

Zeitschrift: Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 13

Artikel: Die schweizerische Industrie nach dem Kriege

Autor: Schmidt, Peter Heinrich

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-580816>

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: 20.02.2026

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

Die schweizerische Industrie nach dem Kriege.

Hierüber schreibt Herr Professor Peter Heinrich Schmidt in der „Zürcher Post“:

Noch ist ja neuerdings der Friedensschluß wieder in weite Ferne gerückt, vom Ausgang des Krieges aber und von den etwaigen Gebietsveränderungen wie den handelspolitischen Bestimmungen, die in den Friedensverträgen vereinbart werden, hängen letzten Endes auch die wirtschaftspolitischen und geschäftlichen Aufgaben ab, die den am Kriege Unbeteiligten in der kommenden Friedenszeit obliegen.

Sollten aber dennoch nicht manche Aussichten jetzt schon sich eröffnen, manche Maßnahmen sich bereits als nützlich oder notwendig erwiesen? Schon heben sich ja von dem noch unklaren Gesichtskreis einzelne Erkenntnisse in Deutlichkeit ab, und bieten sich dar als Zielpunkte geschäftlicher Voraussicht. Nicht alle eignen sich zur öffentlichen Behandlung. Nur auf eine Erachtung sei vorläufig hier hingewiesen: es ist der Böllererhaß, der überall so hoch emporgelodert ist und der, planmäßig geführt, noch lange nach dem Kriege erhalten wird. Mit ihm muß der Geschäftsmann jetzt schon rechnen und er wird es noch mehr nach dem Kriege tun müssen, wenn der Verkehr von Land zu Land wieder freigegeben wird. Gewiß wird der Haß allmählich abflauen, gewiß sind auch die erbittertesten Feinde in vielen Geschäftszweigen dringend aufeinander angewiesen, die geschäftliche Klugheit wird in nicht wenig Fällen jede politische Erwürgung zurückdrängen. Aber es wird überall auch Interessenten geben, die mit reichen Mitteln, den für sie so gewinnbringenden Haß immer wieder aufs neue schüren werden; die Heppresse, deren unheilvolle Macht jetzt im Kriege erst recht zur Geltung kam, wird nicht so bald auf ihr unheilvolles Handwerk verzichten.

Darum mögen immerhin die Diplomaten in ihren Friedensbestimmungen einem Zolkkriege der Staaten vorzubeugen suchen, sie werden den privaten Handelskrieg nicht verhindern, über dessen künftige Stärke und Ausdehnung sich maßgebende Kenner des internationalen Geschäftslebens keinen Zweifeln hingeben.

In meiner kleinen Schrift über „Weltwirtschaft und Kriegswirtschaft“ habe ich auf diese Gefahr, die dem europäischen Wirtschaftsleben droht, hingewiesen. In Deutschland scheint man, nach den bisherigen Besprechungen zu urteilen, meine Auffassung als übertrieben anzusehen. Bestimmte Anzeichen aber deuten darauf hin, daß bei einigen kriegsführenden Staaten der Nationalboykott, die Verursserklärung gegnerischer Personen und Waren, für die Zeit nach dem Kriege, möglicher Friedensschluß ausfallen wie immer, in großem Maßstabe in Aussicht genommen ist und jetzt bereits organisiert wird. Diese Bewegung wird lange Zeit hindurch planmäßig immer wieder aufs neue geführt werden; sie wird Gegenmaßnahmen hervorrufen und weite Kreise erfassen.

Über Erfolg und Versagen der bisherigen nationalen Verursserklärungen im Geschäftsleben siehe sich nach den Erfahrungen in Frankreich, Dänemark, Polen und der Türkei mancherlei bemerkten; hier sei hervorgehoben, daß die nationalen Boykottbewegungen der Zukunft ganz andere Grundlagen und Triebkräfte haben werden, als jede bisherige Bewegung, die zum Vergleich herangezogen werden mag.

Welche Folgen wird nun dieser private Handelskrieg für die Schweiz haben? Der erste Gedanke wird sein, er bringe überwiegend Vorteile, gemäß dem Sprichwort: Wenn zwei sich streiten, freut sich der Dritte. Nun,

aus dem gegenwärtigen blutigen Streit hat der unbeteiligte Dritte noch keine Freude erlebt, sondern nur große Sorgen und ungeheure Kosten und Schäden. Allerdings mag der künftige Handelskrieg im einzelnen Vorteile bringen, von ihnen wird noch zu reden sein; zunächst aber sei gegenüber denen, die ausschließlich jene zu erwartenden Vorteile ins Auge fassen, besonders auch gegenüber einzelnen Kritikern im Auslande, die gar glauben, ein privater europäischer Handelskrieg sei den Neutralen sogar willkommen; denen gegenüber sei denn doch als Ergebnis rein sachlicher Beurteilung mit allem Nachdruck hervorgehoben, daß ein Boykottkrieg nicht nur die Beziehungen der Beteiligten unterbinden wird, er wird nach allen Richtungen hin schaden, auch den Unbeteiligten; er wird mit Wucht auch den Handel und die Industrie der Schweiz schädigen, die im Mittelpunkte Europas gelegen ist, im Brennpunkte der Nationen und Kulturen, und deren mannigfaltige und weitreichende wirtschaftliche Beziehungen sie mit dem friedlichen Gedanken ihrer Nachbarländer so innig verknüpft. Im Interesse der schweizerischen Volkswirtschaft kann es nur liegen, daß die Handelsbeziehungen aller kriegsführenden Staaten nach dem Kriege so bald wie möglich und so stark wie möglich wieder in Aufschwung kommen.

Eine Behinderung des Verkehrs von Land zu Land, eine gewaltsame Verdrängung des Warenhandels aus seinen natürlichen Bahnen, eine Schwächung der allgemeinen Kaufkraft in allen Absatzgebieten der schweizerischen Industrie werden die bedauerlichen Folgen einer großen Boykottbewegung sein, sie werden die jetzt schon so unermöglich traurigen wirtschaftlichen Schäden des Krieges selbst noch vermehren! Und obendrein wird es gar nicht zu vermeiden sein, denn es liegt in den eigentlichen Ursachen und Zielen der Boykottbewegung begründet: daß die als vaterländisch sich gebärdende Hetzpropaganda gar kein Halt machen wird vor den Unbeteiligten und Neutralen. In tausend Fällen wird es auch gar nicht möglich sein, den nationalen Ursprung einer Ware mit Sicherheit festzustellen, den Denunziationen und Verdächtigungen wird so Eitr und Tor geöffnet sein. Dem Geschäftsniedl wird jedes Mittel recht sein, die liebe Konkurrenz zu schädigen. Es sei hier nur an den Verleumdungsfeldzug erinnert, den die Stickerelinteressenten in Nottingham im letzten Herbst gegen die schweizerischen Stickerelimporteure geführt haben.

Und nun die Vorteile, die in Zukunft aus einem gegenseitigen privaten Handelskrieg der schweizerischen Industrie erwachsen können? Gewiß werden sie in einzelnen Fällen nicht unbedeutlich sein. Die Schweizer Erzeugnisse werden in den Kriegen treten für manche ausländische Waren und man wird diese Absatzgelegenheiten auszufinden und auszunutzen suchen. Vielfach bieten sie sich unter der Not des gegenwärtigen Handelskrieges jetzt schon selbst dar. Die Zukunft wird hier manche Aufgaben stellen, die jetzt schon ins Auge zu fassen sind. Das Wo und Wie anzugeben, ist hier nicht der Ort, aber um ein beliebig gewähltes Beispiel anzuführen: Wenn gewisse deutsche Maschinen in Russland infolge der Boykottbewegung ihren dortigen Absatz einschränken müssen, warum sollte in diesem Falle der schweizerische Maschinenbau das Feld der amerikanischen oder englischen Konkurrenz überlassen? Nun bieten sich Absatzgelegenheiten nach den verschiedensten Richtungen, und niemand kann es der schweizerischen Industrie verargen, wenn sie die Gewinnung neuer Absatzgelegenheiten, die sich aus künftigen Verschlebungen ergeben werden, jetzt schon ins Auge sieht und ihre Maßnahmen danach trifft.

In diesem Zeitpunkt macht sich der Mangel einer umfassenden und eingeschulten Organisation zur Förderung der Ausfuhr bitter fühlbar. Dem in aller Eile errich-

teten, jetzt bereits viel in Anspruch genommenen und mit großem Nutzen arbeitenden "Schweizerischen Bureau für den Bezug und Absatz von Waren" in Zürich, eröffnet sich in dieser Richtung noch ein weites Feld. Der erste Schritt zur gemeinsamen Bekanntmachung und Anleitung schweizerischer Erzeugnisse in neu sich eröffnenden Absatzgebieten wird geschehen durch die Herausgabe eines schweizerischen Exportadresses. Die einzelnen Industrien werden ihrerseits sich bemühen, Nachweise stellen zu errichten oder auszubauen, um den zahlreichen Anfragen, die jetzt bereits ergehen, zu entsprechen. Wenn doch nur der gegenwärtige Zeitpunkt benutzt werden könnte, den Industrien selbst einen engeren Zusammenschluß, ein besseres Zusammenarbeiten zu ermöglichen! So trefflich die einzelnen Geschäfte sich eingerichtet haben, so mangelhaft ist die Organisation der Industriegruppen. Manche günstige Exportgelegenheit wird infolgedessen nicht voll ausgenützt werden, bei manchen wird der Mangel an einheitlichem Vorgehen jedes gewinnbringende Geschäft vereiteln.

Die Eidgenossenschaft wird ohne Zweifel alles aufbieten, was in ihren jetzt leider so stark eingeschränkten Mitteln liegt und sich nach Maßgabe der Dinge und Personen tun lässt, um das Netz der wirtschaftlichen Vertretungen der Schweiz im Auslande auszudehnen. In Eile und Überstürzung aber lassen sich solche Maßnahmen nicht durchführen. Die Interessenten müssen sich daher mit Geduld wappnen und den Verhältnissen Rechnung tragen.

Der private Handelskrieg der Zukunft wird auch zur Folge haben, daß einzelne Unternehmungen aus dem Auslande sich in der Schweiz niederlassen. Der kleine Binnenmarkt der Schweiz bot bisher wenig Anlassung zu einer Industrieinwanderung, jetzt wird die Aussicht, von dem neutralen Boden der Schweiz aus fremde Absatzgebiete unbehelligt bearbeiten zu können, eine Industrieinwanderung, voraussichtlich in beschleunigtem Umfange, veranlassen. Wo die einwandernde Unternehmung sich den örtlichen Verhältnissen anpaßt, wo ihre Erzeugung den Arbeitsbedingungen und dem Qualitätsanspruch des Produktionsgebietes entspricht, wird sie Wurzel fassen und für das Land selbst einen Vorteil bedeuten. Die von manchen längst gewünschte Erweiterung des Kreises der schweizerischen Industrien wird in gewisser Hinsicht dadurch erreicht werden. Aber neue Industrien bringen auch höhere Bodenpreise, höhere Löhne, eine Vermehrung fremder Arbeitskräfte und eine Verschärfung des geschäftlichen Wettbewerbes im Erzeugungsgebiete selbst. Nur wer in der forschreitenden Industrialisierung der Schweiz ein Ideal erblickt, wird eine Industrieinwanderung ohne weiteres begrüßen. Dass sie

in umfangreichen Bodenankäufen längs der Grenze sich bereits angekündigt hat, sei hier ohne Beispieldgebung nebenbei erwähnt.

Zum Schlusse sei zusammenfassend nochmals hervorgehoben, daß man die Vorteile, die der schweizerischen Industrie aus dem künftigen Frieden erblühen mögen, nicht überschätzen darf. Ein dauernder Erfolg wird ihr nur dort bestehen sein, wo die bessere Beschaffenheit und die günstige Preislage ihrer Erzeugnisse diesen den Eingang erleichtert und einen größeren Absatz sichert. Die Gewinne, welche die Industrie schließlich wird buchen können, wird sie nur als einen kleinen Ersatz betrachten für den großen Auffall, der ihr durch den Krieg jetzt bereits erwachsen ist und für den sie keinerlei Entschädigung zu erwarten hat.

Der Wirtschaftlichkeitsgrad von Winterfenstern gegenüber permanenten mit einfacher oder doppelter Verglasung.

Eine allgemeine Studie von H. Karrer, Ingenieur der "Calor & Trigor" Rudolf Binder, Basel.

Wie oft mag sich der Architekt gefragt haben, nachdem er sich bezüglich der Wahl der Fensterart eines Gebäudes vom ästhetischen und praktischen Standpunkte aus entschieden hatte, ob sein Entschied wohl auch in wirtschaftlicher Hinsicht gerechtfertigt sei.

Er kennt den Preisunterschied einer Fensterart der andern gegenüber, er weiß aber auch, daß Doppel Fenster weniger Wärme, bzw. Kälte durchlassen als doppeltverglaste oder gar einfache, aber er hat keine Zeit, dieser Frage einmal näher zu treten und da sie zum größten Teil in das Gebiet der Heizungstechnik hineinreicht, so will ich sie allgemein zu lösen versuchen, obwohl die Grundlagen der Berechnung von Ort zu Ort und von Anlage zu Anlage verschieden sein können. Die Literatur gibt den Wärmedurchgang pro $m^2/\text{Stunde}/1^\circ\text{C}$.

1. für permanente, einfache verglaste Fenster zu $k = 5,0 \text{ WE}$
 2. " " doppelt " " $k = 3,5 \text{ WE}$
 3. " " und Winterfenster " " $k = 2,2 \text{ WE}$
- an und auf diese Angaben hat der Fachmann bis dahin abgestellt; inwieweit diese Werte von der Wirklichkeit abweichen, werden die umfangreichen Versuche ergeben, welche nach Mitteilung von Hrn. Prof. Dr. techn. R. Brabée durch die Prüfungsanstalt für Heizungs- und Lüftungseinrichtungen der Aig. Techn. Hochschule zu Berlin für die nächste Zeit in Aussicht genommen sind.

Bezeichnen wir mit:

$t_i - t_a$: die Differenz zwischen der mittleren Außen-temperatur der Heizperiode und der im Gebäude zu erreichenden Innentemperatur,

Δk : die Differenz der Wärmetransmissionskoeffizienten für die eine oder andere Fensterart, als:

$\Delta k = 5 - 3,5 = 1,5$ für den Vergleich der Fensterarten Ziff. 1 u. 2

$\Delta k = 5 - 2,2 = 2,8$ für den Vergleich der Fensterarten Ziff. 1 u. 3

$\Delta k = 3,5 - 2,2 = 1,3$ für den Vergleich der Fensterarten Ziff. 2 u. 3

s : die Anzahl der durchschnittlichen Vollbetriebsstunden pro Heiztag, und

T : die Anzahl Heiztage pro Heizperiode, welche je nach der Natur des Gebäudes, dem veränderten Heizbetrieb entsprechend, größer oder kleiner sein kann.

H : den praktischen Heizwert in WE pro kg Brennmaterial, welcher, je nach Art und Güte des

Komprimierte und abgedrehte, blanke

STAHLWELLEN

Vereinigte Drahtwerke A.-G. Biel

Blank und präzis gezogene

Profile

jeder Art in Eisen u. Stahl
Kaltgewalzte Eisen- und Stahlbänder bis 300 mm Breite
Schlackenfreies Verpackungsbandisen.
Grand Prix - Schweiz. Landesausstellung Bern 1914.