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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 14 (1907)

Heft: 7

Artikel: Aus der Stickerei- und Spitzenbranche

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-628323

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: 10.12.2025

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

Fabrikantenverbandes zu Gunsten dieses Verbandes. Erfolgt die Regulierung einer Rechnung ohne Zahlung dieses Aufschlages, so erklärt der Kunde damit, dass er seit dem Tage des Empfanges dieses Zirkulares von solchen Fabrikanten, die nicht dem Verbande angehören, im Zollinland hergestellte Waren, welche unter die Konventionsbestimmungen fallen, weder direkt noch indirekt gekauft habe.

„Sämtliche Verkäufe der Mitglieder des Verbandes der Seidenstofffabrikanten Deutschlands unterliegen obigen Bestimmungen und zwar auch ohne dass diese bei den einzelnen Abschlüssen vereinbart werden."

Wie zu erwarten war, hat die Detaillistenkundschaft, die ja viele Firmen mit bedeutendern Umsätzen als eine Reihe Grossisten aufweist, und die sich ohnedies durch den Kartellvertrag zwischen den Fabrikanten und Grosshändlern benachteiligt fühlt, gegen den Beschluss des Fabrikantenverbandes Verwahrung eingelegt. Sie weigert sich, den Fabrikanten zur Erstarkung ihrer Organisation behülflich zu sein, und in zahlreichen Einsendungen in der Presse wird gegen die Kartelldiktatur, die Verletzung der Vertrags- und Handelsfreiheit und den schrankenlosen Egoismus der Unternehmerverbände losgezogen. Die Hamburger Detaillistenkammer hat sich zur Wortführerin der bedrohten Interessen der Abnehmer aufgeworfen und dem Fabrikantenverband einen Protest zukommen lassen, dem sich auch die Rheinisch-Westfälische Detaillistenkammer angeschlossen hat. Die Organisation der gesamten Kundschaft des Fabrikantenverbandes soll angestrebt werden und Kunden, die wohl keinen richtigen Begriff von der Höhe der deutschen Zölle auf Seidenwaren haben, wollen in Zukunft ihren ganzen Bedarf in Lyon decken!

Ueber die Zweckmässigkeit und die Durchführbarkeit des Beschlusses des Fabrikantenverbandes kann man recht wohl verschiedener Ansicht sein und der Unwille der Detaillisten, die nun, um die Outsiders gefügig zu machen, eine „Strafzahlung" von 10 Prozent auf alle von Verbandsmitgliedern bezogene Ware zahlen sollen, ist begreiflich. Der Sturm dürfte sich aber allem Anschein nach bald legen, indem die paar noch ausstehenden Firmen, die übrigens nicht von grosser Bedeutung sind, wahrscheinlich dem Verbande beigetreten sein dürften, noch ehe die Detaillisten zur Anwendung ihrer Gegenmassregeln geschritten sein werden.

Aus der Stickerei- und Spitzenbranche.

In den Kreisen hiesiger Stickerei-Industrieller beschäftigt man sich gegenwärtig mit der Frage auf Schaffung einer Zentralferggerei und einer Fachschule für die Schifflistickerei, wie solche für die Handmaschinenstickerei bereits an verschiedenen Orten bestehen.

Von Interesse ist angesichts der „blühenden Lage" der Stickereiindustrie der Standpunkt des Kaufmannes, den ein Angehöriger dieses Standes im „St. Galler Tagblatt" folgendermassen schildert:

„Es steht ausser allem Zweifel, dass die Stickerei in Mode ist und dass in allen Ländern ein grosser Mangel an Stickereien eingetreten war, der sich durch frühere niedrige Preise und schlechten Geschäftsgang nach und nach einstellen musste. Die Preise der Stickereiartikel waren so gedrückt, dass die Käufer in allen Ländern stets glaubten, noch billiger kaufen zu können und als durch Wechsel der Mode eine Wendung zu unsern Gunsten in dem Artikel eintrat, wollte niemand an den Aufschlag glauben, und niemand bestellte, bis die Stickereilager der ganzen Welt vollständig erschöpft waren und nolens volens wieder gefüllt werden mussten. Dies bezieht sich sowohl auf Hand- wie auf Schifflistickerei. Was war nun die Folge dieser Stickerei-Mode? Die Preise wurden von Monat zu Monat hinaufgetrieben, zu den hohen Stoff- und Garnpreisen kamen horrende Stickerlöhne. Ein Haus jagt dem andern die Sticker ab; kommt der Angestellte eines Hauses heute zu einem Fergger oder auch zu einem Einzelsticker und gibt ihm einen Posten Ware zu (nehmen wir an) 50 Rp. pro 100 Stich, so kommt morgen der Angestellte eines andern Hauses und offeriert dem Fergger oder Sticker 52 Rp., was er auch akzeptiert; er lässt einfach die Ware des ersten Auftraggebers liegen und macht die andere, und so geht es fort. Am andern Tage kommt ein dritter und offeriert ihm 54 Rp.; dann können die beiden vorhergehenden Häuser auf ihre Waren warten, und sie haben das Nachsehen. Worthalten und Verträge gelten heute bei den Stickern und Ferggern absolut nichts. Die Ware wird geliefert, wenn es den Leuten passt; Verspätungen von 2 bis 3 Monaten sind durchweg an der Tagesordnung und werden als selbstverständlich hingenommen. Die Sticker liefern die Ware zum Teil in denkbar schlechtester Ausführung, und man züchtet bei den jetzigen Zeiten nur Pfuscher und Schundware. Verspätungsabzüge oder Retouren wegen schlechter Ware dürfen aber ja ums himmelswillen nicht gemacht werden, sonst wirft der Sticker einfach die Ware hin und liefert gar nichts.

Der Kaufmann ist recht- und machtlos; Verträge sind Luft und werden nicht gehalten, und einzelne Häuser reisen sogar darauf, dass sie alle und jede Ware ohne Abzüge annehmen, sei sie 2 bis 3 Monate zu spät und noch so verpfuscht geliefert. Die Stickereihäuser können ihren Kunden gegenüber die Lieferungstermine nicht einhalten; täglich kommen Depeschen von den Kunden wegen rückständiger Ware, die sie 2 bis 3 Monate früher erwartet hatten. Expressfrachten müssen bezahlt werden, Zinsverluste wegen verspäteter Lieferungen gehen in ganz enorme Summen usw.

Ein weiteres Unheil besteht darin, dass einzelne Häuser mit grossem Maschinenbesitz mit ihren eigenen 300 bis 400 Maschinen nicht genügend Ware liefern zu können meinen, sondern auch den öffentlichen Markt zur Ausgabe der Ware benützen und die Löhne auf eine unglaubliche Höhe treiben, mit der Idee, soviele Geschäfte wie möglich zu machen. Dies wäre kaufmännisch ganz richtig, wenn nicht eben dadurch die geradezu schwindelhaften Löhne und dadurch die jetzt bestehenden Zustände geschaffen würden.

Die Anschaffung von Stickmaschinen grenzt ans Fabelhafte. In jeder Scheune und in jedem Stalle werden neue Stickmaschinen aufgestellt. Der Mann auf dem Lande hat von früheren Erfahrungen absolut noch nichts gelernt. Für Stickmaschinen werden enorme Preise bezahlt und deren Fabrikanten sind auf Monate hinaus beschäftigt. Ist dann die ganze Gegend mit Maschinen voll, so werden

wieder Maschinen ins Ausland geliefert, und die Stickerei der Ostschweiz kann sehen, wie sie dann mit ihrem Maschinenbestande fertig wird. Alte Maschinen werden zu allen nur denkbaren Preisen aufgekauft, nur um genügend Ware liefern zu können.

Dies ist die Seite, die sich uns jetzt zeigt, und nun betrachten wir die Kehrseite der Medaille. Wann kommt der Katzenjammer? Kommen wird und muss er, und es herrscht kein Zweifel, dass die Krisis eintreten wird, vielleicht schneller, als man denkt. Nachher sitzt jeder Käufer mit furchtbar teurer Ware da, die Ueberproduktion wird eine enorme, die Löhne sinken rapid und wahrscheinlich auf ein solches Niveau, wie man dies bis jetzt noch nicht gekannt hat. Sticker und Fergger, die ihre Ware nicht zur Zeit oder nicht musterkonform liefern, erhalten Verspätungsabzüge und Retouren in grosser Anzahl, was eine natürliche Folge sein wird, da die auswärtigen Häuser jeden Grund benützen werden, um Ware zur Verfügung zu stellen oder Rabatte darauf zu erhalten. Jedermann weiss, wie rücksichtslos Kunden sind, wenn sie Ware nicht akzeptieren wollen, und selbst, wenn die Ware nur wenige Tage verspätet ist, finden Annullationen statt. An Schiffliware lässt sich immer etwas aussetzen, wenn zu reklamieren gewünscht wird. Dass sich der Kaufmann in solchen Fällen schützen muss und verspätete und nicht musterkonforme Ware zurückweist, ist selbstverständlich.

Dann wird gejammert und geschrien über die bösen Kaufleute, die in guter Zeit jeden Schund annehmen und alle Lieferzeiten ignorieren mussten, und es wird nicht darüber nachgedacht, ob die Kaufleute nicht durch grosse Engagements genötigt sind, sich selbst zu schützen und sich vor grossem Schaden zu bewahren. Zur Abwehr dieser Zustände, die kommen müssen, sollen Kaufleute, Fergger, Sticker zusammenstehen. Die Fergger und Sticker sollen nicht mehr Ware übernehmen, als sie im Stande sind zu liefern, die Fergger sollen trachten, von den Stickern keine schlechte Ware zu akzeptieren und es als Ehrensache ansehen, die vereinbarten Lieferzeiten soviel wie möglich einzuhalten und so aus dem jetzt bestehenden unheilvollen Zustande, den wir oben geschildert haben, herauszukommen; nur dann werden sie sich gegen später eintretende Uebelstände schützen können. Es ist ein wohlgemeinter Rat für jeden einzelnen Fergger und Sticker, mit aller Macht hierauf einzuwirken. Dadurch wird der Ueberproduktion zum grossen Teile Einhalt getan, und ferner wird dadurch verhütet, dass bei Eintritt einer Krisis und einem fallenden Markte Kaufleute, Fergger und Sticker durch verspätete und schlechte Lieferungen in grossen Schaden kommen.

Wenn die Betrachtungen dazu dienen, in allen Kreisen Vorsicht nach allen Richtungen hin zu schaffen, so ist ihr Zweck erfüllt."

Charakteristisch für die Art der Spezialisierung in der Stickerei- und Spitzenbranche und die Begünstigung nur einzelner dieser Artikel durch die Mode sind die folgenden, im „B. C." erschienenen Aeusserungen eines Fachmannes aus der Plauener Industrie:

„Dem Uneingeweihten dürfte der Umstand eigentümlich erscheinen, dass der Geschäftsgang an den Zentren der Stickerei- und Spitzen-Industrie ein so verschiedener ist. So lesen wir, dass im Calaiser Industriebezirk der Betrieb so kolossal flott geht, dass trotz aller Anstrengungen nicht genug geliefert werden kann, und für Valenciennes angeblich ganz unerhörte Preise verlangt und bezahlt werden. Im St. Galler Industriebezirk spricht man von einem regelrechten „Boom", d. h. von einer Hochkonjunktur, die etwas Uebertriebenes an sich hat. Und im Plauener Industriebezirk? Wir müssten die Tatsachen auf den Kopf stellen, wenn man von hier Gleiches berichten wollte. Eine bessere Zensur als „mittelmässig" lässt sich dem Geschäftsgang am hiesigen Platze wirklich beim besten Willen nicht erteilen. Das beste Anzeichen für einen guten Geschäftsgang ist die Steigerung des Sticklohnes über die untere Grenze hinauf.

Woher kommt nun die Verschiedenheit des Geschäftsganges in den drei Spitzenzentren Calais, St. Gallen und Plauen?

Die Ursache ist ohne weiteres in der Verschiedenheit der an betreffenden Zentren hergestellten Spitzen- und Stickereien zu suchen. Wir sagten oben schon, es sind die Valenciennes, die augenblicklich in Calais nicht genug geschafft werden können. Das sind in der Hauptsache ganz schmale Spitzchen, die auf dem Webstuhl hergestellt werden. Sie finden eben jetzt allgemein Verwendung; alle möglichen Stoffe, Kanten und Abschlüsse mit Valenciennes durchsetzt und umrahmt, und der Bedarf kann durch eine Modelaune binnen kurzem ums zehn- und mehrfache steigen. Das ist eben jetzt der Fall. Mit gestickten Spitzen hat die Valenciennespitze nichts gemein, ja die Beiden vertragen sich sogar gar nicht gut miteinander. Ist die eine bevorzugt, dann ist sicher die andere vernachlässigt. Daher hatten wir oft in Plauen Hochkonjunktur, während in Calais die Stühle standen.

In St. Gallen sind es aber mehr die auf denselben Maschinen gestickten Artikel wie in Plauen, und doch ist auch hier ein ziemlicher Unterschied zwischen diesen und den Plauenschen. Während bis Mitte der achtziger Jahre in beiden Zentren ungefähr die gleichen Artikel hergestellt wurden, hat man seit dieser Zeit in Plauen sich mehr auf die Herstellung gestickter Spitzen geworfen und den Artikel Weissstickereien, wenn auch nicht gerade vernachlässigt, so doch nicht in derselben forciert. Die Zahl der Handmaschinen ist zurückgegangen, und die Schiffchenmaschinen sind zeitweise ganz für Spitzen in Anspruch genommen worden. So hat man sich sogar auf den Veredlungsverkehr nach der Schweiz legen müssen, während früher Sachsen für die Schweiz Stickware geliefert hat.

Die Weissstickerei ist es denn auch, welche gegenwärtig in und um St. Gallen alle Hände beschäftigt, die Löhne und die Ausfuhrziffern hochtreibt und alles in Wonne schwimmen lässt, bis — ja bis sich das Blättlein wieder einmal wendet. Dann wird nach der Ursache des Rückganges gesucht und hundert Ursachen werden an den Haaren herbeigezogen, und alles ist ebenso richtig wie es falsch ist. Man spricht von schlechter Ware, die geliefert worden sei und von Ueberangebot, wodurch die Nachfrage zurückgeschreckt werde.

Die Nachfrage, das ist der springende Punkt. Sie taucht auf aus allen Ecken und Winkeln, sie stürmt von allen Seiten heran und ist auf einmal da. Warum und

wieso? Danach ist dann keine Zeit zu fragen; sie ist da und will befriedigt sein; und sie verschwindet wie die Wanderheuschrecke, ohne dass sie einen Grund angibt.

Nach Spitzen ist eben gegenwärtig die Nachfrage nicht vorwiegend; deshalb bewegt sich das Geschäft in normalen Bahnen. Dieser normale Gang genügt aber in der heutigen Zeit auf die Dauer nicht. Von der infolge der allgemeinen geschäftlichen Hochjunktur allgemein gestiegenen Kaufkraft profitiert auch Plauens Spitzen-Industrie, indem dieselbe doch noch ein gutes Geschäft macht. Es deuten alle Anzeichen darauf hin, dass die Wellenbewegung der Konjunktur für die Spitzenindustrie Plauens wiederum eine aufsteigende wird. Wenn die Nachfrage auftritt, wird sie alles vorbereitet finden, um bestens befriedigt zu werden, und so befriedigt zu werden, dass sie recht lange bei uns vorhält."

So finden wir auch in der Stickerei- und Spitzenindustrie gegenüber Konsum und Nachfrage gleichartige Verhältnisse wie in unserer Seidenindustrie, wo immer nur ein Teil der Fabrikate von der Mode begünstigt wird, und solche auch nicht durch alle Seidenindustriezentren oder Fabrikanten hergestellt werden können.

Firmen-Nachrichten.

Deutschland. — Elberfeld. Unter der Firma Fröhling & Hülsmann ist eine neue Seiden- und Kunstseidenfärberei in den früher von Gebr. Wefers innegehabten Räumen etabliert worden. Herr Hülsmann ist ein erprobter Fachmann, er war viele Jahre in bedeutenden Färbereien als Färbermeister tätig und hat sich einen guten Ruf speziell im Färben von Kunstseide und in Kunstseidenerschwerungen erworben, und so wird die junge Firma auch diesen beiden Spezialitäten ihr Hauptaugenmerk schenken. Herr Fröhling ist in Fabrikantenkreisen des Wuppertales sehr bekannt; die kaufmännische Leitung ruht in seinen Händen. „B. C."

Oesterreich. — Wien. Der kürzlich durch die Fusion zweier Wiener Seidenfärbereien gegründeten Firma Vereinigte Wiener Seidenfärbereien G. m. b. H. sind die Firmen Gustav Schetty A.-G. in Basel und die Aktiengesellschaft Gillet & fils Lyon und Como, sowie Bueschgens & Sohn in Krefeld als Gesellschafter beigetreten. Die neue Seidenfärberei wird in Stadlau b. Wien errichtet.

Nordamerika. — Vereinigung der amerik. Textil-Importeure. Eine solche Vereinigung wurde in New-York begründet. Die Vereinigung setzt sich u. a. zum Ziel, die Bemühungen der europäischen Fabrikanten, ihre Textilerzeugnisse in Amerika abzusetzen, zu unterstützen. Die Vereinigung wird ferner für eine gerechte Zollgesetzgebung und für eine ehrliche Durchführung derselben wirken.

Mode- und Marktberichte.

Seidenwaren.

Von Paris kommende Nachrichten lauten dahin, dass Seidenstoffe für das Frühjahr besonders begünstigt seien; sie sollen sogar die führende Rolle für neuere Strassen- und Gesellschaftskleider übernehmen und darin als Muster feingestreifte und kleinkarrierte Stoffe vorherrschen.

Sonst hört man nicht viel über neue Musterungen. Taffet, Louisine, Messaline und Merveilleux, also vorwiegend glatte Stoffe, herrschen immer noch vor, in Jacquardmustern wird vorläufig immer noch wenig versucht, trotzdem für solche, speziell Damassés, Nachfrage konstatiert werden kann. Chinés herrschen in den neuen Kollektionen ziemlich vor, daneben Streifen und Carreaux, wahrscheinlich weil hiefür besserer Ersatz noch nicht gefunden worden ist. Gewebe in Tussahseide werden in glatt und gestreift auch wieder gemustert und dürften ziemlich Nachfrage haben. Für die Sommermonate stehen Musselin, Crêpe de Chîne und Voile wieder im Vordergrund und sichert sich die Lyoner Seidenindustrie wie gewohnt den Löwenanteil an der Deckung der bezüglichen Nachfrage. Im allgemeinen lauten die Berichte von allen Seidenindustrie-Zentren, so auch aus Amerika, über den allgemeinen Geschäftsgang günstig. Doch verhehlt man sich nicht, dass die hohen Seidenpreise, sogar noch mit Tendenz zu weiterm Steigen, beim Eintritt unvorhergesehener politischer Schwierigkeiten einen empfindlichen Rückschlag auf die gesamte Tätigkeit in der Industrie ausüben würden.

Basel. Laut den „B. C." zugegangenen Mitteilungen rechnet man mit grossen Orders und hohen Preisen am Basler Seidenbandmarkt. Während in den bisherigen Quotierungen der Fabrik die alten, verhältnismässig günstigen Kontrakte in Rohseide mehr oder weniger Berücksichtigung fanden, indem der durchschnittliche Kaufpreis des Materials der Berechnung zu Grunde gelegt wurde, kommt infolge der ungeahnt zahlreich einlaufenden Orders, die grössere Mengen Seide absorbieren, als man für diese Zeit schon voraussehen konnte, nun mehr und mehr der heutige, bedeutend höhere Stand des Rohmaterials auch bei den Fabrikationsnotierungen zum Ausdruck, so dass man eigentlich von täglich steigenden Preisen für Seidenbänder sprechen kann.

Ganz abgesehen von der neuerdings wieder stark nach oben tendierenden Haltung des Rohmarktes wird man also mit einem weiteren Steigen der Bandpreise unbedingt zu rechnen haben. Die Beschäftigungsverhältnisse im hiesigen Rayon sind so gut wie vielleicht noch nie, wenn berücksichtigt wird, dass die Fabrik in den letzten Jahren an Leistungsfähigkeit sehr zugenommen hat. Allgemein werden jetzt die Monate Ende August, September und noch spätere Termine als Lieferzeit verlangt und bewilligt; dies betrifft sowohl die eigentliche Basler Fabrik, wie auch die im hiesigen Rayon auf deutschem Boden befindlichen Betriebe.

Wer in den drei Monaten pessimistisch gestimmt war und sich nicht zu ausreichenden Operationen entschliessen konnte, ist jetzt in wenig günstiger Lage, da die Fabrik selbst zu höheren Preisen vor genannten Terminen nichts mehr liefern kann.

Der Artikel Samtband wurde gross bestellt; hierfür sind in Anbetracht der beschränkten Fabrikationsmöglichkeiten die Lieferzeiten heute schon wesentlich länger als oben angegeben.