

Allgemeine Einleitung

125 Jahre ist eine lange Lebenszeit für eine Firma in einer Industriegesellschaft, deren Geburtsstunde auf die Zeit zwischen 1798 bis 1830 datiert wird. Nur wenige Jahre jünger als der liberale Bundesstaat von 1848, begann für die Spinnerei an der Lorze eine lange Entwicklung. Firmenschicksal und gesamtwirtschaftliche Umwelt haben ihren Weg geprägt, der nicht gradlinig und nicht immer nach aufwärts gerichtet war. Aber dem unbestechlichen Überlebenskriterium zufolge hat unsere Tochter aus der ersten Generation der industriellen Revolution stets wieder neue Entwicklungspfade gefunden: angesichts des ungeheuerlichen Wandels in der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, technologischen und politischen Umwelt eine Leistung, die Respekt abnötigt. Dies gesagt, ist sofort beizufügen, dass auch industrielle Jubilare altern, und zwar weniger im Sinne der biologischen oder geistigen Alterung der leitenden Menschen auf allen Stufen, als vielmehr als Folge des strukturellen Wandels, der die nationalen und internationalen Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit evolutionär und zum Teil revolutionär verändert. Der grosse Theoretiker Schumpeter bezeichnete das Wachstum als Prozess der schöpferischen Zerstörung. Eine solche war bereits der Anfang der mechanischen Weberei und Spinnerei, vernichteten doch diese Produktionsformen die angestammte kleingewerbliche Heimindustrie. Die junge schweizerische Baumwollindustrie war so innovativ und aggressiv, dass das Britische Parlament im Jahre 1835 eine Studienkommission in die Schweiz entsandte, um den Ursachen des phänomenalen Erfolgs des gefährlichsten Rivalen auf dem Weltmarkt auf die Spur zu kommen. Auch ohne Computer und Statistik wurde der offizielle Emisär Englands in seiner Forschungsarbeit fündig: Er nannte als Erfolgsrezept der schweizerischen Industrie:

- die Verwirklichung des freien, internationalen Handels,
- die Flexibilität und Anpassungsbereitschaft angesichts neuer Situationen,
- die Bereitschaft, den mit der Industrialisierung verbundenen sozialen, politischen und wirtschaftlichen Wandel positiv zu akzeptieren und zu fördern.

Vor 50 Jahren begann der Einsturz der Weltwirtschaft, der zur grossen Krise werden sollte, die nur durch die neuerliche Katastrophe des Kriegsausbruchs vor genau 40 Jahren endgültig überwunden werden konnte. Nicht lange überlebte die Furcht vor der Nachkriegsdepression angesichts des Aufschwungs, der um 1950 schon über viele Transmissionsriemen mit der längsten Prosperitätsphase der Geschichte verbunden war. Diese endete in den frühen 70er-Jahren mit einem neuerlichen Krisenanfall, der — obwohl weniger gravierend als vor 50 Jahren — doch eindeutig den Übergang zu einer neuen Ära der industriellen Entwicklung markiert. Alle fühlen wir das mehr oder weniger stark und mehr oder weniger bewusst. Viele verdrängen es auch, manche überspielen es durch einen seichten Optimismus oder einen moralisierenden Pessimismus. Sehr viele flüchten sich in einen undifferenzierten Konservatismus, zu viele suchen Sündenböcke und Wundermittel, und zu wenige nehmen es auf sich, die Lage realistisch zu analysieren, die Chancen und Gefahren nüchtern abzuwägen und systematisch neue Wege zu suchen und zu bahnen. Die Zeit ist nicht günstig für langfristige und grundsätzliche Überlegungen. Die mei-

sten Manager sind vollauf ausgelastet mit der Verarbeitung der täglichen Informationen über die Wechselkurse, die monatlichen Auftrags- und Produktionszahlen, die quartalsweisen und jährlichen Berichte über die Finanz- und Ertragslage. Die Politiker denken in Zeiteinheiten von maximal 4 Jahren, im Moment noch bis zum Oktober 1979. Ist das ein Zeichen des Vertrauens in die Problemlösungskapazität unserer modernen Institutionen in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft? Oder ist es vielmehr ein Ausdruck der Resignation?

All dies sind Fragen, und mit Fragen werde ich mich im Verlaufe meiner Ausführungen vorwiegend beschäftigen. Ich weiss, dass Sie Antworten erwarten, mehrheitlich wohl besorgt-optimistische und qualifiziert-hoffnungsvolle, etwa so wie vom Arzt, der uns mit ernster Miene dies und jenes diagnostiziert, Therapien verschreibt und uns zuletzt in der Gewissheit entlässt, dass die Krankheit gefährlich, aber bei Wohlverhalten und guter Behandlung zu besiegen sei. Antworten dieser Art hat der Oekonom nicht zur Hand, dies aus drei Gründen:

- Unsere Diagnosen erreichen nicht den Grad naturwissenschaftlicher Präzision, und die Leistungsfähigkeit unserer Prognosen ist nicht unbedingt dazu angetan, das Vertrauen in die sozialwissenschaftlichen Medizinmänner zu erhöhen. Zudem ist es gerade eine zentrale Erfahrung der Geschichte, dass immer wieder echt revolutionäre und daher unvorhersehbare Ereignisse auftreten und der Entwicklung eine neue Richtung geben.
- Zu Recht stehen die Wirtschaftsführer unter dem Eindruck, die Zukunft der ihnen anvertrauten Firmen hänge immer stärker und einseitiger von der gesamten Umweltentwicklung im nationalen und internationalen Rahmen ab. Firmen sind jedoch künstliche Organismen. Ihr Überleben ist nicht an die ursprüngliche physische Gestalt, die räumliche Verteilung ihrer Produktion oder die traditionellen Produkte und Märkte gebunden. Das Überlebens- und Wachstumsziel der Firma kann sinnvoll nur funktional verstanden werden. Produkte, Technologien und auch Menschen sind austauschbar in einem Masse und einem Tempo, das im biologischen Leben keine Parallele aufweist. Daraus folgt, dass auch bei tiefgreifenden Umweltänderungen immer eine Möglichkeit für aktive und kreative Gestaltung der eigenen Zukunft besteht.
- Das Schicksal einer Branche darf somit nicht mit demjenigen der einzelnen Firma verwechselt werden. Strukturanalysen beziehen sich stets auf ganze Branchen. Auf dieser Ebene haben wir Statistiken über Durchschnittswerte und Prognosen über allgemeine Tendenzen. Diese Kenntnisse sind wichtig; aber sie ersetzen nicht die firmenbezogene Planung und Entscheidung.

Erst durch Planung und Entscheidung wird der Weg in die Zukunft festgelegt. Eine Branchenkrise ebenso wie ein Branchenboom kann für die einzelne Firma zur Grundlage des Erfolges oder Misserfolges werden. Erfolgreiches Überleben bedingt jedoch unter allen Umständen richtige Fragestellungen über die Umweltentwicklung.

Was werden die entscheidenden grossen Fragen der kommenden Jahrzehnte sein?

Ich nenne 5:

1. Wird die Entwicklung des Welthandels in Richtung auf eine immer stärker integrierte Weltwirtschaft durch eine neue Welle des Protektionismus und der regionalen Blockbildung gebremst oder aus der Bahn geworfen?
2. Wird die Entwicklung einer neuen Technologie zur billigen und ungefährlichen Energiegewinnung rechtzeitig, d. h. vor einem neuen ökonomischen oder politischen

Kollaps als Folge der Oelerpressungen, diesen Engpass beseitigen und damit praktisch auch alle übrigen Ressourcenprobleme lösbar machen?

3. Wird der Staat mit all seinen Eingriffen die unternehmerische Energie und Dynamik lebensgefährlich bremsen oder werden die privaten Unternehmungen ihre Funktion auch im Hinblick auf die berechtigten sozialen Anforderungen hinreichend erfüllen können?
4. Werden Staat und Gesellschaft dazu übergehen, im Interesse des regionalen und sozialen Ausgleichs, der Versorgungssicherheit oder einfach der beschäftigungspolitischen Strukturerhaltung die Effizienzkriterien der Marktanpassung ausser Kraft zu setzen?
5. Wie werden sich Bevölkerungsstillstand und Überalterung auf unserem Arbeitsmarkt auswirken? Wie wird sich die Arbeitskräfteknappheit — nebst der Energie langfristig die wichtigste Barriere des Wachstums — auf Umfang und Struktur unserer Industrie auswirken?

All das sind Facetten der Grundfrage nach dem Industriestandort Schweiz, die mir gestellt ist. Ich werde im Anschluss die Bestimmungs-faktoren der Standortgunst und -ungunst für unsere Industrie im allgemeinen und unsere Textilindustrie im speziellen näher analysieren.

Zu den Standortfaktoren der Schweizerischen Industrie:

Ein kurzer Blick zurück in die Nachkriegsepoche

Die Nachkriegsentwicklung beruhte auf einer Produktivitätssteigerung, die ihren Ursprung im der Weltkonkurrenz ausgesetzten Industriesektor hatte, sich aber bei Vollbeschäftigung rasch und flächendeckend auf die gesamte Wirtschaft ausbreitete. Mit einem derartigen Wachstum sind naturgemäss gewaltige Strukturwandlungen verbunden, wobei dem Arbeitsmarkt die entscheidende Anpassungsfunktion zukommt. Dabei spielte der massive Einsatz von Fremdarbeitern die zentrale Rolle. Die wachsende Zahl der Ausländer erneuerte ständig die Basis der Beschäftigungs- und Einkommenspyramide und ermöglichte so eine grosse Flexibilität und Aufwärtsmobilität der qualifizierten Arbeitskräfte ohne Lohnexplosion und ohne allzu krasse Lohnangleichung von unten her. Dies zeigte sich immer deutlicher, als mit der Zeit die Fremdarbeiter aus den ursprünglich branchenspezifischen Einfallstoren (Agrarsektor, Textil, Bekleidung, Konfektion) auch in die expansiven und hochproduktiven Firmen und Branchen umstiegen; denn ihre leichte Beschaffbarkeit ermunterte die Schaffung neuer Arbeitsplätze für Ausländer und vergrösserte so den «Bedarf an Fremdarbeitern . . .»

Worauf beruht also unser Wachstum in der Nachkriegsära? Gezogen wurde es von der durch den niedrigen Frankenkurs subventionierten Auslandsnachfrage und dem dadurch ausgelösten Export- und Investitionsboom. Geschoben wurde es von der Offenheit des Arbeitsmarktes, der wiederum in erster Linie auf der sich selbst verstärkenden Einwanderung beruhte. Diese Konstellation ermöglichte eine quantitative Expansion der Industrieproduktion ohne besonders hohe Produktivitätssteigerung. Entgegen einer landläufigen Meinung erreichte das Nachkriegswachstum in der Schweiz im internationalen Vergleich nur gutes Mittelfeld. Bezüglich des natürlichen Bevölkerungswachstums befand sich die Schweiz mit 0,9 % p. a. ebenfalls im OECD-Durchschnitt. Einschliesslich des Arbeitskräfteimports verdoppelte sich jedoch diese Rate ziemlich genau und überflügelte damit mit Ausnahme des Einwanderungslandes Kanada die gesamte westliche Welt.

Mit diesem Beschäftigungswunder in der Schweiz war auch ein überdurchschnittliches Wachstum der Industrieproduktion gekoppelt, wobei die jährliche Zunahmerate der Industriebeschäftigung von 1.7 % p. a. (1958—1970) die gesamtwirtschaftliche Beschäftigungszunahme beträchtlich überstieg. Die Schweiz erlebte somit eine für ihr Entwicklungsniveau, ihre natürliche Produktionsbasis und Bevölkerungsvermehrung höchst atypische Entwicklung. Doch was bedeutet das alles für unser Hier und Heute? Werden nun unter dem Zwang der neuen Arbeitsmarkt- und Konkurrenzverhältnisse alle die Fehlentwicklungen von einem Gleichgewichtswachstum abgelöst? Die vorherrschende Meinung bejaht diese Frage, gestützt auf die gefährliche Vereinfachung, dass die Ausländer nur das Verschwinden strukturschwacher Branchen und Firmen aufgehalten hätten.

Dazu eine Handvoll Kontrastüberlegungen:

- Während Lord Kaldor mit Blick auf England von einer «premature maturity» infolge der vorzeitigen Ausschöpfung der Arbeitskräftereserven für den industriellen Sektor spricht, steht die Schweiz vor einer künstlich hinausgezögerten, aber nun unvermittelt einsetzenden «verspäteten Reife». Der Übergang zu einer «alternden Volkswirtschaft» könnte somit zu unvermittelt eintreten. Die Redimensionierung der Industrie muss überdies nicht automatisch nur eine Elimination strukturschwacher Firmen oder Produktionszweige nach sich ziehen; denn die Abhängigkeit von relativ billigen Arbeitskräften hatte längst fast die gesamte Industrie erfasst.
- Der konjunkturelle Kollaps hat zudem eine mehrjährige Gewinn- und Investitionsflaute entstehen lassen, die tiefgreifende technologische Innovationen als eher unwahrscheinlich erscheinen lässt. Die Substanzverluste vieler Schweizer Industriefirmen sind somit finanziell abgeschrieben, aber real noch nicht verdaut.
- Der Arbeitsmarkt hat seine Beweglichkeit weitgehend eingebüsst. Engpässe sind somit selbst bei niedriger durchschnittlicher Auslastung zu erwarten. Das relative Lohngefüge wird zunehmend in Bewegung geraten, weil vermehrt eine Rückwärts- und Abwärtsmobilität der wenig qualifizierten Schweizer Arbeitnehmer und demzufolge eine Anhebung der untersten Lohnstufen erforderlich wird. Der Arbeitsmarkt wird demzufolge vom Expansionsmotor zur Wachstumsbremse.
- Die wachstumspolitische Attraktivität billiger Arbeitskräfte bleibt zwar erhalten, wird aber nur noch im weltweiten Massstab möglich bleiben. Dies begünstigt eine Produktionsverlagerung. Arbeitsintensive Fertigungsprozesse verlagern sich an Standorte mit kleinem Lohn und grosser Arbeitskräftereserve. Die Auto- und Werkzeugmaschinenindustrie von heute ist in dieser Hinsicht in einer ähnlichen Standortgunst wie Japan vor 20 Jahren, während Japan inzwischen selbst zu einem grossen Kapitalexportland nach Entwicklungsländern geworden ist.

Heute wird vornehmlich Produktion ins Ausland verlagert, weil die Produktionstechnik in vielen Sparten den Einsatz unqualifizierter Arbeitskräfte erlaubt, die moderne Transporttechnik die Aufspaltung von Teilfertigungen auf Länder und Kontinente ermöglicht und der Protektionismus sehr oft erzwingt, dass man in den Abnehmerländern produziert. All das — im Zusammenhang mit den pessimistischen Arbeitsmarktperspektiven für die Schweiz — führt dazu, dass die anfängliche Interessenharmonie von Produktionsverlagerung und Exportindustrie immer fraglicher wird. Aus dem Blickpunkt der Beschäftigung erscheint der Verlagerungs- und Strukturwandlungsprozess als ein gefährlicher Wettlauf zwischen der Schrumpfung der traditionellen Industrie und der Neuschaffung von Arbeitsplätzen im Dienstleistungs- und Softwarebereich.

Fassen wir die Begründung dafür zusammen: Wachstum war und ist in einer hochentwickelten, kleinen und offenen Volkswirtschaft eben doch industrielles Wachstum im weitesten Sinne. Nebst den Absatzmöglichkeiten stellen die mobilisierbaren Arbeitskräfte die entscheidende Barriere dar. Bis zum 1. Weltkrieg verhinderten die Freisetzung der Heim- und Landarbeiter, die zunehmende Erwerbstätigkeit der Frauen und nicht zuletzt ein rasches Bevölkerungswachstum, dass Arbeitskräfte zur Mangelware wurden. In der Zwischenkriegszeit hielt die schwere und hartnäckige Massenarbeitslosigkeit diesen Zustand aufrecht. Erst mit dem Anbruch der 50er-Jahre stiess das industrielle Wachstum an die Grenze der Vollbeschäftigung, wobei unser Land diese vor allem durch den Arbeitskräfteimport zu umgehen versuchte. Ist nun auch dieser Weg nicht mehr gangbar, so bleiben noch zwei Auswege. Der eine ist die logische Fortsetzung des Imports billiger Arbeitskräfte in Form der Produktionsverlagerung nach Niedriglohnländern. Die zweite ist ein residualer Anpassungszwang in Richtung auf eine Einebnung der Lohndifferenziale und eine Anhebung des Lohnniveaus. Mit Sicherheit erhöht sich der inflatorische Druck im Arbeitsmarkt, und soziale Spannungen lassen sich kaum ganz vermeiden. Schwerwiegend wäre auch eine langfristige Senkung der Gewinne als Folge der verstärkten Verteilungskonflikte im Innern und der beschleunigten Produktionsverlagerung nach aussen.

Der Blick nach vorn in die Zukunft

Die schweizerische Industrie muss auch weiterhin mit erbarmungslosen Anpassungsvorgängen rechnen. Diese Einschätzung beruht vornehmlich auf zwei Einflussfaktoren:

- Der Arbeitsmarkt muss binnen weniger Jahre von einer gespaltenen Struktur mit einem riesigen Ausländersegment zu einem homogenen Markt mit weit geringerer Angebots-Elastizität und weit stärkerem Lohndruck übergehen. Damit prallt unsere Entwicklung hart auf eine klassische Wachstumsgrenze.
- Das zweite Moment ist die Folge der veränderten Produktions- und Wettbewerbsbedingungen im weltweiten Massstab. Auch hier ist es das besondere Zusammenreffen vieler Umwälzungen, die für die Schweiz eine Sondersituation geschaffen haben. Der teure Franken hat uns zu einem absoluten Hochkostenland gemacht und damit die preisliche Wettbewerbsfähigkeit quer durch alle Sortimente hindurch reduziert. Zusammen mit dem Verschwinden der relativ billigen ausländischen Arbeitskräfte haben sich deshalb Standortfaktoren zu unseren Ungunsten verändert.

In allen industriell-gewerblichen Branchen bewegt sich die Beschäftigung auch heute noch unter dem Vorrezessionsniveau. Einzig die chemische Industrie weist heute ein höheres Beschäftigungsniveau auf als 1968. Waren im Jahre 1970 noch knapp 50 % aller Beschäftigten im zweiten Sektor tätig, so sind es heute etwa noch 44 %. Wir gehen davon aus, dass mit der neuen internationalen Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern ein Weltmarkt für industrielle Produktionsstandorte im Entstehen begriffen ist. Im Zuge dieser Entwicklung werden Lohndifferenzen bei zunehmender Mobilität des Kapitals und wachsender Zahl von industriellen Schwellenländern immer mehr an Bedeutung für die Standortwahl gewinnen. Die schweizerische Industrie beschäftigte im Jahre 1977 insgesamt rund 500 000 Arbeitnehmer im Ausland. Das entspricht bereits ca. $\frac{3}{4}$ der Inlandbeschäftigten. Allein in den Entwicklungsländern sind um die 120 000 Mitarbeiter in schweizerischen Firmen beschäftigt. Die oft vertretene Auffassung, dass vor allem die strukturschwachen Branchen (wie z. B. die Textil-, Beklei-

dungs-, aber auch die Uhrenindustrie) diese Route gegangen sind, hat sich bei unseren Analysen nicht bestätigt. Erst seit ganz kurzer Zeit macht nun auch die Uhrenindustrie und beschränkt auch die Textilindustrie gezielte Anstrengungen zur aktiven Produktionsverlegung durch eigenen unternehmerischen Entscheid, wie sie von Firmen und Branchen mit hochentwickelten Technologien, guter Finanzlage und starker Marktstellung seit längerem forciert worden ist. Ein weiteres Problem besteht darin, dass es gerade die grösseren Firmen sind, die vermehrt ins Ausland gehen, um dort zu produzieren. Die sechs grössten Schweizer Multis beschäftigen schon heute etwa fünfmal mehr Arbeitskräfte im Ausland als in der Schweiz. Die am stärksten verlagerten Branchen und Firmen enthalten zudem den eigentlichen Kern des sogenannten Technologiesektors. Längerfristig besteht also die Gefahr, dass wir mit einer fortgesetzten Verlagerung auch diese Reservoirs an Neuerungen und Fortschritten aller Art verlieren könnten. Es stellt sich somit die Frage, inwieweit es auch langfristig gelingt, die Forschungs- und Entwicklungsgrundlage in der Schweiz zu behalten, wenn die Produktion mehr und mehr ins Ausland abwandert. Eng damit verbunden ist die kritische Frage nach dem Zusammenhang zwischen Export und Direktinvestition. Gemäss Niehans erreicht die Wertschöpfung im Ausland der 35 grössten Schweizer Firmen ca. 25 % des schweizerischen BSP, aber nur etwa 10 % des Exports. Noch aufschlussreicher ist jedoch ein Blick auf die Entwicklung im Zeitablauf. Sank zwischen 1967—1977 die Zahl der inländischen Beschäftigten der Industrie in der Schweiz um ganze 23 %, so stieg die Beschäftigtenzahl in Niedriglohnländern im selben Zeitraum um 65 %, wobei in der zweiten Hälfte erst noch doppelt so schnell wie in der Gesamtperiode.

Was sagt die Theorie zur Standortfrage?

Wir können das Problem von drei Seiten angehen, nämlich

- von der klassischen Theorie der MNG (Multinationalen Gesellschaft),
- von Produktzyklus-Modell,
- von der Theorie des Wachstums und Strukturwandels.

Die Theorie der MNG

Für die Textilindustrie ist die gängige Erklärung multinationaler Produktionsaktivitäten wenig ergiebig, ist diese doch auf das Verhalten grosser, marktmächtiger, forschungintensiver Weltkonzerne ausgerichtet, die ihre Marktvorsprünge auch international auswerten können. Produktionskosten spielen vergleichsweise eine untergeordnete Rolle. Die Textilindustrie ist vorwiegend eine kompetitive Branche, soweit sie nicht durch staatliche Beschränkungen im internationalen Handel reguliert ist. Die Standortüberlegungen der klassischen Multis im Rohstoff-, Hochtechnologie- und Monopolbereich geben somit für die Textilindustrie nicht viel her.

Der Produktzyklus

Dieses Modell unterscheidet neue, reife und standardisierte Produkte und postuliert eine zeitliche Abfolge von Innovation und Anfangsproduktion im hochentwickelten Ursprungsland, Export aus dem Innovationsland, Verlegung der ausgereiften Produktion nach weniger hoch entwickelten Ländern und schliesslich Verlegung der standardisierten Herstellung nach eigentlichen Niedriglohnländern (vgl. z. B. VW) mit anschliessendem Reexport in Drittmärkte. Weshalb ist es lohnend, Innovationen in einer ersten Phase im Hochproduktiv- und Hochkostenland selber zu produzieren? Meines Erachtens gibt es dafür drei Gründe:

- Die Nicht-Standardisierung der Produkte oder Verfahren in den ersten Stadien des Produktzyklus (vgl. z. B. Autos um 1900 und heute!) erfordert sehr flexible Produktionsprozesse mit vielen und oft raschen Umstellungen und Abänderungen. Viele Weiterentwicklungen sind Kinder der ersten Produktionserfahrungen.
- Ein hoher Monopolgrad dank starken Produktdifferenzierungen und Innovationsvorsprüngen führt zu hohen Einkommens- und niedrigen Preiselastizitäten der Nachfrage. Beide Aspekte erklären, weshalb niedrige Produktionskosten nicht im Vordergrund stehen, solange die Produkte noch «neu» in diesem Sinne sind.
- Der grosse Bedarf an zuverlässigen, raschen und präzisen Informationsflüssen zwischen Erfindern, Entwicklern, Produktions- und Marketing-Fachleuten und Abnehmern sowie die vorerst noch sehr grosse Ungewissheit über das potentielle Marktvolumen, über die endgültigen Produktionskosten für das standardisierte Sortiment und nicht zuletzt über die Gegenstrategien der Konkurrenten sprechen ebenfalls eindeutig für eine Produktion in unmittelbarer Nähe des Führungszentrums.

Mit zunehmender Reife werden Produkte und Verfahren standardisiert, was immer näher an die Massenproduktion hinführt. Dabei nehmen Kostenfaktoren sowohl von der Produktions- wie von der Marktseite her immer mehr an Gewicht zu. So werden stets neue Standorte vorteilhaft, mit Reexportmöglichkeiten in die Absatzgebiete der früheren Standorte. Eine weitere Stärke des Produkt-Zyklus-Modells zeigt sich in der Erklärung des scheinbaren Widerspruchs, dass Länder wie die Schweiz gar nicht unbedingt kapitalintensive Güter exportieren. Hochentwickelte Länder produzieren primär Güter aus den Frühphasen des Produktzyklus, Phasen, in denen die Wertschöpfung sehr hohe Arbeitskostenanteile enthält — vor allem deshalb, weil wir den Humankapitaleinsatz und den Grossteil des F+E-Aufwands statistisch als Löhne erfassen. Der zweite Teil der Erklärung liegt darin, dass in den Anfangsstadien des Produktzyklus die Verfahren und Prozesse flexibel bleiben müssen, was die langfristige Bindung an nicht-flexible Monstertechnologien riskant erscheinen lässt. Kapitalintensität allein ist somit gar kein Standortvorteil für Länder mit hoher Arbeitsproduktivität, reichlichem Kapital und rascher Innovation. Nicht nur ist das Kapital mobil, sondern sein Gross-einsatz erfolgt meist erst in späteren Phasen der Reife und Standardisierung der Produkte und der Stabilisierung der Märkte. Aber gerade dann rücken die Produktionskosten und insbesondere die Löhne immer mehr zum Standortkriterium Nr. 1 auf, so dass dann die Auslandsproduktion immer attraktiver werden kann.

Der Strukturwandel

Die neue internationale Arbeitsteilung, die neuen internationalen Machtverhältnisse und die geänderte Währungssituation erzwingen eine Desindustrialisierung alter Industriezentren. Interne Faktoren des Strukturwandels, namentlich die Verknappung der Arbeitskraft, verstärken die Umstellung in Richtung neuer Wachstumsbranchen mit grosser Kapitalintensität, hohen Tertiäranteilen an der Wertschöpfung und wachsenden F+E-Aufwendungen. Unsere strukturschwachen Branchen/Betriebe stehen angesichts dieses Strukturwandels vor der Alternative, entweder von der weniger profitablen X-Industrie in die profitablere Y-Industrie zu wechseln oder das vorhandene Sach- und Fähigkeitskapital im Ausland zu verwerten. Das zweite erscheint unter den heute gegebenen weltwirtschaftlichen und nationalen Rahmenbedingungen in der Regel attraktiver oder einfacher, insbesondere für Firmen, die über eine langjährige Exporterfahrung verfügen, in einem kaum noch expandierenden Bin-

nenmarkt operieren und erst auch noch langfristig mit einer Kombination von Arbeitskräfteknappheit und hohen Löhnen zu rechnen haben.

Im Gegensatz zu den markt- und technologiemächtigen Multis ist es also gerade das Fehlen monopolistischer Vorteile, das viele in ihrer nationalen und internationalen Konkurrenzfähigkeit bedrohte Firmen veranlasst, nach neuen Standorten in günstigeren Milieus zu suchen. Betroffen sind immer mehr sämtliche konventionellen Industrien, einschliesslich Investitionsgüterbranchen.

Schlussfolgerungen für die Textilindustrie zum Standort Schweiz

Die Textilindustrie ist eine alte und zugleich wettbewerbsintensive Industrie. Nicht mächtige, vertikal oder konglomerativ integrierte Multis prägen die Produktions- und Marktbedingungen, sondern kleine und mittlere Firmen operieren weltweit auf Beschaffungs- und Absatzmärkten meist von einer nationalen Basis aus. Dies führt zu einer intensiven Import- und Exportverflechtung. Die klassischen Strategien der Multis sind somit kaum anwendbar. Auch zeigt sich, dass die weltweite Produktionsverlagerung in der Textilindustrie überwiegend so verläuft, dass in Niedriglohnländern neue Kapazitäten in den Händen neuer Produzenten entstehen, während bei uns eine entsprechende Verdrängung stattfindet. Auch unter der Produkt-Zyklus-Perspektive sind die Produkte und Methoden in der Textilwirtschaft im allgemeinen als reif und standardisiert zu bezeichnen. Der Preis und deshalb auch der Wechselkurs spielen daher eine schicksalshafte Rolle im Überlebenskampf. Dazu kommt dann der arbeitsmarktbedingte Anpassungsbedarf, den man vielleicht am besten am Anteil der Fremdarbeiter an der Gesamtbeschäftigung ablesen kann (50 %). Ein weiteres Indiz der Standortgefährdung unserer Textilindustrie ist das Zusammentreffen von überdurchschnittlichen Lohnstückkosten mit unterdurchschnittlichen Löhnen. Die Kapitalintensität ist zudem unterdurchschnittlich, und der Ausenhandelsüberschuss als Prozentsatz der Bruttoproduktion liegt auf einem Abwärtstrend, der kurzfristig extrem wechselkursempfindlich ist. All das bedroht die Branche ständig mit einer Kostenklemme, um so mehr als der internationale Wettbewerb eine Anpassung der Preise nicht im erforderlichen Ausmass zulässt. Die meisten textilen Produktgruppen verzeichnen auch hohe und rasch wachsende Importquoten. In unserer UNIDO-Strukturanalyse bewerteten wir die Standortgunst der Branchen anhand der drei Kriteriengruppen (1) Absatz- und Wettbewerbsbedingungen, (2) Qualifikation- und Know-How-Intensität der Produktion und (3) dem Kosten-Profitdruck.

Es wird Sie kaum überraschen, dass die Branchen Textil und Bekleidung beide in die Gruppe der am stärksten standortgefährdeten Branchen zu liegen kamen. Dies ist schon fast ein Routineergebnis aller Branchenstrukturstudien westlicher Industrieländer. Weshalb dürfen wir aber die Einstufung der Branche mit einer gewissen Gelassenheit und Zuversicht zur Kenntnis nehmen, insbesondere aus der Sicht derjenigen Firmen, die vergleichsweise strukturstark sind und das Nötige und Mögliche vorkehren, um dies auch in Zukunft zu bleiben?

Der erste und wichtigste Punkt ist der, dass die Anpassung an die neuen Bedingungen in der Schweiz schon seit langem im Gange und sehr weit fortgeschritten ist. Zur Zeit der Gründung der «Spinnerei an der Lorze» betrug die Zahl der

in der Textilindustrie Beschäftigten mit etwa 170 000 Personen mehr als das Vierfache von heute (1977 = 40 000). Der Anteil der Textilbeschäftigten an der Industriebeschäftigung ist von über 50 % um mehr als das Zehnfache gesunken und beträgt heute nur noch ganze 4 %, wovon etwa die Hälfte Ausländer sind. Die Zahl der installierten Spindeln ist 1979 geringer als im Gründungsjahr der Geburtstags-Firma; die Zahl der Betriebe ist beträchtlich gesunken und die technologische und finanzielle Konzentration rasch vorangeschritten. Galt Heinrich Kunz vor 125 Jahren mit einem Spindelanteil von ca. 15 % am Gesamttotal noch als «Spinnerkönig», so wird heute und morgen wohl niemand mehr den Anspruch auf diesen Titel geltend machen wollen. Dieser Prozess ist nicht abgeschlossen; aber er wird sich auf ein Gleichgewicht einpendeln, das sicher nicht durch ein Verschwinden der Textilindustrie gekennzeichnet sein wird. Auch ältere Branchen besitzen ein Innovationspotential bezüglich der Produkte und der Produktionsverfahren. Modische, geschmackliche und technische Produktdifferenzierungen eröffnen auch im Textilsektor immer wieder Nischen für einkommenselastische, aber relativ preisunelastische Neuheiten, genau so wie moderne Technik, Kapitaleinsatz und qualifizierte Arbeitskräfte den Übergang zu stetig sich verbessernden Verfahren ermöglichen. All das setzt jedoch ein tatkräftiges, zukunftsorientiertes Management, eine gesunde Finanzierungsstruktur und eine ausreichende Ertragskraft voraus. Schwachpunkte in diesen drei Komponenten werden — in der Reihenfolge wie ich sie erwähnte — das weitere Eingehen von Schweizer Textilbetrieben bestimmen. Ich bin der Ansicht, dass die vergangenen harten Jahre den Ausleseprozess schon weitgehend vorbestimmt haben. Wer heute noch da ist, ist entweder tatsächlich robust und langlebig oder zehrt von der Management- und Kapitalsubstanz vergangener Zeiten. In diesem Sinne ist die Sterbeliste schon weitgehend gemacht, und das Ausscheiden gemäss dieser Absterbeordnung wird relativ still und undramatisch ablaufen. Die anderen aber werden später feststellen, dass der Grundstein für den langfristigen Erfolg in der Krise gelegt worden ist.

Nebst Innovation und Rationalisierung werden auch die sogenannten «external economies» den Standort Schweiz für strukturell richtig gelagerte Textilfirmen attraktiv erhalten. Dieser Standortvorteil besteht darin, dass hochkomplexe Produkte und Verfahren eine in etwa gleich hoch komplexe ökonomische, technische und soziale Umwelt erfordern. Die Existenz einer derartigen Umwelt mit raschen Kommunikationsverbindungen, zuverlässigen Lieferbeziehungen, kreativen und kooperativen Mitarbeitern, einer sozial befriedeten Arbeitswelt und stabilen politischen Verhältnissen ist eben nicht nur angenehm und bequem, sondern effizient, und das heisst letztlich kostengünstig. Insoweit die konsumnahen Teile der Textilindustrie aus diesen Gründen in der Schweiz verbleiben werden, wird man nicht auf eine landeseigene Garnproduktion und -veredlung verzichten können.

Vergessen wir schliesslich nicht die historische Erfahrung von 125 Jahren Überlebenstraining in wiederholten Krisen und einer fast 50jährigen Umsatzstagnation im letzten Jahrhundert. Trotz aller Veränderung bleibt sich auch vieles gleich. So befand sich die schweiz. Textilindustrie vor genau 100 Jahren in einer fast 20jährigen Dauerkrise: «Ihre Industrie war trotz qualitativ hochstehender Produktion gegenüber derjenigen des Auslandes benachteiligt. Der Inlandmarkt war von sehr beschränkter Aufnahmefähigkeit, und selbst auf diesem hatte sie, da sie ohne Zollschutz war, gegen die ausländische Konkurrenz hart zu kämpfen. Im internationalen Wettbewerb war sie benachteiligt, weil sie wegen der verhältnismässig kleinen Betriebe, der steigenden

Löhne und der Verkürzung der Arbeitszeit . . . mit höheren Produktionskosten zu rechnen hatte als jene. In bezug auf die Märkte in Übersee war sie vielfach auch standortmässig ungünstiger gelegen . . . Für die Baumwollspinnerei waren Wachstumsmöglichkeiten kaum mehr vorhanden . . . Die Krise der 70er und 80er Jahre . . . brachte eine weitere Konzentration der Betriebe, ohne Verminderung der Produktionskapazität, indem die . . . Preisbaisse die Fabrikanten zu weiterer Rationalisierung zwang.»* Mit grosser Wahrchein-

lichkeit wird im Prinzip in 100 Jahren über die 70er und 80er Jahre dieses Jahrhunderts ähnliches zu lesen sein, wenn bis dann nicht auch alle Nationalökonomien ausgestorben sind.

Prof. Dr. Silvio Borner, Universität Basel, 4000 Basel

* Walter Bodmer, Schweizerische Industriegeschichte, Zürich 1960, Seite 365.

Beschäftigung in der schweizerischen Textilindustrie seit 1800

Jahr	1. Beschäftigte in Industrie und Handwerk (ohne Bau- gewerbe und Bergbau)	2. Beschäftigte in der Textilindustrie	3. Kolonne 2 in % von Kolonne 1	4. Ausländeranteil der Beschäftigten in der Textilindustrie in %	
1800	184 500	138 300	74,95	Jahr	
1850	313 500	170 000	54,22	1911	20,5
1880	477 000	171 907	36,04	1950	12,1
1888	478 260	167 522	35,02	1960	36,2
1900	596 870	164 150	27,50	1970	49,9
1910	673 730	178 581	26,50	1977	49,2
1920	704 162	143 472	20,37		
1930	699 641	109 718	15,68		
1941	710 731	69 526	9,78		
1950	822 777	78 725	9,56		
1960	1 029 000	77 175	7,50		
1965	1 142 670	73 644	6,40		
1975	953 710	43 341	4,50		
1977	982 500	40 068	4,08		

Quellen: F. Kneschaurek: Wandlungen der schweizerischen Industriestruktur seit 1800 in «Zeitschrift für Weltwirtschaft und Statistik», 1964, Seiten 133 ff. und «Statistische Jahrbücher der Schweiz».

1,7 Millionen Trikot-Hemden für die Wehrmänner

Abgabe an die Truppe 1980

Nach Auffassung des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie hat der vom Parlament im Rahmen der Konjunkturförderungsmaßnahmen gegen Ende des letzten Jahres bewilligte Kredit von 30 Mio Franken zur Anschaffung von Armee-Trikothemden einer ganzen Anzahl von Firmen der Bekleidungs- und Textilindustrie geholfen, den Konjunkturreinbruch besser zu überbrücken und Arbeitsplätze zu erhalten. Bis Ende Jahr werden bereits zwei Drittel der bestellten 1,7 Mio Stück dem EMD abgeliefert sein.

Am ausgeschriebenen Wettbewerb beteiligten sich 67 Firmen, von denen 55 aus 15 Kantonen berücksichtigt wurden. Am Bundesauftrag partizipierten schliesslich über 100 Betriebe, nämlich 19 Spinner, 22 Wirker, 12 Färber und 56 Konfektionäre, die zusammen etwa 15 000 Beschäftigte zählen. Ein vom Bundesrat und Parlament ins Auge gefasstes Ziel, nämlich eine breite Streuung, konnte somit realisiert werden. Dies sogar in weitergehendem Masse, als vorerst angenommen worden war, steht doch in der bundesrätlichen Botschaft, dass voraussichtlich rund 30 Betriebe Nutzniesser des Auftrages werden dürften.

Der Durchschnittsauftrag liegt bei rund 30 000 Stück, dies bei Stückzahlen, die bei den einzelnen Firmen in der Grös-

senordnung von 5000 bis 100 000 schwanken. Naturgemäss liegt der Kreis der berücksichtigten Firmen bzw. Kantone mit einem Zweitel der Aufträge in den Kantonen St. Gallen, Tessin, Zürich und Thurgau (in dieser Reihenfolge).

In einer ersten Runde konnten für einen Teil des Auftrages alle 44 Firmen berücksichtigt werden, deren Durchschnittspreise unter 20 Franken lagen, ohne dass weitere Preiskonkzessionen verlangt wurden. Die Aufträge wurden also diesen Firmen zu den von ihnen selbst kalkulierten Preisen vergeben. Dabei ist die Gruppe für Rüstungsdienste (GRD) davon ausgegangen, dass die Kalkulation nicht in jedem Betrieb zum gleichen Ergebnis führen könne und es unzweckmässig gewesen wäre, im Rahmen konjunkturpolitischer Massnahme schwächere Firmen auszuschliessen oder ihre Ertragslage zu schwächen.

Die übrigen Firmen wurden eingeladen, ihre Kalkulation zu überprüfen, ohne dass sie die festgelegte Preisgrenze von 20 Franken kannten. Dabei konnten noch die 11 ranggünstigsten Bewerber berücksichtigt werden. Zwei Firmen verzichteten freiwillig und 12 erhielten einen abschlägigen Bescheid.

Auf Grund des Wettbewerbs ergab sich schliesslich ein Durchschnittspreis von etwas über 17 Franken. Angesichts dieser für das EMD vorteilhaften Ausgangslage war es möglich, die ursprüngliche Menge um 500 000 auf 1,7 Mio Stück zu erhöhen.

Dennoch wurde in nicht eingeweihten Kreisen die Meinung vertreten, dass ein Preis von durchschnittlich 17 Franken zu hoch sei. Dabei ist zusätzlich zu bedenken, dass es sich beim Armee-Trikothemd nicht um ein landläufig als T-Shirt

bezeichnetes, sondern vielmehr um ein pulloverähnliches Kleidungsstück handelt mit Reissverschluss und langen Ärmeln, das zudem über die Oberschenkel bis nahe ans Knie reicht und deshalb ungleich viel mehr Stoff und Näharbeiten überdurchschnittlicher Qualität nötig macht.

Mit der Verteilung der Rollkragenhemden soll nach den Plänen der GRD bereits 1980 begonnen werden. Jeder Wehrmann wird voraussichtlich zwei Stück als Bestandteil seiner persönlichen Ausrüstung erhalten. Schon heute steht fest, dass die bestellten 1,7 Mio Stück nicht auf lange Zeit hin den Bedarf zu decken vermögen, so dass möglicherweise, wenn auch für weit geringere Stückzahlen, im Budget allenfalls schon für 1981 oder 1982 Beträge einzusetzen sein werden, dann wohl nicht mehr zu Lasten des EVD, sondern weit eher des EMD.

Dr. A. Scherrer,
Gesamtverband der Schweizerischen
Bekleidungsindustrie, 8024 Zürich

Negative Erfahrungen der Bekleidungsindustrie

Schweizer Franken: Nach Senkrechtstart . . .

Der Kurs der schweizerischen Währung hat sich seit der Abkehr von fixen Paritäten recht eigenwillig gebärdet. In der Grundtendenz wurde der Franken ständig aufgewertet, wobei hin und wieder eigentliche Bocksprünge zu verzeichnen waren. Die spektakulärste Periode dieser unruhigen Entwicklung fiel auf den Spätsommer des vergangenen Jahres. Im September 1978 wurde mit knapp 30 % der höchste handelsgewichtete reale Aufwertungssatz im Vergleich zum Vorjahr gemessen (gegenüber 15 wichtigen Handelspartnern, korrigiert um die Konsumentenpreisindices). Auf der Basis von 1974 kam dies einer Verteuerung des Frankens um mehr als ein Drittel gleich.

. . . zum Sink- und Gleitflug angesetzt

Seither hat sich das Zahlenbild jedoch auf bemerkenswerte Art verändert. In nur einem Quartal, nämlich bis zum Dezember 1978, konnte der Jahressatz der realen Höherbewertung um 7 % abgebaut werden, im vergangenen Juni gar war es möglich, mit 1,1 % erstmals seit dem Herbst 1977 wieder eine negative Jahresveränderung zu verbuchen. Somit beträgt die reale Aufwertung heute im Vergleich zum Jahresdurchschnitt 1974 «nur» noch ungefähr 19 %; bezogen auf den Höchststand vom letzten Herbst resultiert gar eine Realabwertung um 13 %!

Hartnäckiges Image

Diese Veränderung der Austauschverhältnisse zugunsten unserer Exportwirtschaft scheint indessen das Ausland nicht überall genügend zur Kenntnis zu nehmen. Über Jahre hinweg baute sich bei unseren Handelspartnern und den ausländischen Touristen das Image von der teuren Schweiz auf. Offenbar lässt sich ein solches Bild nicht kurzfristig beseitigen, auch wenn es unterdessen von den Tatsachen

da und dort in einem gewissen Ausmass korrigiert worden ist. Diese schmerzliche Erfahrung eines hartnäckigen Negativimages muss gegenwärtig unter anderem die schweizerische Bekleidungsindustrie durchmachen. Auf die währungsbedingten Preiserhöhungen im Ausland haben die dortigen Einkäufer rasch reagiert. Die umgekehrte Entwicklung aber wird offenbar weit weniger beachtet, wie aus Branchenkreisen verlautet. So muss es zum Beispiel beunruhigen, wenn eine bedeutende englische Warenhausgruppe die Schweiz von der Einkaufsliste gestrichen hat. Anscheinend nützt da auch der Hinweis auf den anerkannt hohen schweizerischen Standard in bezug auf Qualität und Mode sowie die gerade in einer saisonverhafteten Branche wichtige Lieferzuverlässigkeit wenig, wenn die potentielle Einkäuferchaft der Partnerländer fälschlicherweise mit den Währungsparitäten der Vergangenheit rechnet. Dabei besteht im Hinblick auf den Preis eine deutliche Diskrepanz zwischen tatsächlicher Wettbewerbsfähigkeit und Negativimage. Vergleiche im Bereich der Bekleidungsindustrie zeigen, dass heute die Preisunterschiede gegenüber gleichwertiger ausländischer Ware bedeutend geringer sind als früher. Während Schweizer Exporteure im dritten Quartal 1978 pro Kilogramm Bekleidungsware durchschnittlich etwas über 90 Franken verlangten, lag der entsprechende Wert im zweiten Quartal 1979 bei weniger als 82 Franken, also immerhin um knapp 10 Prozent darunter. Bleibt die Hoffnung, es gelinge den zuständigen Stellen mit vereinten Kräften, das Image innert nützlicher Frist wieder näher an die Realität heranzuführen. Dies schliesst allerdings die Erwartung mit ein, dass an der Währungsfront die relative Ruhe der letzten Monate anhält. Ea.

Pluspunkte für den Standort Schweiz

Kompensation preisbedingter Nachteile durch bessere Rahmenbedingungen unerlässlich

Infolge der währungsbedingten Preisverzerrungen haben sich die Standortbedingungen für den Industriestandort Schweiz in der letzten Zeit deutlich verschlechtert. Damit verstärkt sich die Tendenz zu Produktionsverlagerungen ins Ausland. Spektakuläre Entscheide waren allerdings bis anhin kaum zu verzeichnen. Immerhin sind die aufgeworfenen Probleme schwerwiegend genug, so dass ihnen aus guten Gründen auch von politischen Kreisen und von den Behörden vermehrte Aufmerksamkeit zu schenken ist.

Dabei sollte man sich jedoch vor jeder Dramatisierung der Lage hüten. Wie im unlängst veröffentlichten Jahresrückblick des Vereins Schweizerischer Maschinen-Industrieller (VSM) festgestellt wird, ist der Industrie mit wortreichen Deklamationen nicht geholfen, und schon gar nicht mit Initiativen, die den Finanzplatz gegen den Werkplatz auszuspielen versuchen. So wichtig das Erfordernis einer einigermaßen kontinuierlichen Entwicklung des Frankenkurses im Verhältnis zu den Währungen führender Konkurrenzländer ist, so wichtig ist und bleibt die Forderung nach optimalen Rahmenbedingungen. Dazu gehört primär die Erhaltung des Arbeitsfriedens, der von gewissen Linkskreisen immer wieder in Frage gestellt wird; in enger Verbindung damit steht auch der Wunsch nach politischer Stabilität. Experimente irgendwelcher Art wären für den Standort Schweiz zwangsläufig mit Belastungsproben verbunden, die noch weit schwerer und nachteiliger ins Gewicht fallen würden als währungspolitische Zäsuren.

Beschränkung des Staatseinflusses

Darüber hinaus gilt es zur Verbesserung der Rahmenbedingungen auch eine vernünftige Aufgabenverteilung zwischen Staat und Wirtschaft sicherzustellen. Die ständige Ausweitung der staatlichen Einflussphären und die ständige Erhöhung des staatlichen Anteils am Bruttosozialprodukt hatten in den letzten Jahren empfindliche Einschränkungen des privatwirtschaftlichen Spielraums zur Folge. Dadurch wurde nicht nur die Initiative der Unternehmen erschwert, sondern mehr und mehr auch die Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter tangiert.

Der unter dem Vorwand sozialer Gesinnung erhobene und praktizierte Anspruch auf staatliche Umverteilung von Einkommen zieht immer breitere Kreise in Mitleidenschaft. Noch sind wir nicht so weit wie in anderen Ländern; noch bleibt uns Zeit zur Besinnung. Der Verzicht auf die weitere Entmündigung des Bürgers ist letztlich entscheidend dafür, ob wichtige Kriterien, wie Termintreue, fundierte technische Beratung und Serviceleistungen, überdurchschnittliche Ausdauer und Einsatzbereitschaft — alles Faktoren, die für den Werkplatz Schweiz ausschlaggebend sind — auch in Zukunft gewährleistet werden können. Letztlich sind sie nämlich das Werk und Verdienst einer Vielzahl von Mitarbeitern, auf die bis heute voller Verlass war.

Strukturwandel statt Auslandsverlagerung

Durch die Erhaltung optimaler Rahmenbedingungen kann der Zwang zu Produktionsverlagerungen, wie er sich aus rein preislichen Gründen ergeben hat, entscheidend entschärft werden. Das ist umso wichtiger, als der damit verbundene Prozess in der Regel irreversibel ist. Zudem ist eine Produktionsverlagerung ins Ausland mit hohen Kosten und neuen Risiken verbunden, von denen die meisten Unternehmen so lange zurückschrecken, als sie nicht Gewähr für einen vollwertigen Ersatz haben.

Weit wahrscheinlicher als eine starke Zunahme von Produktionsverlagerungen ist nach Meinung der Maschinenindustrie eine weitere Beschleunigung des Strukturwandels. Durch Wechselkursschübe, wie wir sie 1978 erlebt haben, verstärkt sich der Zwang zu einer rigorosen Bereinigung der Produktionsprogramme weiter. Daraus resultiert eine entsprechend grössere Exportabhängigkeit, der die Industrie nur mit ständig neuen Anstrengungen gerecht zu werden vermag. Mit den bisher erbrachten Leistungsbeweisen hat sie gezeigt, dass sie sich selbst extremen Anforderungen zu stellen bereit ist.

Ho.

Separatdrucke

Autoren und Leser, die sich für Separatdrucke aus unserer «mittex», Schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie, interessieren, sind gebeten, ihre Wünsche bis spätestens zum 25. des Erscheinungsmonats der Druckerei bekanntzugeben.

Ihre «mittex»-Redaktion

Wirtschaftspolitik

Gesteigerte Aktivitäten für Swiss Fabric

Die schweizerische Textilindustrie verfügt für ihre Qualitätserzeugnisse über eine Kollektivmarke, Swiss Fabric, um die sie die ausländische Konkurrenz beneidet. Rund 160 Unternehmen sämtlicher Sparten und Verbände haben bisher den Markenvertrag des Vereins schweizerischer Textilindustrieller (VSTI) unterzeichnet und sind dadurch berechtigt, das Zeichen zu führen. Damit ist das vom VSTI vor zwei Jahren gesteckte Ziel von 150 Lizenznehmern bereits übertroffen. Dieses erfreuliche Resultat dürfte weitgehend der sich mehr und mehr durchsetzenden Erkenntnis zuzuschreiben sein, dass man unter einer gemeinsamen Flagge im weltweiten Konkurrenzkampf eher auffällt und besser durchkommt, als wenn man sich namenlos herumschlägt.

Die Kollektivmarke des VSTI, deren internationale Schutzdauer erstmals 1989 zu erneuern sein wird, garantiert die gute Qualität der damit versehenen Textilien aller Art und ihre schweizerische Herkunft. Der VSTI hatte als Lizenzgeber bis jetzt erst in einem einzigen Falle einzuschreiten, als von Schweizer Firmen die Marke unberechtigterweise verwendet wurde. Das Interesse an der Marke ist insbesondere seitens ausländischer Importeure im Steigen begriffen, während es in der Schweiz immer noch viele Letztverkäufer als nicht nützlich erachten, dem Konsumenten die einheimische Provenienz von Textilerzeugnissen bekanntzugeben; dieser könnte sonst auch zu erfahren wünschen, woher die anderen von ihnen angebotenen Waren stammen . . .

Glücklicherweise sind nicht alle Textildetaillisten und Grossverteiler so eingestellt; mit ihrer Unterstützung sollte es möglich sein, dass Swiss Fabric auch in der Schweiz mit der Zeit ein fester Begriff wird.

Der VSTI beantwortete eine im Herbst 1978 gerichtete Anfrage der Organisation Schweizer Woche/Armbrust, die traditionelle Pressefahrt «Schweizer Woche» dieses Jahr der Textilbranche zu widmen, denn auch sofort positiv. Er begnügte sich aber nicht mit einer einzigen grossen Presseveranstaltung im Herbst, sondern führte im Frühjahr und Sommer 1979 in Kooperation mit der erwähnten Organisation zusätzlich drei verschiedene regionale Presse-Empfänge in Textilbetrieben durch. Vom 15. bis 27. Oktober organisierte der VSTI überdies eine Ausstellung Swiss Fabric im TMC, dem Textil & Mode Center Zürich, für das bereits im Frühjahr 1980 ein Erweiterungsbau in Angriff genommen werden soll.

A propos TMC: der Schreibende hatte die Ehre (und Arbeit), je einen Empfang der Schweizer Botschafter und ihrer Gattinnen im TMC zu organisieren. Die beiden glanzvollen Anlässe fanden am 28. August und 31. August statt; bei den Damen waren auch fünf Ehefrauen von Bundesräten dabei. Für die Kosten kam die Textilkammer auf. Ein ähnlicher Empfang im TMC galt am 12. Oktober dem in Bern akkreditierten Diplomatischen Corps. Gastgeber war diesmal das