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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 13 (1906)

Heft: 20

Artikel: Die Preiskonvention der deutschen Krawattenstoff-Fabrikanten

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-629519

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: 09.12.2025

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

das freie Spiel von Angebot und Nachfrage. Kein Fabrikant kann sich daher rühmen, heute noch über billige Seide zu verfügen. Auch andere Auskunftsmittel, die gestatten würden, günstiger zu kalkulieren, versagen. Was die Technik hierin leisten konnte, ist alles bis zum Aeussersten ausgenützt, für lange Zeit wenigstens. Weder können wir mit der Fadenstärke noch weiter hinunter-, noch mit der Charge weiter hinaufgehen. Wir sind einfach am Ende angelangt. Ueberall gehen auch die Löhne hinauf und die Arbeitszeit hinunter. Es ist hieran nichts zu ändern, sondern im Gegenteil in Aussicht zu nehmen, dass wir erst am Anfang einer Bewegung stehen, welche die Produktionskosten der massgeblichen Seidensorten (italienische, japanische, chinesische) verteuern wird. Bis jetzt galt der Satz, dass zur Erhaltung der Seidenkultur zwei Dinge gehören: Südlich gemässigtes Klima und niederer Arbeitslohn, letzterer auf Grund der Bedürfnislosigkeit einer armen Bevölkerung, also einer rückständigen Volkswirtschaft. Wenn aber die Volkswirtschaft der Seide produzierenden Länder sich höher entwickelt, so ist nicht einzusehen, warum diejenigen, die an der Herstellung eines so verbreiteten Textilartikels arbeiten, ewig dazu verurteilt sein sollen, mit den niedrigsten Löhnen vorlieb zu nehmen. Man weiss, dass in Frankreich die Seidenzucht nur noch an den Staatskrücken marschieren kann. In Italien bewegen sich Seidenzucht und Rohseidenindustrie im freien Luftzug der internationalen Konkurrenz und es ist daher ein Glück für sie, dass die Verhältnisse in Japan sich ähnlich gestalten, sonst müssten sie allmählich andern begünstigtern Industrien das Feld räumen. Hier wie in Japan sind die Arbeitslöhne gestiegen und weiter im Steigen begriffen. In dem Masse wie diese Länder in die Weltwirtschaft eingreifen und prosperieren, wird diese Steigerung sich akzentuieren. Auch in China sind die Anfänge einer solchen Entwicklung zu erkennen; überdies haben wir es dort mit dem Steigen des Silberkurses zu tun.

Gerade in diesem Jahr ist die italienische Rohseidenindustrie vor die Frage gestellt, entweder vor der Konkurrenz neuer Industrien, besonders der Baumwollindustrie, abzudanken, oder erhebliche Anstrengungen zu machen, um sich eine gute Arbeiterschaft zu erhalten. Es ist längst aus mit den mittelalterlichen Lohn- und Arbeitsbedingungen: 80—100 Rp. bei 12—13 Stunden. Gegenwärtig arbeitet man $10^1/_2$ bis 11 Stunden für 1 bis 1 Lire 30, aber schon verlangen die Arbeiterinnen ungestüm den Zehnstundentag und auf die Dauer wird man ihnen auch nicht die in der Baumwollindustrie höheren Löhne vorenthalten können, denn die Seidenindustrie muss zu ihrem Bestehen auf den wertvollern, intelligentern Teil der Arbeiterschaft Anspruch machen.

Als weiterer Faktor fällt in die Wagschale die Zunahme des Konsums, welche auf der Vermehrung der Bevölkerung und ihres Wohlstandes beruht. Die Hunderttausende des Arbeiterstandes, deren Existenz durch die Kulturentwicklung gefördert wird, sind auch als Konsumenten zu schätzen. Grosse Quantitäten Seide werden auch in der Woll- und Baumwollindustrie und in den technischen Gewerben verwendet.

Last but not least, sei es uns gestattet, die Höherbewertung des Artikels Seide von einem allgemeinen Standpunkt aus zu betrachten. Wir leben in einer Zeit des Aufschwungs. Berufenere werden die Ursachen desselben feststellen, wenn sie sich einmal übersehen lassen werden. Aber so viel lässt sich wohl heute schon erkennen, dass als wichtige Triebfeder die jährlich zunehmende Goldausbeute anzusehen ist. Bis zu einem gewissen Grad würde also der Aufschwung nur auf einer allgemeinen Wertverschiebung beruhen. Die Berechtigung für die einzelne Warengattung ist darum nur um so begründeter. Die monatlich von dem englischen Statistiker Sauerbeck publizierten Index Numbers, welche den mittlern Preisstand von 40 Warengattungen: Metalle, Rohstoffe, Nahrungsmittel, Fabrikate, ausdrücken, bewegen sich gegenwärtig um 77 herum, gegenüber 59.60 im Jahre 1894, das entspricht einem Aufschlag von zirka 30 Prozent. Richtig betrachtet, hätten wir es also mit einem Goldabschlag zu tun, der eben nicht anders als durch Höherbewertung der gegen Gold eingetauschten Waren zum Ausdruck kommen kann. Darum trifft der Aufschlag auch alle Warengattungen und — „wo alles liebt, kann Karl allein nicht hassen!“

Ueberdenken wir nochmals die besprochenen Faktoren, so kommen wir zum Schluss, dass die gegenwärtige Preislage gerechtfertigt ist, und dass — abgesehen von Schwankungen, die auch künftig eintreten werden —, falls nicht gelegentlich ein neues Japan entdeckt wird, die durchgehende Linie eine aufsteigende Richtung einschlagen wird. Je rascher sich der Konsum auf diesen Standpunkt stellt, desto besser wird es sein; dann wird man nicht einer fixen Preislage zulieb schlechtere Stoffe erstellen lassen.

Die Preiskonvention der deutschen Krawattenstoff-Fabrikanten.

Diese Konvention, über deren bevorstehenden Abschluss wir bereits vor einem Monat Mitteilungen brachten, ist nun perfekt geworden und sind hierüber folgende genauere Angaben erhältlich:

In einer am Donnerstag den 27. September in Crefeld stattgehabten, von Herrn Justizrat Dr. Simon als Vorsitzenden des Verbandes geleiteten Versammlung, welcher die massgebendsten deutschen Kravattenstoff-Fabrikanten anwohnten, wurde die schon seit langem in die Wege geleitete Preiskonvention endgültig beschlossen, und sie ist bereits mit dem 1. Oktober in Kraft getreten. Die Konvention bezieht sich auf façonnierte Krawattenstoffe, welche der Qualität nach in sieben Serien eingeteilt sind, nämlich:

	Serie I	II	III	IV	V	VI	VII	
	Mk. 1,15	1,40	1,65	2,20	2,75	3,30	3,85,	höh. Preislagen sind freigegeb.,
bisherige Preislage	„ 1,—	1,25	1,50	2,—	2,50	3,—	3,50.	

Es wäre hiernach eine durchschnittliche Erhöhung von etwa 10 pCt. zu verzeichnen; das ist aber nur nominell, denn ein weiterer Beschluss räumt den Abnehmern

einen Verbandsskonto von 5 pCt. ein, wenn sie sich verpflichten, während eines Jahres vom 1. Oktober bis 30. September einschliesslich, in Deutschland und Oesterreich-Ungarn hergestellte Kravattenstoffe, soweit solche unter die Konventionsbestimmungen fallen, nur von Mitgliedern des Verbandes, von andern Fabrikanten aber weder direkt noch indirekt zu beziehen.

Des ferneren ist an Stelle der bisherigen Umsatzprämie, welche mit Ende dieses Jahres ausser Kraft tritt, eine Längenvergütung von 1 bis 3 pCt. getreten; die für bestimmte Mindestquanten in den einzelnen Serien festgelegt ist.

Hiernach ergibt sich als tatsächliche Erhöhung gegen die bisherigen Durchschnittspreise eine solche von 3 bis 4 pCt., ein Satz, der in Anbetracht der so sehr gestiegenen Rohmaterialpreise, Farb- und Weblöhne nicht als zu hoch bezeichnet werden kann.

Die Preisfestsetzung wird auch von diesem Gesichtspunkte aus in Abnehmerkreisen als berechtigt anerkannt.

Weniger kann man sich in den Kreisen der mittleren und kleineren Krawattenfabrikanten mit der Längenvergütung befreunden, da diese sich den grösseren Abnehmern gegenüber dadurch geschädigt glauben. Es ist das aber, wie man uns aus Interessentenkreisen schreibt, nur illusorisch, denn erstens hatten die grösseren Abnehmer auch bei der bisherigen staffelweisen Umsatzprämie den kleineren gegenüber einen Vorteil, dann aber liegt es auch im allgemeinen Geschäftsprinzip, bei Bestellung grösserer einheitlicher Quantitäten Konzessionen eintreten zu lassen. Dem Fabrikanten bieten grössere Quantitäten in technischer Hinsicht manche Vorteile, und es liegt nichts näher, als dass er diese seinen grossen Kunden geniessen lässt. Es ist also in dieser Hinsicht gegen früher für die kleineren Betriebe keine Benachteiligung eingetreten.

Ein weiterer Punkt, der in den letztgenannten Abnehmerkreisen Widerspruch erregt, ist die Bestimmung über das abzugebende Mindestquantum.

Diese lautet: Ein Sortiment darf nicht mehr als drei Dessins in einer Farbstellung enthalten.

Kleinere Masse als 45, 30 bezüglich 24 Meter pro Dessin (je nach der Serie), resp. 15, 10 bezügl. 8 Meter pro Farbe dürfen nicht abgegeben werden.

Es ist das gegen die bisherige Gepflogenheit, 5 Meter pro Farbe und noch weniger zu bestellen, eine Einschränkung, die einer Anzahl kleinerer Krawattenfabrikanten empfindlich fühlbar werden dürfte.

Es wird aber auch das nicht schwerwiegend genommen. Es wird das wahrscheinlich dazu führen, dass man eine etwas gedrängtere Anzahl von Dessins aufnimmt und diese eben in dem vorgeschriebenen Mindestquantum bestellt.

Für die Stoffabrik liegt jedenfalls in diesem Punkte ein grosses Stück Gesundung; es wird dadurch die bis jetzt übliche Verzettelung der Orders in eine möglichst grosse Anzahl Dessins in möglichst kleine Metragen vermieden.

Für diejenigen Krawattenfabrikanten, welche den oben angegebenen Weg zur Bestellung des Mindestquantums nicht beschreiten können oder wollen, bleibt noch ein anderer offen, und das ist die Benutzung des Zwischenhandels, der vielleicht durch diese Massregel eine nicht unwesentliche Stärkung erfahren dürfte.

Der Zwischenhandel in Krawattenstoffen ist in Deutschland gegenüber andern Branchen noch sehr zurückgedrängt; in andern Ländern, speziell Fankreich, entnimmt die Krawattenfabrik ihren Bedarf viel mehr dem Zwischenhandel als bei uns, wo es sich gerade durch die kleinen Masse, welche die Fabrikanten abgaben, erübrigte. Es könnte darin, wie gesagt, jetzt eine Wandlung eintreten.

Um den Abnehmern während der Uebergangszeit Erleichterungen zu gewähren, bestimmte die Konvention, „dass Aufträge, die vor dem 1. Oktober 1906 in Vorbereitung waren, als zu alten Bedingungen gegeben gelten, wenn sie bis zum 7. Oktober d. J. einschliesslich fest erteilt sind“.

Diese Vergünstigung ist, wie vorauszusehen war, von den Krawattenfabrikanten noch in letzter Stunde nach Möglichkeit ausgenutzt worden. Es sind in den letzten Tagen noch zahlreiche Aufträge erteilt worden, die manchen Stoffabrikanten recht gelegen kamen, da die Beschäftigung seit einiger Zeit etwas nachgelassen hatte.

Die Längenvergütung soll auch für diese Bestellungen bereits Geltung haben und kann auf Wunsch der Kunden vom 25. September an in Kraft treten. Die bisherige Umsatzprämie wird dann bis zum 24. September im prozentualen Verhältnis berechnet.

Die ferneren allgemeinen sowie Straf- und Kontroll-Bestimmungen sind nach Vorbildern anderer Konventionen festgelegt; es ist ein Schiedsgericht, welches bei Zuwiderhandlungen und strittigen Fällen zu entscheiden hat, eingerichtet. Der Vertrauensmann, Herr Julius Jores in Crefeld, ist zu jährlichen Revisionen bei den Mitgliedern des Verbandes verpflichtet, so dass die Durchführung der Bestimmungen auch nach dieser Richtung gewährleistet ist, zumal sich die Mitglieder auch durch Hinterlegung von Solawechseln verpflichtet haben.

Es steht den Mitgliedern frei, innerhalb der einzelnen Serien eine möglichst schöne und preiswerte Ware herzustellen, so dass dem freien Wettbewerb reichlich Spielraum gelassen ist, dagegen ist es verboten, Waren, welche ihrer Qualität nach in eine bestimmte Preis-Serie gehören, für sich allein oder in Verbindung mit andern zu dem Preise einer niedrigeren Serie zu verkaufen oder auf irgend eine andere Weise Vorschriften über Preise oder Bedingungen zu umgehen.

Hoffentlich wird der so lange Zeit gehörte Notschrei der Krawattenfabrik über den zu geringen Nutzen nunmehr verstummen; der Kern der neuen Konvention liegt weniger in den jetzt festgelegten Preisen als in dem Vorbeugen von Untergeboten, die ein Krebsschaden des ganzen Geschäftes gewesen sind.

Eine nächste Folge dieser Preiskonvention wird voraussichtlich ein Zusammenschluss der Krawattenfabrikanten sein, die wohl nun nicht mehr umhin können, zur Wahrung ihrer gemeinschaftlichen Interessen, auch eine Konvention zu bilden.