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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 97 (1990)

Heft: 10

Rubrik: Wirtschaftspolitik

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Wirtschaftspolitik

Anlässlich des Gemeinschaftsseminars «Textilindustrie – Bundesverwaltung» zum Thema *Textilland Schweiz in Europa und weltweit* hielt Ueli Forster in St. Gallen ein Referat zum Thema:

«Unser Platz in der Schweizerischen Wirtschaft»

Das Referat wurde leicht bearbeitet, die Zwischentitel von der Redaktion gesetzt.

In seinem Referat ging er den Bestimmungsgründen der Wettbewerbsfähigkeit für die schweizerische Textil- und Bekleidungsindustrie nach. Entprechend dem Sinn und Zweck dieses Seminars standen die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen dabei im Vordergrund.

Hat es für eine Branche, welche gemäss Industriestatistik im Jahre 1975 41'000 und im Jahr 1988 noch 28'000 Mitarbeiter beschäftigte – so die Zahlen für die Textilindustrie – respektive für eine Branche, welche im Jahre 1975 42'000 und im Jahre 1988 noch 18'000 Mitarbeiter zählte – so die Zahlen für die Bekleidungsindustrie – überhaupt noch einen Platz in unserer Wirtschaft? Deuten die Zahlen nicht auf ein langsames Absterben hin, handelt es sich nicht ganz einfach um eine strukturschwache Branche, welche im künftig noch rauher werdenden wirtschaftlichen Klima bald einmal die nächste Redimensionierungswelle durchstehen muss?

Gewiss, die genannten Zahlen lassen sich ebenso wenig wegdiskutieren wie die Tatsache, dass der Anteil der Textilien an den gesamtschweizerischen Ausfuhren laufend zurückgegangen ist. Das Gewicht der schweizerischen Textil- und Bekleidungsindustrie ist also nicht mehr das, was es früher einmal war.

Weniger Beschäftigte – mehr Produktion

Indessen: Was übrig blieb, ist zu einem grossen Teil gesund und stark und kann mit Stolz auf Produktivitätsfortschritte zurückblicken, von denen andere Branchen nur träumen. Paradestück ist die Spinnerei, wo ein Drittel weniger Mitarbeiter als vor 13 Jahren heute die fünffache Menge ausstossen, oder die Weberei, wo weniger als die Hälfte der Mitarbeiter als vor 13 Jahren heute die vierfache Menge produzieren.

Diese Beispiele zeigen, dass sich der künftige Platz der schweizerischen Textil- und Bekleidungsindustrie nicht allein durch Trends und Extrapolationen bestimmen lässt, sondern allein durch eine Beurteilung ihrer künftigen Wettbewerbsfähigkeit.

Ich möchte deshalb den Begriff der Wettbewerbsfähigkeit ins Zentrum meiner Ausführungen stellen und mit der Platitüde beginnen:
Platz in der Schweizer Wirtschaft der Zukunft hat nur, wer wettbewerbsfähig ist.

Wie jede Branche, hat auch die Textil- und Bekleidungsindustrie ihren Charakter. Vielfältig sind die Facetten dieser rund 800 Unternehmungen. Sie sind weniger geprägt von anonymer Technik sowie schematisierender und zwingender Organisation als von Führungspersönlichkeiten ganz spezifischen Zuschnitts. Ein spezifisch textiles Merkmal, das wohl anderswo kaum so ausgeprägt zu finden ist, sind Kampfgeist und Einsatzfreude der leitenden Mitarbeiter sowie die Kunst, mit dem raschen Wechsel des textilen Geschehens zu leben, sich Mode und Markt antizipierend anzupassen und rasch zu entscheiden.

Ungenügende Erträge

Was als Folge der ausgesprochenen Marktorientiertheit textilen Denkens leider wohl ebenfalls ein Merkmal der Textiler ist, ist das Hinnehmen von ungenügenden Erträgen. Weil das Konkurrenzverhalten meist auf kurzfristigen Erfolg am Markt ausgerichtet ist, ist denn auch grundsätzlich kein textiles Produkt anzutreffen, bei dem nicht irgendwo noch ein billigeres Angebot zu finden wäre.

Die eigentliche Wettbewerbsfähigkeit eines Textil- und wohl auch eines Bekleidungsunternehmens wird aus betriebswirtschaftlicher Sicht durch die Wertschätzung bestimmt, die es als Lieferant mit seinen Produkten bei den Kunden hat. Das Preis-Leistungsverhältnis ist also nicht wie bei Produkten anderer Branchen allein für den Markterfolg entscheidend. Für die meisten Unternehmen – vor allem für diejenigen, die mit ihrem Produkt auch Mode verkaufen – ist es etwas anderes. Ein englischer Kunde umschrieb mir diesen Bestimmungsfaktor für die betriebliche Wettbewerbsfähigkeit vor vielen Jahren einmal mit dem kaum übersetzbaren englischen Wort «Value» und führte ergänzend aus, dass sich der «Value» eines textilen Produkts aus den Komponenten
- Appeal
- Preis
- Service
- Qualität
- Lieferflexibilität
- Zusammenarbeitsfähigkeit
- etc.

zusammensetze.

Wettbewerbsfähigkeit ist also primär eine Eigenleistung des Unternehmens. Es lag mir daran, diese an sich selbstverständliche Erkenntnis voranzustellen, bevor ich auf die für uns ebenso wichtigen volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu sprechen komme.

Rahmenbedingungen

Wer meint, dass in einer Branche, in der die eben dargelegten Begriffe von «Value» und «Appeal» eine so grosse Rolle spielen, die Rahmenbedingungen der Volkswirtschaft von untergeordneter Bedeutung sind, täuscht sich gewaltig. Das Gegenteil ist der Fall: Dem labilen Charakter der Branche entsprechend reagieren die sensiblen Marktteilnehmer auf Veränderungen der Rahmenbedingungen ebenso sensibel wie sie auf Veränderungen in der Branche reagieren. Nur wenn man sich immer wieder bewusst macht, dass wir es bei Textilern – und hier wiederum vorab bei den modischen – mit äusserst sensiblen Menschen, mit dauernd ausgefahrenen Antennen für alle Veränderungen in dieser Welt, zu tun haben, werden Sie verstehen, weshalb zum Beispiel eine kurzfristige Schwankung des Schweizerfrankens oder eine behördliche Schikane bei der Zollabfertigung oder im Extremfall auch nur ein böser Traum das Einkaufsverhalten kurzfristig ändern können. Ein Markt, der von einer Saison zur anderen springt und zweimal jährlich fast bei null anfängt, kann ja gar nicht anders als labil sein.

Was Textiler in der täglichen Hektik deshalb mehr als andere Branchen brauchen, ist Stabilität in den volkswirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen. Die brancheneigenen Zyklen, Unsicherheiten und Veränderungen sind

eben im Grunde genommen für eine geordnete Entwicklung schon viel zu zahlreich, als dass darüber hinaus noch eine Stop-and-Go-Politik in der Geldversorgung der Wirtschaft oder ein Auf und Ab der Devisenmärkte ohne Schaden zu nehmen vertragen würde.

Rasche Veränderungen

An einer Momentaufnahme möchte ich meine Gedanken verdeutlichen: Als Sie im März dieses Jahres zu diesem Gemeinschaftsseminar eingeladen wurden, präsentierte sich das politische und wirtschaftliche Umfeld rosig: Die Konjunktur in Europa zeigte auch nach acht Jahren Aufschwung kaum Schwächezeichen. Die Wirtschaftslage in den USA zeigte sich gegenüber Rezessionstendenzen noch resistent. Der Dollar war stabil und pendelte immer um ein Austauschverhältnis von rund 1.50. Der japanische Yen war zwar bereits seit Monaten schwach, doch fand niemand eine ausreichende Begründung dafür, weshalb dies auch längerfristig so bleiben sollte, weshalb man im Hinblick auf eine mögliche baldige Wiedererstarkung zuversichtlich war. Die politische Liberalisierung und Öffnung in den osteuropäischen Staaten und insbesondere die damit verbundene Deklarationen zugunsten der Einführung marktwirtschaftlicher Ordnungen erfüllten uns alle mit Hoffnung auf künftige Absatzmärkte. Die deutsch/deutsche Vereinigung war eine sich am Horizont abzeichnende Möglichkeit, die vorerst noch in weiter Ferne lag, ein politisches Ziel sicherlich, aber noch keine wirtschaftliche Hypothek für die Bundesrepublik. Die seit einigen Monaten erkennbare Option, am europäischen Einigungsprozess im Rahmen von Vereinbarungen zwischen EFTA und EG in Richtung eines europäischen Wirtschaftsraums teilnehmen zu können und den politisch viel schwierigeren Weg eines EG-Beitritts vorerst nicht Betracht ziehen zu müssen, erfüllte uns mit neuer Hoffnung. Die für schweizerische Verhältnisse ausserordentlich hohen Zinsen von rund 10% im kurzfristigen Bereich drückten zwar auf die Ertragsrechnung, schien aber vorübergehender Natur zu sein, da sämtliche Prognosen für die zweite Jahreshälfte eine Entspannung voraussagten. Wir trugen die hohe Zinsenlast auch deshalb mit Fassung, weil wir das Ziel der Nationalbank, primär die Inflation zu bekämpfen, unterstützten und moderate konjunkturelle Bremsmanöver bei der auch in der Schweiz zu beobachtenden Überkonjunktur als richtig empfanden. Dies fiel uns umso leichter, als der Schweizerfranken gegenüber den meisten ausländischen Währungen immer noch relativ schwach war. Schliesslich waren seit dem Jahresende die Börsen in Aufwind, was darauf schliessen liess, dass man der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung in Europa im allgemeinen mit Zuversicht entgegensah.

Wie präsentiert sich die Situation heute? Welche Diskussionen dominieren jetzt die Verkaufsgespräche und unsere internen Planungen ?

Konfektionskunden haben unsere Textilien nicht nur in ihre Kollektionen aufgenommen, sondern auch mit dem Verkauf begonnen. Wer immer im Ausland in Schweizerfranken kaufte, stellt mit Entsetzen fest, dass der Schweizerfranken in der Zwischenzeit um 4 bis 8% gestiegen ist und die Kalkulation deshalb nicht mehr aufgeht. Der schweizerische Exporteur hingegen, der im Vertrauen auf neu gefundene Stabilität in den Währungsrelationen in fremder Währung verkaufte und sich wegen der Ungewissheit des auf ihn zukommenden Verkaufsvolumens nicht absicherte, sieht sich mit einem potentiellen Währungsverlust konfrontiert. In der Folge der irakischen Invasion in Kuwait ist die Schweiz als sicherer Hort von Fluchtgeldern neu entdeckt worden. Als Folge der beschlossenen Boykottmassnahmen erlitten nicht nur ein paar wenige Lieferanten hochwertiger Textilien in den betroffenen arabischen Länder Rückschläge, sondern darüber hinaus alle, die einen «Foothold» im übrigen arabischen Raum haben. Und als ob damit noch nicht genug wäre, stellen wir hilflos fest, dass die schweizerische Inflation nun wesentlich höher als in den wichtigsten Absatzländern ist. Rationalisierungen über Nacht sind bekanntlich nicht möglich, weshalb zumindest bei gängigen Artikeln die neu gewonnene Konkurrenzfähigkeit praktisch über Nacht wieder verschwunden ist.

Steigende Preise

Im Klartext heisst das: Ein Kunde, der im Januar dieses Jahres für einen Blockauftrag in Singlejersey DM 9.20 pro Meter bezahlte, müsste für den Anschlusskontrakt, der ins nächste Jahr hineinlaufen wird, nun rund 10 DM oder mehr bezahlen, was er natürlich weder kann noch will, weil ihm seine Abnehmer auch nicht mehr für das Produkt bezahlen. Unsere Alternativen sind bei vielen Artikeln plötzlich wieder das alte Trauma: Verzicht auf das Geschäft oder drastische Margenkomprimierung. Ich würde deshalb annehmen, dass die Ertragsprognosen der meisten schweizerischen Textilunternehmen für die zweite Jahreshälfte schlechter geworden sind und selbst bei an sich intakten Marktchancen für das kommende Jahre noch weiter zurückgenommen werden müssen.

Einflussfaktoren

Im Licht der branchenspezifischen Sensibilität und dem damit verbundenen Bedürfnis nach Stabilität bitte ich Sie nun, meine folgenden Ausführungen zu verstehen. Ich versuche die Einflussfaktoren auf unsere Wettbewerbsfähigkeit zu analysieren, bitte aber um Verständnis, wenn ich mich dabei auf die Textilindustrie konzentriere.

1. Die Europa-Optionen
2. Die sich abzeichnenden Entwicklungen in der Welt
3. Die spezifisch schweizerischen Verhältnisse

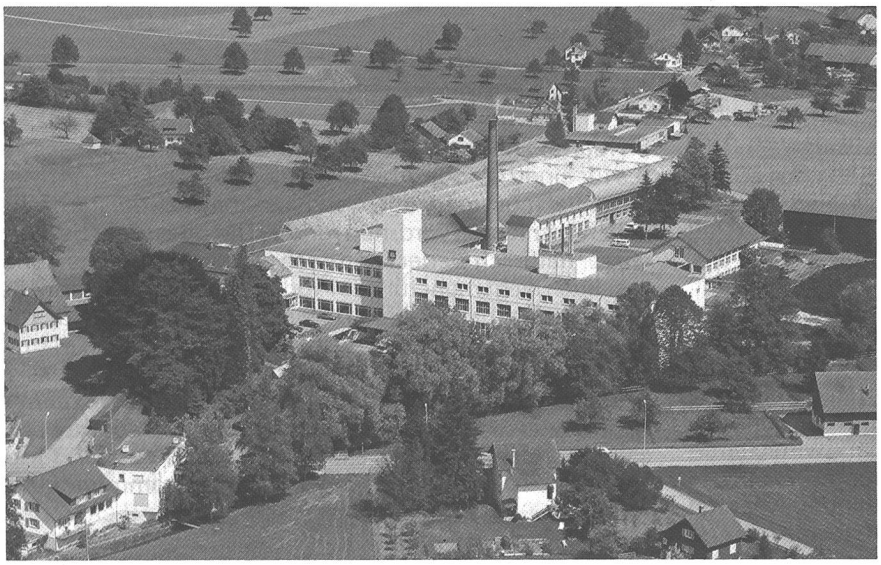
85% der Exporte von Textilien, Bekleidung und Schuhe aus der Schweiz, oder Waren im Wert von mehr als 3,7 Mia Franken, gehen nach europäischen Ländern. Wie sich hier die für uns gültigen Rahmenbedingungen entwickeln werden, ist also von erstrangiger Bedeutung. Welches also sind die Auswirkungen des EG-Binnenmarktprogramms auf die schweizerische Textilindustrie, wie ist ein allfälliger Erfolg oder Misserfolg bei den laufenden EWR-Verhandlungen zu beurteilen?

Ursprungsfragen

Die heutigen Ursprungsregeln sind die Folge des Freihandelsvertrages von 1972 zwischen der EG und der EFTA. Dieser Vertrag sieht im Prinzip vor, dass zur Erlangung des Zonenursprungs der sog. doppelte Tarifsprung nachgewiesen werden muss. Das bedeutet konkret, dass erst nach zwei wesentlichen Verarbeitungsgängen, z.B. dem Spinnen und dem Weben, der Zonenursprung erlangt wird. Wird ein Gewebe aus dem fernen Osten in der Schweiz lediglich gefärbt, so genügt dies nicht zur Erlangung des Zonenursprungs. Diese Regelung haben wir im Vorfeld der damaligen Verhandlungen zwischen EG und EFTA alle begrüsst. Heute erwächst uns aus ihr eine wichtige Quelle der Diskriminierung und nach Realisierung des EG-Binnenmarktes wird die Regel für manches schweizerisches Textilunternehmen in bezug auf den Handel mit der EG sogar zur Katastrophe.

Schweizerische Gesellschaft für
Tüllindustrie AG
CH-9542 Münchwilen

Telefon 073 – 26 21 21
Telex 883 293 tuelch, Telefax 073 – 26 41 61



Bobinet-Tüllgewebe
für Stickerei, Wäsche, Konfektion, Schleier, Perücken, Theaterdekor, Theaterbekleidung.

Raschelgewirke
Reichhaltige Gardinenkollektionen, Technische Gewirke, Wirktülle uni und gemustert für Stickereizwecke.

Zwirnerei
Zwirnen von Naturfaser- und Synthetikgarnen, knotenarm, Hamel- Zweistufen-Verfahren.

Veredlung
Ausrüsten der Eigenfabrikate. Lohnveredlung (Stück + Garn), Warenbreiten bis 10 m.

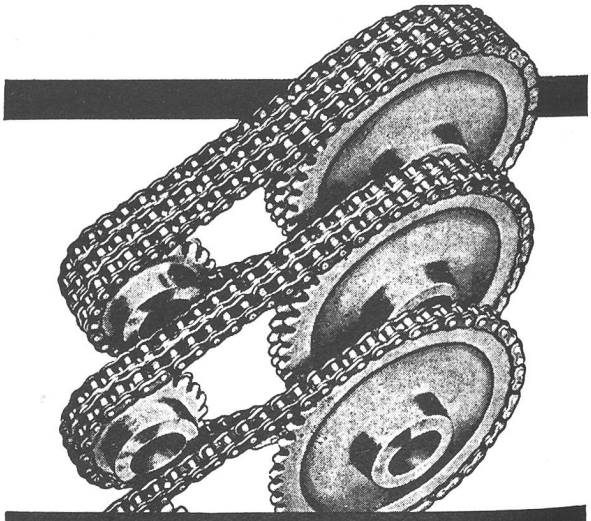
QUALITÄT

ZUVERLÄSSIGKEIT

R K

E. RUOSS-KISTLER AG

Baumwollzwirnerei
Kantonsstrasse 55, 8863 Buttikon
Telefon 055 - 67 13 21, Fax 055 - 67 14 94



KOMPLETTE KETTEN-ANTRIEBE MIT EIN-, ZWEI- UND DREIFACH-ROLLENKETTEN, KETTENRÄDER, VORGEARBEITET UND EINBAUFERTIG. FERNER: GALLSCHE-, TRANSMISSIONS-, TRANSPORT-, DECKEL-, FLEYER- UND KREMPELKETTEN.

GAG

GELENKKETTEN AG
6343 ROTKREUZ
Telefon 042 64 33 33

Man muss sich vorstellen, dass im riesigen EG-Binnenmarkt, in dem sich die Hauptaktivitäten der Konkurrenz-Textilindustrien abspielen werden, billige importierte Vorstufenprodukte nach einmaliger Verzollung frei zirkulieren können. Schweizer Produkte hingegen, die aufgrund derselben Vorstufenprodukte hergestellt worden sind, werden im engen hiesigen Markt nie genügend Abnehmer finden. Sie müssen exportiert werden, sind aber beim Grenzübertritt in die EG immer dann zu verzollen, wenn der doppelte Tarifsprung nicht erreicht ist. Der künftige grosse Binnenmarkt wird den Einsatz von billigen Vormaterialien gegenüber heute noch mehr begünstigen, weil dannzumal die heute für derartige Importe geltenden Länderquoten entfallen und damit der vollständig freie Warenverkehr innerhalb der EG hergestellt sein wird.

Es bestand und besteht sicher immer noch die Meinung, dass das leidige Ursprungsproblem im Rahmen der EWR-Verhandlungen vertraglich gelöst werden sollte. Nach all dem, was aber bis heute über diese Verhandlungen durchsickert, ist in Anbetracht der Fülle der ohnehin anstehenden Probleme unser Anliegen schwerlich unterzubringen, sodass wir befürchten, dass die Diskriminierung trotz EWR ebenso gross bleiben wird wie ohne EWR.

Es versteht sich von selbst, dass im Falle eines schweizerischen EG-Beitritts unser Anliegen auf einen Schlag gelöst wäre.

Passiver Textilveredlungsverkehr

Mit den Ursprungsfragen in engem Zusammenhang steht das Problem des Passiven Textilveredlungsverkehrs. Heute sind schweizerische Textilexporte in die EG insofern diskriminiert, als sie selbst dann nicht für den Passiven Textilveredlungsverkehr zugelassen werden, wenn sie den EG/EFTA-Ursprungsregeln gerecht werden. Konkret bedeutet das Problem des Passiven Textilveredlungsverkehrs, dass die EG-Konfektionäre als Folge sog. Präferenzabkommen mit einzelnen Ost- und Maghrebländern in der EG genügend verarbeitete Vormaterialien in diesen Ländern billig konfektionieren und zollfrei wieder einführen können, während Waren mit Schweizer Ursprung für eine zollfreie Wiedereinfuhr selbst dann nicht zugelassen sind, wenn sie die EG/EFTA-Ursprungsregeln voll erfüllen. Anstelle der zollfreien Wiedereinfuhr tritt dann die sog. Differenzverzollung, was soviel bedeutet, als dass das schweizerische Vormaterial nicht mehr gekauft wird.

Diese Diskriminierung ist heute bereits sehr empfindlich, so empfindlich jedenfalls, dass vor allem Gewebe- und Gewirkexporteure, je länger desto mehr aber auch Garnexporteure eine ablehnende Haltung der Kunden gegenüber Schweizer Produkten verspüren, selbst dann, wenn das Angebot zusagt. Die Einkaufspolitik unserer Kunden (insbesondere in der BRD) geht also dahin

- den Passiven Veredlungsverkehr möglichst mit Präferenzländern durchzuführen;
- möglichst EG-Vormaterialien zu benützen, und damit schweizerische Garne, Gewebe und Gewirke auszuschliessen.

Der Kunde muss aus eigenem Interesse so handeln, da er im Moment der Musterung oft nicht weiss, wo später ein bestimmtes Kleidungsstück einmal konfektioniert werden wird. Der grundsätzliche Verzicht auf Schweizer Ware allein bewahrt den Kunden vor späterem Ärger. Die psychologische Diskriminierung steigert deshalb die effektive noch um einiges. Nur mit der Ausdehnung des Ursprungsbegriffs auf alle Waren des Passiven Textilveredlungsverkehrs, also mit der Gleichstellung von Schweizer Ware mit jener aus der EG im PV lässt sich das Problem lösen. Auch hier haben wir nun dieselben Bedenken wie bei den Ursprungsregeln, dahingehend, dass der Verhandlungskorb des EWR wohl kaum die Lösung dieser für uns so wichtigen Frage beinhalten wird.

Es gilt deshalb: Nur der EG-Beitritt wird unser Anliegen auf einen Schlag lösen.

Schutz des geistigen Eigentums

Eine der wenigen strategischen Erfolgspositionen, über die die schweizerische Textilindustrie heute noch über weite Strecken verfügt, ist ihre Kreativität. Sie ist das Resultat der guten beruflichen Ausbildung an den diversen schweizerischen textilen Fachschulen. Bis 1984 war es möglich, Muster und Modelle in einem einfachen und billigen Verfahren beim OMPI in Genf zu hinterlegen und damit in manchen Ländern gegen Diebstahl wirksam zu schützen. Leider sind seither Bestimmungen in Kraft, die für einen wirksamen Schutz des geistigen Eigentums praktisch prohibitiv sind. Wir stehen somit vor der Situation, dass das Wertvollste, das wir besitzen, dem Kopistentum fast schutzlos ausgeliefert ist. Zwar ist es auch heute möglich, aufgrund nationaler Hinterlegungen einen gewissen Schutz zu erzielen. Für mittelgrosse Textilunternehmen ist der Aufwand aber so gross, dass auch das sich nicht lohnt. Da die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Textilindustrie bei einem wirksamen Schutz des geistigen Eigentums massiv verbessert würde, gilt es zu untersuchen, ob die verschiedenen EG-Szenarien diesbezüglich unterschiedliche Resultate an den Tag bringen werden. In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass Verbesserungen des gewerblichen Rechtsschutzes sowohl im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT, wie auch innerhalb der EG angestrebt werden. Ende Oktober 1990 wird ausserdem eine Arbeitsgruppe des OMPI mit der Bearbeitung konkreter Möglichkeiten zur Verbesserung der Hinterlegungsmodalitäten beginnen. Wenn also angenommen werden kann, dass zumindest in den Industrieländern unser Anliegen erkannt worden ist, sind unsere eigenen Mitwirkungsmöglichkeiten bei nüchterner Betrachtung vermutlich doch eher bescheiden. Zu den grössten Hoffnungen Anlass gibt das Wissen darum, dass innerhalb der EG an einer Richtlinie betreffend Urheberrecht und Musterschutz gearbeitet wird, die bis Ende 1992 zu einer Harmonisierung der entsprechenden Regeln in der EG führen soll. Eine Einwirkungsmöglichkeit auf diese Verhandlungen haben wir höchstens indirekt über das COMITEXTIL, direkt aber sicher nicht. Bei einem Beitritt zum EWR bestünde allenfalls die Möglichkeit, im Rahmen des Acquis communautaire die dannzumalige EG-Lösung zu übernehmen. Da aber wie gesagt mit einiger Wahrscheinlichkeit anzunehmen ist, dass das EG-Recht sowohl vor einem allfälligen EWR-Beitritt wie auch einem EG-Beitritt der Schweiz geschrieben sein wird, besteht nur geringe Hoffnung, dass die spezifisch schweizerischen Vorstellungen Eingang finden.

Der Markenschutz wird gegenwärtig in der EG bearbeitet, und mit einer Verordnung darüber ist bald zu rechnen. Sowohl im EWR- wie im EG-Fall würden die entsprechenden Regeln wohl zum Acquis communautaire gehören.

Fazit: Vorderhand sind wir der Musterpiraterie weitgehend schutzlos ausgesetzt. Sowohl EWR- wie EG-Beitritt dürften aber Verbesserungen bringen. Wie diese aussehen, ist heute allerdings unbekannt.

Arbeitsmarktlage für Textilunternehmen in der Schweiz

Da meine diesbezüglichen Annahmen sehr spekulativ sind, möchte ich nur kurz bei diesem Punkt verweilen.

Fast sicher scheint, dass im Falle der Isolation der Schweiz sich die Lage für schweizerische Textilunternehmen weiter verschlechtert, mindestens insoweit, als es sich um die in der Textilindustrie immer noch häufig benötigten weiblichen Arbeitskräfte handelt.

Bei allem Respekt vor der Norm betreffend der Gleichstellung von Mann und Frau lässt sich nicht wegdiskutieren, dass Frauen für viele Tätigkeiten in der Textil- und Bekleidungsindustrie von Natur aus talentierter sind als Männer. Leider ist aber Fabrikarbeit bei Schweizerinnen traditionell unbeliebt, weshalb wir auf Ausländerinnen angewiesen sind. Bei Beihaltung der gegenwärtigen Beschränkungen für ausländische Arbeitskräfte dürfte sich eine Verbesserung der seit Jahren sehr misslichen Lage höchstens beim qualifizierten Personal einstellen, sofern die zur Verfügung stehenden Kontingente konsequent dafür eingesetzt und auch frei gegeben werden. Weil wir für viele textile Berufe zur Zeit viel zu wenig Nachwuchs ausbilden und gewisse Abteilungen unserer Fachschulen deshalb sogar in ihrer Existenz gefährdet sind, ist eine liberale diesbezügliche Handhabung unbedingt notwendig.

Die von mir angenommene tendenzielle Verbesserung der Arbeitsmarktlage im Zusammenhang mit dem EWR bezieht sich lediglich auf die Liberalisierungsbestrebungen im Grenzgängerbereich. Im Falle eines EG-Beitrittes wird die Schweiz um gewisse Konzessionen ebenfalls nicht herumkommen.

Zusammenfassend wage ich bei keiner der möglichen Optionen eine optimistische Voraussage in Richtung einer wesentlichen Verbesserung der ausserordentlich prekären Arbeitsmarktlage. Wenn die gegenwärtige Situation anhält, ist deshalb mit einer raschen Abnahme der Wettbewerbsfähigkeit von Teilen der schweizerischen Textil- und insbesondere auch der Bekleidungsindustrie zu rechnen.

Psychologische Situation

Bei aller Rationalität darf dieser Punkt nicht aus den Augen gelassen werden. Wer heute geschäftlich im Ausland reist und auf die Schweiz und ihre Politik zu reden kommt, begegnet heute im Gegensatz zu früher, wo Neid und Bewunderung die Diskussion beherrschten, höflicher Zurückhaltung. Geht man etwas tiefer, kommt die Diskussion bald einmal auf Geldwäscherei, Skandale und Enthüllungen, auf Drogenprobleme, auf die Strukturprobleme des Finanz- und Industrieplatzes Schweiz und eben auch auf die unbeantwortete Frage einer EG-Mitgliedschaft. Es wird rasch klar, dass wir Schweizer von unseren Miteuropäern heute oft eher belächelt als bewundert werden. Es wird aber ebenso klar, wie sich bei den letzteren wachsendes europäisches Selbstbewusstsein entwickelt, geprägt von Zuversicht und beflügelt von den sich auftuenden Chancen im Hinblick auf den in Entstehung begriffenen Binnenmarkt. In der Bundesrepublik ist man ausserdem fast völlig auf das neue werdende Deutschland konzentriert. Der Wohlstand in der Schweiz ist angesichts der verbesserten Verhältnisse in den übrigen Ländern Mitteleuropas und der sich aufzeichnenden neuen Möglichkeiten kaum mehr ein Thema, vom Steuerparadies Schweiz spricht nach Steuersenkungen in den EG-Ländern niemand mehr.

Politik werden wir vollends als Sonderlinge betrachtet: Anstelle planmässiger Verbesserung, anstelle eines Anpakkens gemeinsamer, anspruchsvoller und langfristiger Ziele, konstatiert man bei uns nur Zufallsaufgeregtheit in der Politik, oder dann eine absichtliche oder unabsichtliche Verwirrung von Begriffen, von widersprüchlichen Schritten und Überreaktionen. War es lange Jahre einzig das fehlende Frauenstimmrecht, das Kopfschütteln auslöste, war es später die Serie von Fremdarbeiterbestimmungen. Heute sind es Armeeabschaffungsinitiative, Autobahnabbruchvorhaben, 40Tonnen-Korridore, Beschränkung von Lastwagenbreiten, Ausstiegsszenarien aus der Atomenergie, usw., die uns den Ruf von komischen Käuzen eintragen. Ein guter Ruf hält allerdings viel aus, und ich darf feststellen, dass er etwa im Nahen und Fernen Osten, in Lateinamerika und zum Teil auch in den USA noch immer exzellent ist, in Europa aber ist der Bonusverlust offensichtlich .

Eine Schweiz in der Isolation wird in Europa deshalb auf Vorbehalte oder Diskriminierung stossen. Gelingt die Realisierung des europäischen Wirtschaftsraumes, dürfen wir wenigstens mit einer teilweisen psychologischen Akzeptanz rechnen. Ganze Europäer hingegen werden wir aus der Sicht unserer Kunden erst dann, wenn wir der EG beigetreten sind.

Verstehen sich mich bitte recht, meine Damen und Herren, meine Rede ist kein Plädoyer für den EG-Beitritt, doch möchte ich lediglich aufzeigen, wie sich unsere Wettbewerbsfähigkeit bei verschiedenen angenommenen Optionen entwickeln könnte. In Vorbereitung dieses Referats zusammen mit unseren Verbandsdirektoren kam ich zur auch für mich überraschenden Schlussfolgerung, dass die Realisierung des europäischen Wirtschaftsraums aus rein wirtschaftlicher Sicht mit grosser Wahrscheinlichkeit für uns Textil- und Bekleidungsexporteure nicht viel bringen wird. Anders zu gewichten wäre die Aussage dann, wenn meine Annahmen betreffend Passiver Veredlungsverkehr und Ursprungsfragen zu pessimistisch wären und demnach im Falle des EWR-Beitritts eine Lösung dieser Probleme vertraglich sichergestellt wäre. Als Konsequenz solcher Überlegungen wird sich je nach Entwicklung der laufenden EWR-Verhandlungen wohl jeder Textilindustrielle heute überlegen, wie wertvoll für ihn der schweizerische Standort längerfristig noch ist. Die nächste Runde struktureller Veränderungen in der schweizerischen Textilindustrie wird deshalb in vielen Fällen immer im Zusammenhang mit einem Sprung über die Grenze zu sehen sein.

Das zweite Kapitel meiner Ausführungen, in denen ich die Auswirkungen anderer weltpolitischer Veränderungen auf unsere Wettbewerbsfähigkeit analysieren möchte, kann ich kurz halten. Sie sind nämlich für die Gesamtwirtschaft unseres Landes relevant, betreffen also keineswegs nur die Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie. Wenn ich sie trotzdem erwähne, so deshalb, weil unsere Branchen eben auch hier sehr präzise Seismographen sind, die rasch – und oft überreagieren. Wegen der kurzen durchschnittlichen Lieferzeiten für unsere Produkte und dem bereits erwähnten saisonalen Charakter liegt eine ganz andere Situation vor als dies etwa bei der Maschinenindustrie oder im Dienstleistungssektor der Fall ist. Die gegenwärtige weltpolitische Lage bietet für uns Chancen und Gefahren:

Die Krise im Ostblock

Hier geht es darum, die Gefahr aufzuzeigen, dass die schlechte wirtschaftliche Entwicklung in den Oststaaten die EG-Länder dazu verleiten könnte, weitere Präferenzabkommen mit Oststaaten abzuschliessen, womit die schweizerische Situation im Hinblick auf den Passiven Textilveredlungsverkehr noch schlechter würde. Trifft dies tatsächlich ein, könnten Produktionsverlagerungen die Folge sein.

Die deutsch/deutsche Vereinigung

Für uns bedeutet sie primär eine Absatzchance. Wenn man aber damit rechnet, dass mittelfristig eine Stagflation in Deutschland vorherrschen wird, könnte dies für unsere

Exporte bedeuten, dass kurzfristig vor allem für billige Produkte, die in der Schweiz weniger hergestellt werden, zusätzliche Absatzchancen bestehen. Erst mittelfristig dürfte neu erworbener Wohlstand auch durch das Tragen hochwertiger Schuhe und Bekleidung gewissermassen zur Schau gestellt werden.

Auch die jüngste Oelkrise ist nicht nur als Bedrohung, sondern auch als Chance zu betrachten. Es sind für uns Märkte zugegangen, andere dürften sich auftun.

Das MFA

Im kommenden Jahr wird bekanntlich das Multifaserabkommen zur Erneuerung fällig. Die Idee geht dahin, die Importquoten in der EG frei zu geben oder zu erhöhen. Vermehrter Konkurrenzkampf, vermehrte Probleme mit dem Passiven Veredlungsverkehr, etc. wären die Folgen. Wie im Zusammenhang mit den Überlegungen zur EG gezeigt wurde, könnten Produktionsverlagerungen die Konsequenz sein.

GATT

Schliesslich die Uruguay-Runde, obwohl zur Zeit niemand recht an deren Erfolg glauben will. Immerhin: Sollte es gelingen, tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen, hätten wir wohl auch in Entwicklungsländern wieder vermehrte Absatzchancen, diese zu nutzen.

Niemand soll zur Auffassung gelangen können, dass ich als Unternehmer nur die Verlagerung der Produktion ins Ausland sehe. Dies ist keineswegs der Fall, denn entscheidend ist schliesslich auch, welche Rahmenbedingungen die Schweiz einem hiesigen Textil- und Bekleidungsunternehmen bietet. Was ich zeigen möchte, ist das: Die Signale, die aus den Absatzmärkten auf die Unternehmer abgegeben werden, deuten in Richtung Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit. Entsprechend müssen die Signale, die von den schweizerischen Rahmenbedingungen herkommen, positiv sein, um eben die negativen aus dem Ausland mindestens auszugleichen. Diesem Problemkreis nachzugehen, ist der Sinn und Zweck des letzten Teils meiner Ausführungen.

Wie also haben sich die Rahmenbedingungen in der Schweiz in letzter Zeit verändert? Stärkten oder schwächten sie unsere Wettbewerbskraft? Und wie schliesslich ist die mutmassliche weitere Entwicklung?

- Das höhere Zinsniveau bedeutet gewiss einen Verlust eines Konkurrenzvorteils, wird Investitionen hemmen, weil die Anforderungen an den Return on Investment grösser geworden sind. Weil gleichzeitig eine Angleichung des Zinsniveaus an manche Nachbarländer stattgefunden hat, ist durchaus denkbar, dass im Laufe der Zeit auch die Hemmschwelle für Investitionen im Ausland sinkt. Positiv ist das höhere Zinsniveau in bezug auf Verkäufe in fremder Währung, werden doch die Absicherungskosten billiger.
- Die hohe Inflationsrate erzeugt zur Zeit einen enormen Lohndruck, vor allem bei den unteren Löhnen. Zufolge der nach wie vor guten allgemeinen Konjunktur ist der Abwerbungsdruck enorm, und die Mutationen steigen. Der damit verbundene Verlust an Know-how ist für alle betroffenen Betriebe gross und die Auswirkungen auf die Konkurrenzfähigkeit sind deshalb rasch negativ. Für das kommende Jahr ist mit sprunghaft höheren Kosten, mit Margendruck und rückläufigen Erträgen zu rechnen, ganz abgesehen davon, dass die Konkurrenzfähigkeit auch im nächsten Jahr weiter verschlechtert wird.
- Neu ist, dass wir wieder mit hohem Schweizerfranken leben müssen. Zwar sind damit die Rohstoffpreise verbilligt worden, doch wiegt dies die sprunghafte Verteuerung im Auslandabsatz natürlich nicht auf. Schwer schlägt der Vertrauensverlust gegenüber den Kunden zu Buch. Sollte der Schweizerfranken auch künftig stark bleiben, wird unsere Konkurrenzfähigkeit verschlechtert, und manche Unternehmer werden Produktionsverlagerungen ins Ausland erwägen.

Negativ schlagen die Taxe occulte und die Doppelbesteuerung zu Buch, positiv die nach wie vor grosszügige Abschreibungspraxis unserer Steuerbehörden. Während die Taxe occulte die Investitionen bremst und verteuert, fördert die grosszügige Abschreibungspraxis der Steuerbehörden die Investitionen. Die Doppelbesteuerung hat gerade bei textilen Familienbetrieben auch insofern negative Auswirkungen, als die faktische Unmöglichkeit, grössere Ausschüttungen zu machen, dazu verleitet, sich mit einer tiefen Rendite zufrieden zu geben. Weiter geht es um die gegenwärtig in Mode kommende Unterschutzstellung von Fabrikgebäuden. Bekanntlich gehen die Anfänge der Industriealisierung auf die Textilindustrie zurück. So ist es denn auch logische Folge, dass die ältesten Fabrikbauten textile Bauten sind und dies zugegebenermassen in vielen Fällen sehr schöne. Den Unternehmern deswegen aber die Möglichkeit zu nehmen, die Liegenschaften abzubrechen und neue, den künftigen Anforderungen genügende Betriebe aufzustellen, ist irrsinnig. Die Resultate solcher Politik sind verzögerte Modernisierungen, unglückliche Lösungen oder gar der Zwang zur Verlagerung der Produktion an andere Standorte. Die Textil- und Bekleidungsindustrie wehrt sich deshalb mit Recht gegen die staatliche Verordnung von Ruinen.

Schlussfolgerung

Die Textil- und Bekleidungsindustrie hat sich nach der Restrukturierungsphase der 70er und 80er Jahre erholt. Sie ist heute eine blühende Industrie und steht vollbeschäftigt und finanziell gut da. Enorme Investitionen haben die Produktivität erhöht und stellen eine gute Ausgangslage für die Zukunft dar. Auf die Leistung der letzten Jahre dürfen deshalb Unternehmer, Mitarbeiter und Behörden gleichermassen stolz sein.

Die weitere positive zukünftige Entwicklung ist indessen durch veränderte Rahmenbedingungen im In- und Ausland in Frage gestellt. Einmal stellt sich uns als einzigem schweizerischen Industriezweig die Diskriminierungsfrage durch die EG schon heute täglich und immer deutlicher. Zum zweiten besteht die Gefahr, dass wir unsere bisherigen Stärken durch jüngste Veränderungen wichtiger Rahmenbedingungen in der Schweiz allmählich verlieren. Zinsniveau, Inflation und Schweizerfranken sind hier die Stichworte.

Vielleicht habe ich das Wort Produktionsverlagerung in meinen Ausführungen etwas zu oft gebraucht. Dies geschah nicht vorsätzlich in dem Sinne, dass ich bewusst darauf hin steuern wollte, Ihnen gewissermassen mit dem Auszug der Textilindustrie zu drohen. Wir alle, ob der Textil-, der Bekleidungs- oder der Schuhindustrie angehörend, schätzen die Vorteile des schweizerischen Standortes, die in meinem Referat vielleicht etwas zu wenig zur Geltung kamen. Viele unter uns spüren aber die dargestellte schleichende Verschlechterung des Standortes und stellen uns deshalb sicherlich of die Frage «make or buy?» Diese Fragestellung haben dutzende von Bekleidungsunternehmen in den 70er Jahren zugunsten des «buy» beantwortet. Der Rest hat sich für das «make» entschieden und wird wohl dabei bleiben. Die Zusatzfrage aber, «make where?» stellt sich jedem Unternehmer in einer durch Wettbewerb gesteuerten Wirtschaft sowohl für die Bekleidungs- und Schuh-, wie auch für die Textilindustrie immer wieder neu, zumal die Wirtschaftsräume grösser und der Wettbewerb damit intensiver werden.

Glücklicherweise entscheiden im textilen Absatz nicht die Rahmenbedingungen allein. Die unternehmensspezifischen Stärken, akzentuiert durch herausragende Unternehmer und ihre Mitarbeiter, lassen sich durch die negativen Einflüsse der Rahmenbedingungen nicht über Nacht beseitigen. Innovationskraft, Flexibilität, Arbeitseinsatz und Freude am Beruf sind in unseren Kreisen so starke Motoren, dass wir auch unter widerlichen Umständen «Value» zu unseren Kunden bringen werden.

Was wir von den Behörden wünschen, ist Verständnis für unsere spezifischen Eigenheiten und das Einwirken auf verbesserte Rahmenbedingungen in einer kämpferischen Haltung, die zudem von Durchhaltewillen geprägt ist.

Sie haben meinen Ausführungen sicherlich entnommen, dass Sie – verehrte Behördenmitglieder – zwar nicht alles, aber doch sehr viel für uns tun können, indem Sie mithelfen, die Rahmenbedingungen zu verbessern und kurzfristig negativ wirkende Einflüsse zu glätten. Wenn wir uns auch voll bewusst sind, dass wir Unternehmer zusammen mit unseren Mitarbeitern unser künftiges Schicksal in erster Linie selber bestimmen, habe ich versucht, Ihnen aufzuzeigen, dass wir auch Ihre Hilfe dringend brauchen. Es gibt tatsächlich spezifisch textile Probleme im Kranz der Rahmenbedingungen. Diese machen uns in gewisser Weise zum Sonderfall. Ursprungsregeln, Passiver Textilveredlungsverkehr und Schutz des geistigen Eigentums sind die wichtigsten Stichworte. Denken Sie aber auch immer an die textilspezifische hohe Reagibilität bei den übrigen Rahmenbedingungen, vorab beim Wechselkurs im Verhältnis zu den wichtigsten Währungen. Auf ein hohes Mass an Stabilität sind unsere Branchen besonders angewiesen.

Abschliessend unternehme ich den Versuch, in stark vereinfachender Weise den Bogen so zu schliessen, dass ich die Essenz meines Gedankenganges auf einer Folie zusammengefasst habe.

Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie im Spannungsfeld Staat/Industrie

Spannungsfeld	Einwirkungsmöglichkeiten des Staates	Verhalten der Unternehmer
Europa	in hohem Masse gegeben bei - Ursprungsfragen - PTV - geistiges Eigentum - Arbeitsmarkt	Textilindustrie: - Standortfrage prüfen Bekleidungs- und Schuhindustrie - «make or buy?» - oder: «make where?»
Übrige Welt	in geringem Masse gegeben	zusätzlich: - Chancen in Ein- und Verkauf nutzen
Schweiz	in hohem Masse gegeben - Stabilität - Elimination Wettbewerbsverzerrungen (Tax occulte, Doppelbesteuerung) - Unterstützung der Fachschulen	zusätzlich: - mit den Schwankungen von Mode, Märkten und Rahmenbedingungen fertig werden - «Value» auf den Markt bringen

Sie beantwortet die Frage nach der künftigen Wettbewerbsfähigkeit unserer Branche nicht. Sie wird offen bleiben. Dargestellt ist die Aufgabenteilung von Staat und Industrie beim Lösen unserer Aufgaben. Die Systematik entspricht meinem Vortrag, indem ich die drei Spannungsfelder Europa, übrige Welt und Schweiz einerseits und die staatlichen Einwirkungsmöglichkeiten sowie das Unternehmerverhalten anderseits schematisiere.

Sollte es gelungen sein, Ihnen damit aufzuzeigen wie sehr wir aufeinander angewiesen sind, bin ich glücklich und freue mich mit allen Unternehmern und Verbandsvertretern auf eine gute Zusammenarbeit mit den Behörden. Ueli Forster

Wirtschaftsnachrichten

Die Konjunkturlage der Schweiz

Die Konjunktur der westlichen Industrieländer zeigte sich im zweiten Quartal 1990 insgesamt in einer weiterhin guten Verfassung, wenn auch niedrigere Zuwachsraten als 1989 zu verzeichnen waren. Dieser Befund galt wie im ersten Quartal insbesondere für Japan und Kontinentaleuropa, weniger für die mit Aussenwirtschafts-, Wachstums- und Inflationsproblemen kämpfenden USA und Grossbritannien. Der Abbau der internationalen Aussenhandelsungleichgewichte – insbesondere zwischen Japan und den USA – hat eingesetzt. Ein international weiterhin akutes Problem bleibt die Teuerungsentwicklung, deren Bekämpfung in allen Ländern ein hohes Zinsniveau notwendig macht. Die Ereignisse in der Golfregion dürften den Teuerungsabbau weiter erschweren. Sie enthalten wohl Risiken für die Weltwirtschaft, für welche jedoch – ausser bei längerer kriegerischer Eskalation – vorerst keine Rezessionsgefahr droht. Die Umgestaltung der mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften verleiht zumindest mittelfristig den europäischen Volkswirtschaften Auftrieb, verbindet sich allerdings auch mit einigen Problemen: z. B. ein Inflationspotential in der BRD durch die Wirtschafts- und Währungsunion mit der DDR sowie ein weiterhin steigendes internationales Zinsniveau angesichts des enormen Kapitalbedarfs sowohl der USA als auch Osteuropas.

Die Konjunkturlage in der Schweiz widerspiegelt die internationale Konjunkturentwicklung. Die Indikatoren zeigen eine gewisse Abschwächung an, welche auf zum Teil erwünschte, zum Teil unerwünschte Einflüsse zurückgeht.

Internationale Rahmenbedingungen

Insgesamt dürfte sich die Zuwachsrate der Wirtschaftsleistungen der OECD-Länder gemäss Prognose 1990 gegenüber dem Vorjahr um ungefähr 0,7 Prozentpunkte auf 2,9% abschwächen. Die internationale Teuerung büsst trotz allgemeiner geldpolitischer Disziplin und nachlassender Konjunktur nichts an Dynamik ein, da – ganz abgesehen von der jüngsten Ölpreisentwicklung anlässlich der Golfkrise – die Gesamtnachfrage der OECD-Länder etwas über dem Produktionspotential liegt. Der geldpolitische Restriktionsgrad wird voraussichtlich hoch bleiben, um keine Inflationsmentalität aufkommen zu lassen. Der Abbau der Arbeitslosigkeit verläuft nur sehr zögernd, da die Strukturprobleme und wirtschaftspolitischen Versäumnisse mancher Volkswirtschaften (z. B. umfangreiche Budgetdefizite, zu geringe Sparquoten, hohe Regelungsdichten und zahlreiche nichttarifäre Handelshemmnisse) noch nicht gelöst sind.

Die Wirtschaft der USA befindet sich in einer Lage der Unsicherheit, nachdem das Produktionsniveau und der private Konsum nur langsam wachsen. Zwar setzt sich die Verminderung der Aussenwirtschaftsungleichgewichte durch wachsende Exporterfolge fort. Das Handelsbilanzdefizit sank im Juni auf den niedrigsten Wert seit Juni 1983. Diese Entwicklung dürfte sich angesichts der Ölpreisentwicklung hingegen kaum fortsetzen. Der Abbau des Budgetdefizits macht in Anbetracht innenpolitischer Gegensätze kaum Fortschritte, wobei sich diese Tatsache durch die Golfkrise eher noch verschärfen könnte. Die Konjunktur- und Beschäftigungslage stagniert ebenso wie die Realeinkommen der