

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 12 (1905)

Heft: 22

Artikel: Einiges über die französische Handelspolitik

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-629582>

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: 16.01.2026

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

Industrie zu. Gerade der Umstand aber, dass an der höheren Webschule in Krefeld besondere Kurse für die Schappespinnerei mit grossen Kosten eingerichtet werden, beweist, dass man entschlossen ist, diese Schwierigkeiten systematisch zu überwinden und der privaten Industrie den Weg ebnen. Andererseits ist zu berücksichtigen, dass im Rheinland gerade die hier in Betracht kommenden weiblichen Arbeitskräfte bedeutend billiger zur Verfügung stehen als in der Schweiz. Dass aber an der unter Regierungsaufsicht stehenden königlichen Webschule eine grosse Anzahl tüchtiger Leute während dreier Semester zu Schappespinnern herangebildet werden, um aus lauter freundschaftlicher Liebe die Schweiz mit Spinnmeistern zu versehen, wird man wohl kaum vermuten.

Was die Fabrikationsgeheimnisse anbetrifft, so genügt es, darauf hinzuweisen, dass gerade die wichtigsten der für die erwähnte Einrichtung erforderlichen Maschinen aus dem Ausland bezogen wurden. Uebrigens existieren ausser den beiden grossen Gesellschaften sowohl in der Schweiz, als in Frankreich, Italien etc. noch eine ganze Anzahl bedeutender Schappespinnereien und endlich ist diese Industrie überhaupt keine schweizerische Erfindung, sondern das Verfahren rührt von Lister in Bradford her. Wenn aber die Schweiz von dieser deutschen Einrichtung besonders betroffen wird, so rührt dies daher, dass, wie wir in unserem letzten Artikel dargelegt, eben Deutschland das Hauptabsatzgebiet für die schweizerische Schappeproduktion ist. Merkwürdig ist wirklich, dass die findigen Amerikaner nicht wissen, wie die Schappe hergestellt wird, aber merkwürdig ist auch, dass trotz diesen Schwierigkeiten die Japaner, welche noch bis vor kurzem von der Seite angesehen wurden, schon seit einigen Jahren Schappespinnereien betreiben. Naiv ist auch, wenn der Bericht zwar die Möglichkeit der japanischen Konkurrenz zugibt, diese aber für die Schweiz als belanglos bezeichnet, als ob die Schweiz nicht auch nach Amerika exportierte! Im Konjunkturjahr 1899 steht Amerika in bezug auf den Schappeexport aus der Schweiz mit 2,7 Millionen an dritter Stelle. Ob aber Japan seinen Absatz auf Amerika beschränken wird? Der Bericht der Basler Handelskammer über die Schappeindustrie im Jahre 1904 bezeichnete die japanische Konkurrenz als einstweilen nicht gefährlich. Was aber während der Kriegperiode bei der noch jungen japanischen Schappenindustrie einstweilen noch nicht der Fall war, dürfte vielleicht nur allzubald eintreten.

Was nun den Geschäftsgang anbelangt, so wollen wir dem Abschluss nicht vorgreifen, aber betonen möchten wir, dass gerade wir nicht erst gestern, sondern schon vor zirka sieben Monaten auf die befriedigenden Aussichten für die Wintersaison aufmerksam gemacht haben. Für die Berechtigung eines Kurses von ca. 300 Prozent ist jedoch noch etwas ganz anderes erforderlich, als ein „befriedigender“ Geschäftsgang, besonders nach dem letztjährigen Resultat von über 1½ Millionen Defizit. Wenn aber der Bericht die Zukunft der Schappespinnerei mit der Hochkonjunktur 1899/1900 vergleicht, so scheint dies zu weit gegangen. Der Verfasser berücksichtigt wohl nicht genügend, dass, ganz abgesehen von den erwähnten Verhältnissen in Krefeld und Japan, in jener Periode mercerisierte Baumwolle und Kunstseide noch eine ganz unbe-

deutende Rolle spielten. Jene Periode ist vorüber, das unterliegt wohl kaum einem Zweifel; überdies scheint im heutigen Kurs eine Dividende, wie sie in guten Jahren ausgerichtet wurde, in Anbetracht des grossen Risikos bereits kapitalisiert zu sein. Dabei ist nicht zu vergessen, dass gegen damals ein ganz ansehnlicher Betrag allein schon zur Verzinsung der inzwischen eingegangenen Obligationenschulden von 15 Millionen verwendet werden muss.

Es darf vielleicht noch ein Wort von den Kursen der Schappewerte gesagt werden. Ein Blick auf die Kurstabelle zeigt, dass man es bisher verstanden hat, ohne Rücksicht auf den Geschäftsgang jedes Jahr und regelmässig den Kurs der Schappeaktien um etwa 700 Fr. hinaufzusetzen, um dann ebenso regelmässig und mühe-los vom höchsten Kurs wieder um den gleichen Betrag zurückzugehen. Basler Schappeaktien notierten 1902 2000—2810, 1903 2455—2990, 1904 2195—2762 und 1905 2310—3008. Die Frage ist also nicht ganz unberechtigt, wann man wieder bei einem niedrigeren Kurse anlangen werde. Nachdem man bei den Tiefkursen von etwa 2300 aus industriellen Kreisen die Zukunft der Schappeindustrie als trostlos bezeichnet hat, darf man es wohl mit einiger Skepsis aufnehmen, wenn jetzt, wenige Monate später und bei um 700 Fr. höheren Kursen Fachkreise es für nötig erachten, über Gegenwart und Zukunft der Schappe Loblieder anzustimmen.

Wie aus der ganzen Darstellung ersichtlich ist, handelt es sich in diesem Fall um Börsenmanöver, hinter denen aber ein ernster Hintergrund ersichtlich ist. Es ist kaum anzunehmen, dass nur den Japanern aber nicht den Deutschen die Einfuhr der Schappeindustrie möglich sei und wird man mit dem letzten Einsender in mancher Beziehung einig gehen. Die Ursache der beabsichtigten Einführung der Schappeindustrie in Deutschland liegt ohne Zweifel in der Monopolisierung des Schappehandels in den Händen der beiden Firmen in Basel und Lyon und der dadurch ermöglichten willkürlichen Preissteigerung in den für Samartikel günstigen Zeiten. So ist gegenwärtig der Verband der Niederrheinischen Samstoff-fabrikanten genötigt, infolge des viel teuren Schappematerials eine Preissteigerung von 9% für alle Qualitäten Samte und Plüsch vorzunehmen, und um sich vor solchen Eventualitäten in Zukunft zu schützen, wird man an der Krefelder Webschule, nicht zu blossen Lehrzwecken, sondern im Interesse der dortigen Samtindustrie, sich durch Einführung einer einheimischen Rohmaterialienerzeugung unabhängig zu machen suchen.

Einiges über die französische Handelspolitik.

Einige für unsere Seidenindustriellen interessante Angaben über die handelspolitischen Verhältnisse von Frankreich gegenüber der Schweiz waren kürzlich in der „N. Z. Z.“ enthalten, indem der Pariser Korrespondent genannter Zeitung folgendes äusserte:

Es mag interessieren, in dem Augenblick, wo Frankreich und die Schweiz sich anschicken, ihre Zollbeziehungen zu regeln, einen Blick auf den Bericht über das Handels-

und Industriebudget von 1906 zu werfen, der soeben unter die Abgeordneten verteilt wurde.

In seinen Ausführungen über die französische Zollpolitik ist Georges Berry, der Berichterstatter des Ausschusses, der Ansicht, der Zeitpunkt sei gekommen, wo es angemessen wäre, das gegenwärtig herrschende Schutz-zollsystem einigermaßen zu lindern. Er hebt hervor, dass, seitdem dieses System von Méline und seinen Anhängern eingeführt wurde, sich die Umstände geändert haben. Damals genügten die vom Lande selbst hervor-gebrachten Erzeugnisse nicht für den eigenen Bedarf. Der Ackerbau lag, eine Folge des Krieges von 1870, unter erdrückenden Lasten darnieder, die ihn gegen seine ausländischen Wettbewerber nicht aufkommen liessen; er ging seinem Ruin entgegen. Die Bodenpreise sanken immer mehr; die von der Rebblaus heimgesuchten Weinberge hatten keinen Wert mehr. Heute ist die Lage eine andere. Der Bodenertrag genügt in den Durchschnittsjahren den Bedürfnissen des Landes und die Weinberge sind wieder ertragsfähig geworden. Es ist sogar eine Ueberproduktion eingetreten, da die Bevölkerung nicht zugenommen hat. Infolgedessen ist es durchaus notwendig, sich neue Absatzgebiete zu erschliessen, und um diesen Zweck zu erreichen, muss den Ländern, mit denen man in Handelsbeziehungen treten will, einiges Entgegenkommen bezeugt werden. Der Berichterstatter Berry ist gegen das in Kraft stehende System mit zwei Tarifen, einem Maximal- und einem Minimaltarif. Der letztere erlaube den fremden Regierungen, im voraus die äusserste Grenze der möglichen Vergünstigungen zu kennen und sie gleich von vornherein zu beanspruchen. Er schlägt vor, diesen Minimaltarif aufzuheben und statt dessen einen sehr hohen Maximaltarif und ein System von Verträgen oder Abkommen von mindestens 7—10 Jahren Dauer einzuführen. Berry versichert, dass unter dem Drucke ihrer Wähler bereits viele seiner Kollegen zu seinen Anschauungen hinneigen und dass besonders die Weinbaukrise zu ihrem Siege beitragen werde.

Was die Schweiz anbetrifft, so geht aus einem dem Berichte beigefügten Anhang hervor, dass die französische Ausfuhr nach der Schweiz sich im Jahre 1903 auf 221,501,000 Fr. belief, im Jahre 1904 auf 238,925,000 Franken, was eine Zunahme von 17,424,000 Fr. bedeutet. Die schweizerische Ausfuhr nach Frankreich stellt sich 1903 auf 113,514,000 Fr., 1904 auf 107,474,000, also zeigt sie eine Abnahme von 6,040,000 Fr. Die Schweiz ist einer der besten Kunden Frankreichs, ein besserer als Russland, das 1903 — die Statistik von 1904 fehlt — seinem treuen Bundesgenossen nur für 26,294,000 Fr. Waren abkaufte, obwohl ihm bedeutende Vergünstigungen gewährt wurden. Gestützt auf die beträchtlichen Summen, für welche sie französische Waren bezogen hat, kann die Schweiz ebenfalls Ansprüche auf bessere Bedingungen erheben, denn der gegenwärtige Stand der Dinge ist zu ihrem Nachteil.

Man ist übrigens jenseits des Jura schon vorbereitet, sagt Herr Berry; die Schweiz ist einer der bestgewappneten Staaten um mit seinen Nachbarn einen Handelsvertrag abzuschliessen. Der Berichterstatter führt den Zoll von 8 Fr. an, der zwischen der Schweiz und Italien für die Weine unter 15° eingeführt ist. Er erklärt, die französischen Unterhändler müssten es durchsetzen, dass dieser

Tarifansatz für Weine bis auf 12° hinunter beibehalten werde, da die französischen Weine diesen Gehalt gewöhnlich nicht übersteigen. Auf der andern Seite könnte man, meint der Berichterstatter, von der Einführung eines neuen Zolles auf die fremden Seidenwaren absehen, da man auch Konzessionen gewähren müsse; ausserdem werde eine Zollerhöhung auf Seidenwaren von allen Pariser Händlern bekämpft.

Handelsberichte.

Oesterreich-Ungarn. Ein- und Ausfuhr von Seidenwaren im Jahre 1904:

| Einfuhr: | 1904 | 1903 |
|-----------------------------|----------------|-----------|
| Glatte Gewebe und Armüren | Kr. 12,182,400 | 9,891,000 |
| Andere Ganzseidenwaren | " 8,073,000 | 8,019,000 |
| Glatte Halbseidenwaren | " 103,200 | 103,200 |
| Andere Halbseidenwaren | " 6,541,200 | 6,026,000 |
| Beuteltuch | " 900,000 | 851,400 |
| Tüll, Gaze, Spitzen | " 2,293,600 | 2,606,000 |
| Sammet und Sammetbänder | " 1,246,400 | 1,440,000 |
| Seidenwaren mit Metallfäden | " 1,145,400 | 951,000 |
| Posamentierwaren | " 1,115,900 | 751,000 |
| Nähseide | " 1,024,800 | 870,000 |
| Ausfuhr: | | |
| Ganzseidenwaren | Kr. 5,911,000 | 5,944,500 |
| Halbseidenwaren | " 4,664,500 | 4,979,900 |
| Posamentierwaren | " 2,729,700 | 3,769,200 |
| Spitzen, Tüll, Gaze | " 319,000 | 338,800 |
| Seidenwaren, bestickt | " 403,200 | 386,400 |
| Nähseide | " 90,300 | 101,200 |

Die uns zunächst berührende Einfuhr aus Deutschland umfasst in der Hauptsache Halbseidenwaren 4,016,500 Kr. (davon glatte 55,900 Kr.), Ganzseidenwaren 3,751,200 Kr. (davon glatt 1,339,200 Kr.), halbseidene Sammete und Sammetbänder 615,600 Kr., Nähseiden 492,000 Kr., Posamenten 642,800 Kr. Aus Oesterreich-Ungarn wurden nach Deutschland ausgeführt Ganzseidenwaren 1,467,400 Kr., Posamenten 564,300 Kr., Halbseidenwaren 509,200 Kr.

Die Schweiz hat nach Angaben unserer Handelsstatistik im Jahr 1904 nach Oesterreich-Ungarn ausgeführt: reinseidene Gewebe für 4,896,200 Fr., halbseidene Gewebe für 325,300 Fr., Tücher für 349,800 Fr., Beuteltuch für 659,500 Fr., Bänder für 366,600 Fr. Die Einfuhr österreichischer Seidenwaren nach der Schweiz wird für Gewebe auf 83,800 Fr., für Bänder auf 51,800 Fr. angegeben.

Konventionsbestrebungen.

Eine zeitgemässe Betrachtung über die immer mehr überhand nehmenden Zusammenschlüsse der Spezialzweige einer Industrie unter sich zur Feststellung und zum Schutze ihrer gemeinsamen Interessen brachte kürzlich der „B. Konfektionär“, dessen Artikel unter der Ueberschrift „Konventionsfieber“ wir folgendes entnehmen:

Kaum ein Tag vergeht jetzt, wo man nicht von einem neuen Konventionsplane in irgend einer Branche etwas hört. Speziell in der Textilindustrie, in der es früher an Organisationen und Konventionen grösseren Stils fast

gänzlich mangelte, ist jetzt ein wahres Konventionsfieber ausgebrochen. Fabrikanten ebenso wie Grossisten der verschiedensten Textilbranchen halten es immer mehr für ihrem Interesse entsprechend, sich zusammenzuschliessen und neue Vereinbarungen zu treffen, in den vor allem gesunde Grundlagen für die Regelung von Kauf-, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen festgelegt werden. Allein in dieser Woche ist von neuen Konventionen der Seidenstoff-Fabrikanten, der deutschen Strickgarnspinnereien, der Apoldaer Phantasiewollwarenfabrikanten, der M.-Gladbach-Bocholter Lohndruckereien und der Deutschen Druckknopffabrikanten zu berichten, ferner von neuen einschneidenden Massnahmen der bereits bestehenden Konventionen der Seidenwaren- und Samtgrossisten und der Samt- und Plüschfabrikanten. Die deutschen Schirmfabrikanten haben sich gegenüber den Schirmstoff-Fabrikanten dieser Tage zu einem machtvollen Verbands zusammengeschlossen, die Tuchfabrikantenkonvention ist im Werden begriffen — und diejenigen Branchen, in denen es bisher, sei es aus diesem, sei es aus jenem Grunde, noch nicht zu einer Konvention kommen konnte, sind ebenfalls zum grössten Teile bereits auf dem Wege zum Zusammenschlusse, wie das Beispiel der Damenmäntelbranche erweist, in der die Vereinigung Berliner Damen- und Mädchenmäntelfabrikanten ernstlich und mit vieler Aussicht auf Erfolg eine feste Einigung aller Konfektionsfirmen in Berlin, Breslau und Erfurt anstrebt.

Diese Konventionsbestrebungen entspringen naturgemäss nicht der Willkür einzelner Firmen oder einzelner Branchen, sondern sie ergeben sich aus den geschäftlichen Verhältnissen geradezu von selbst. Bei dem lebhaften und sich ständig steigernden Konkurrenzkampfe im geschäftlichen Verkehr werden die Anforderungen der Kundschaft an ihre Lieferanten immer grösser und immer schwerer erfüllbar. Eine Firma will immer die andere überbieten und räumt daher ihren Abnehmern Konzessionen ein, die sie eigentlich gar nicht verantworten kann und die dann die unangenehme Folge haben, dass die Kunden das, was man ihnen nur im besonderen Falle aus besonderer Kulanz und ausnahmsweise gewährte, als selbstverständliches Recht in Anspruch nehmen. Dadurch entstehen in einzelnen Branchen Missstände, die jeder Beschreibung spotten und die gesunde Geschäftsentwicklung enorm schädigen. Jeder, der im geschäftlichen Leben steht, kennt die unerfreulichen Verhältnisse in bezug auf Zielschindereien, Valutierungen, Bonifikationen, Umsatzbonus, ungerechtfertigte Abzüge, zu hohe Skontis, Musterunwesen u. dgl. m. Der einzelne ist dagegen machtlos — nur sehr kraftvolle Firmen können es allenfalls wagen, allein gegen alteingewurzelte Missstände Front zu machen.

Einigen sich aber die massgebenden Firmen einer Branche zu gemeinsamem Vorgehen, so wird sich dieser Zusammenschluss bei verständiger Organisation als ein Fels erweisen, an dem alle ungebörigen Zumutungen seitens der Kundschaft dann wirkungslos abprallen werden. Selbst einige „Outsiders“ werden an dem Erfolge nichts ändern können — sie spielen doch immerhin gegenüber einer kompakten Majorität nur eine geringe Rolle.

Aber das „Konventionsfieber“ zeigt auch nach der andern Seite hin zuweilen bedenkliche Folgen. Im Uebereifer nun, mit einem Schlage alle Missstände, die dem einzelnen schon so oft das Leben verbittert haben, auszumerzen, schiesst man oft über das Ziel hinaus und stipuliert Bedingungen, die einfach unerfüllbar sind und ihren Zweck, eine Besserung herbeizuführen, nicht nur nicht erfüllen, sondern im Gegenteil dazu angentan sind, die Kluft zwischen Lieferanten und Abnehmern bedeutend zu erweitern.

Die Lieferanten dürfen sich ihren Abnehmern gegenüber niemals auf den einseitigen Diktatorenstandpunkt stellen, sondern sollten immer erwägen, dass an sich die Interessen ihrer Kunden ihren eigenen gleichwertig sind, und dass daher die beiderseitigen Interessen in Einklang mit einander gebracht werden müssen. Andernfalls wird eine tiefgehende Erbitterung geschaffen, die eine Einigung erst recht erschwert.

Eine verständige Organisation wird also stets, bevor sie daran geht, neue Kauf-, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zu stipulieren, mit den davon betroffenen Abnehmerkreisen Fühlung zu nehmen haben, damit das Für und Wider jeder einzelnen Bestimmung sach- und fachgemäss geprüft werden kann.

Differenzen sind möglichst im Keime zu ersticken. Die Abnehmerkreise werden, wenn ihnen die Sache im rechten Lichte hingestellt wird, gewiss nicht Massnahmen, die ihre Lieferanten zur Gesundung des Geschäftes für erforderlich erachten, bekämpfen — jedenfalls werden sie viel eher damit einverstanden sein, wenn man mit ihnen erst vorher konferiert, als wenn ihnen plötzlich ein Zirkular mit neuen drakonischen Bestimmungen, von deren Schaffung sie vorher gar keine Ahnung hatten, auf den Schreibtisch geflattert kommt.

Diejenigen Konventionen, die im Einverständnis der Abnehmerkreise geschaffen werden, haben zweifellos die bessere Aussicht auf erfolgreiche Wirksamkeit und lange Dauer.

Weil diese Wahrheiten oft nicht in gebührendem Masse beachtet wurden, sind manche Konventionen, für die eigentlich durchaus alle Vorbedingungen vorhanden waren, nur zu schnell wieder in sich zerfallen. Allzu scharf macht schartig!

Im allgemeinen aber sind alle Konventionsbestrebungen mit ausserordentlicher Sympathie zu begrüssen und nach Kräften zu unterstützen. Nur auf dem Boden machtvoller Konventionen können für die Dauer gesunde geschäftliche Verhältnisse erwachsen.

Die Entwicklung der Arbeitslöhne in der deutschen Textilindustrie und die jüngsten Arbeitseinstellungen.

Es ist nun wirklich im sächsisch-thüringischen Industriebezirk zu einer vollständigen Arbeitseinstellung in den Webereien gekommen, indem bis zum 11. November sich keine 15 Prozent Arbeitswilliger auf den von den Industriellen ausgegangenen Aufruf angemeldet hatten. So gab es in Gera auf 4000 Weber und Weberinnen nur 300 Arbeitswillige, in Greiz grosse Betriebe mit keinem