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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 20 (1913)

Heft: 1

Artikel: Zur Förderung der Ausfuhr schweizerischer Seidenwaren

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-627080

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

Nr. 1. XX. Jahrgang Anfang Januar 1913

MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE

Adresse für redaktionelle Beiträge, Inserate und Expedition: **Fritz Kaeser, Metropol, Zürich.** — Telephon Nr. 6397
Neue Abonnements werden daselbst und auf jedem Postbureau entgegengenommen. — Postcheck- und Girokonto VIII 1656, Zürich

Nachdruck, soweit nicht untersagt, ist nur mit vollständiger Quellenangabe gestattet

Beim Jahreswechsel wünschen wir allen unsern Inserenten, Abonnenten, sowie den Mitgliedern der Vereine, deren Organ die „Mitteilungen über Textil-Industrie" sind, ein recht

Glückliches neues Jahr!

Wir bitten unsere Leser, uns auch im neuen Jahre treu zu bleiben und uns durch tätige Mitarbeit zu unterstützen. Wir werden stets bestrebt sein, unsere Zeitschrift weiter auszubauen und hoffen, auch im kommenden Jahre wieder eine Anzahl neuer Freunde zu finden.

Redaktion der Mitteilungen über Textil-Industrie.

Zur Förderung der Ausfuhr schweizerischer Seidenwaren.

Wir geben im folgenden einen Auszug aus dem Vortrag wieder, den Herr Dr. Th. Niggli über die Möglichkeit der Förderung der Ausfuhr schweizerischer Seidenwaren, insbesondere der Seidengewebe, im Schoße des Vereins ehemaliger Seidenwebschüler gehalten hat.

Der Vortragende wies zunächst auf die Aktualität und auf die Wichtigkeit des Themas hin, da die Frage der Exportförderung überhaupt in der Schweiz, infolge der zunehmenden Industrialisierung des Landes, zurzeit eine vielbesprochene ist und weil für die Seidenindustrie insbesondere die Ausfuhrmöglichkeit eine Lebensfrage bildet. Die verschiedenen Mittel, die zur Förderung der Ausfuhr im allgemeinen vorgeschlagen werden, wurden kurz besprochen und auf ihre Durchführbarkeit für unsere Verhältnisse untersucht. So wird, nicht ohne eine gewisse Berechtigung, gesagt, daß die schweizerischen Industrien sich vor allem mit der Herstellung hochwertiger Qualitätsware befassen sollten und auf die guten Erfolge hingewiesen, die beispielsweise die Uhrenindustrie und die Stickerei in dieser Beziehung aufweisen. Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß die schweizerische Uhren- und die Stickereifabrikation unter den entsprechenden Industrien des Auslandes eine führende Stellung einnehmen — ähnlich wie dies bei der Seidenindustrie bei der Lyoner Fabrik der Fall ist — und infolgedessen auf die Art der Produktion einen maßgebenden Einfluß auszuüben vermögen. Wenn wir uns in Zürich jedoch ausschließlich mit der Herstellung schöner, teurer Ware abgeben wollten, so wären die meisten Stühle sehr bald ohne Arbeit. Auch die Exporterfolge der deutschen und der nordamerikanischen Industrie, auf die immer wieder hingewiesen wird, sind, zum Teil wenigstens, Verhältnissen zu verdanken, die auf unser Land nicht zutreffen: wo die Industrie über ein gewaltiges, zollgeschütztes einheimisches Absatzgebiet als Grundlage verfügt, stehen ihr für den Export die Wege leichter offen und es trifft auch auf die Seidenindustrie zu, daß die deutschen Fabrikanten, die im Inlande in der Regel auf die Preise halten und halten können, im Auslande umso billiger verkaufen.

Es wird auch in der Schweiz verlangt, daß der Staat sich kräftig der Exportförderung annehme (Berufskonsulate, Handelsagenturen, Handelsmuseen, finanzielle Unterstützung von Exportgesellschaften u. a.). Die leistungsfähige, schweizerische Exportindustrie verspricht sich jedoch von einem direkten Eingreifen des Staates auf diesem Gebiete nicht viel — die Verhandlungen in der Delegiertenversammlung des Schweiz. Handels- und Industrievereins in Luzern im Mai 1912 ließen in dieser Beziehung an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig — wohl aber kann der Staat indirekt außerordentlich viel tun durch Erzielung günstiger Handelsverträge und durch Erleichterung der Produktionsbedingungen im Lande selbst (Fabrikgesetzgebung, Versicherungen, Steuerwesen usf.). Im Zusammenhang mit der staatlichen Förderung des Außenhandels sind auch die schweizerischen Handelsagenturen in Alexandrien und in Shanghai zu erwähnen; letztere ist zu neuen Datums, als daß sie schon Erfolge aufweisen könnte. Die Agentur in Alexandrien hat sich dagegen bemüht, den Absatz von Seidenwaren in Aegypten zu steigern; wenn sie nicht viel ausrichten konnte, so liegt dies an den Kreditverhältnissen des Landes und an dem Umstande, daß gegen die Konkurrenz der billigen Comaskerartikel nicht aufzukommen ist. Seit 1. Januar 1913 ist nun auch in Kanada (Montreal) eine schweizerische Handelsagentur errichtet worden; die schweizerische Stoff- und Bandindustrie hat es verstanden, schon vorher eine führende Stellung im kanadischen Seidengeschäft einzunehmen.

Dem Ausführer wird, mehr als der Staat, die Selbsthülfe zu bieten vermögen. So können sich einzelne Industrien oder deren Zweige, oder auch einzelne Firmen zusammenschließen, um zunächst eine Verringerung der Unkosten zu erzielen, dann aber auch, um durch die Konzentration einen größeren Einfluß auf den Markt auszuüben. Es ließen sich nicht nur die Erzeugnisse gemeinschaftlich verkaufen, sondern es könnte auch der Einkauf der Rohstoffe gemeinsam erfolgen.

Diese gemeinsamen Aktionen setzen allerdings die Preisgabe eines Mehr oder Weniger der eigenen Selbständigkeit voraus und in diesem Punkte sind die schweizerischen Industriellen besonders empfindlich. Es ist ja zuzugeben, daß die bisherigen Erfolge unserer Industrie auf dem Boden uneingeschränkter Konkurrenz errungen worden sind, aber, wie sich die Zeiten geändert haben, und die Absatzverhältnisse für die Exportindustrien andere und schwierigere geworden sind, so wird man notgedrungen teilweise auch zu andern, als den bisherigen Mitteln greifen müssen, um seine Stellung zu behaupten. Was zunächst den gemeinsamen Einkauf des Rohmaterials, in unserem Falle also der Rohseide, anbetrifft, so ist vorderhand wohl nicht daran zu denken. Es ist auch gar nicht anzunehmen, daß durch den Ankauf großer Posten eine Preisermäßigung erzielt würde und es ist bei einem Artikel, der beständig größeren oder kleineren Preisschwankungen unterworfen ist, zweckmäßiger, es dem einzelnen Käufer zu überlassen nach eigenem Gutdünken, in dem ihm günstig scheinenden Zeitpunkt sich zu decken. Da die Produktionsbedingungen in der Seidenweberei sich mit der Zeit immer mehr ausgleichen, so kommt der Art und Weise des Rohseideneinkaufs für den Vorsprung des einen Fabrikanten vor dem andern immer größere Bedeutung zu und gerade in diesem Punkte wird sich der Industrielle am wenigsten gerne Vorschriften machen lassen.

Etwas andere Verhältnisse liegen beim Verkauf der Ware vor. Da ist nicht zu leugnen, daß die Einrichtung von Verkaufsorganisationen auf den größeren Märkten durchaus möglich wäre und es ist ein solcher Plan in Fachkreisen auch schon erörtert worden, ohne daß er jedoch ernsthaft an Hand genommen worden wäre. Die Organisation böte Schwierigkeiten, namentlich inbezug auf die Anforderung einer gleichmäßigen Berücksichtigung der einzelnen Fabrikanten, doch haben andere Industrien den Beweis erbracht, daß sich diese und andere Schwierigkeiten überwinden lassen. Liegt die Durchführung einer Verkaufsorganisation im großen für unsere Industrie wohl noch in weiter Ferne, so lassen sich Bestrebungen ähnlicher Art in kleinerem Maßstabe eher verwirklichen: so könnten sich eine kleinere oder größere Anzahl von Firmen vereinigen, um, insbesondere auf überseeischen Plätzen, gemeinsam einen Agenten zu unterhalten, um Reisende auszusenden usf. Aber auch diese und andere bescheidene Maßnahmen, denen wir in andern Industrien längst begegnen, erfordern ein gewisses Solidaritätsgefühl, das wohl noch nicht in wünschenswertem Maße vorhanden ist. Im Bestreben nach Ausgestaltung kleinerer oder umfangreicherer Verkaufsorganisationen darf übrigens nicht außer Acht gelassen werden, daß die Verkaufsmöglichkeit von Seidenwaren in hohem Maße von der Mode beeinflußt wird und daß die schweizerische Seidenindustrie sich in dieser Beziehung in einer besonders schwierigen Lage befindet, indem sie mit einer ausländischen Konkurrenz rechnen muß, die ihr an Bedeutung und Umfang zum Teil überlegen ist. So produziert die Lyonerweberei das vierfache der Zürcherindustrie und ihr Export ist mehr als doppelt so groß wie der zürcherische. Auch die deutsche Seidenindustrie ist erheblich größer geworden als die schweizerische und ihre Ausfuhr entspricht ungefähr dem Betrag der schweizerischen. Die italienische Seidenstoffweberei steht inbezug auf Umfang und Ausfuhr nicht weit hinter der schweizerischen zurück und die österreichische Industrie kommt an Bedeutung der italienischen ziemlich nahe. Damit sind nur die Industrien erwähnt, die mit der schweizerischen Seidenweberei auf den Auslandsmärkten in direkten Wettbewerb treten; dazu kommen aber noch die kleineren Industrien, wie die leistungsfähige englische, die spanische, die russische und neuestens die belgische Seidenweberei, die alle im eigenen Lande den Verkauf schweizerischer Waren mehr oder weniger beeinträchtigen. Zu dieser Kategorie gehört auch die Seidenweberei der Vereinigten Staaten, die an Umfang sogar die Lyonerindustrie überflügelt hat und eine Produktionsziffer aufweist, die etwa das fünffache des Zürcherumsatzes ausmacht. In letzter Zeit ist nun auch die nordamerikanische Seidenindustrie zum Export übergegangen und sie hat in Kanada, in Zentral- und Südamerika schon einige Erfolge aufzuweisen. Endlich ist noch die gewaltige Seidenindustrie in Japan und China zu erwähnen, deren Erzeugnisse den schweizerischen, und den europäischen und nordamerikanischen Seidengeweben überhaupt, scharfe Konkurrenz machen.

Die schweizerische Seidenindustrie ist also weit davon entfernt, eine Monopol- oder auch nur eine ausschlaggebende Stellung auf dem Weltmarkt einzunehmen und sie wird dieser Tatsache bei allen Aktionen internationalen Charakters Rechnung tragen müssen und ebenso dem Umstande, daß sie in einem Maße, wie keine ihrer Schwesterindustrien auf die Notwendigkeit angewiesen ist, ihre Erzeugnisse im Auslande abzusetzen. Aus dem Umfange, aus der Leistungsfähigkeit und aus der starken, im einheimischen Verbrauch wurzelnden Position der ausländischen Seidenindustrie ergibt sich aber auch, daß eine wesentliche Vergrößerung unseres Exportes ausgeschlossen erscheint; es wird sich vielmehr vorerst darum handeln, die Ausfuhr im bisherigen Umfange aufrecht zu erhalten und schon diese Aufgabe ist heute schwer genug; sie bietet auch der Initiative weiten Spielraum, denn es gilt zurückgehenden und absterbenden Export durch die Gewinnung neuer Absatzgebiete zu ersetzen. Ein Blick auf die Exportziffern allein der letzten zehn Jahre zeigt, daß, um Seidengewebe im Betrage von hundert und einigen Millionen Franken abzusetzen, es nicht wenig Geschmeidigkeit und Anpassungsfähigkeit bedurfte, wobei der Zürcher Seidenweberei allerdings eine mehrhundertjährige Exportpraxis zu Statten kommt. Auf Einzelheiten der Ausfuhr einzugehen kann hier umsomehr unterbleiben, als die „Mitteilungen" jeweilen darüber regelmäßig und ausführlich berichten

Im engsten Zusammenhang mit der Ausfuhr stehen auch die Zollfragen und über die Zollverhältnisse sind die Leser der „Mitteilungen" ebenfalls unterrichtet, daß nähere Ausführungen hier unterbleiben können. Nur so viel sei an dieser Stelle den Ausführungen des Vortragenden entnommen, daß, wenn auch die Schutzzollpolitik ihren Höhepunkt anscheinend überschritten hat, gerade in Bezug auf die Seidenindustrie ein allzugroßer Optimismus nicht gerechtfertigt erscheint. Solange die Seidenwaren als Luxusartikel gelten, werden sie auch in letzter Linie von Zöllen entlastet werden, namentlich wenn gleichzeitig noch der „Schutz der heimischen Industrie" in Frage steht. Der Zölle wegen haben eine ganze Anzahl von Zürcher und Basler Seidenfabrikanten Filialen im Ausland errichtet und damit die Ausfuhrmöglichkeit der schweizerischen Erzeugnisse noch mehr eingeschränkt.

Ein Mittel, vermehrte Absatzmöglichkeiten zu schaffen liegt, nach Auffassung vieler Praktiker und Theoretiker darin, daß die Fabrik mit ihren verhältnismäßig billigen Preisen direkt an die Kleinkundschaft gelangt. Die Zürcher Industriellen haben in dieser Beziehung bisher größere Zurückhaltung beobachtet, als die deutschen und französischen Fabrikanten und es im allgemeinen vorgezogen, den Vertrieb der Ware an die Detailkundschaft den zu diesem Zweck besonders organisierten Großhändlern zu überlassen. Die Ausfuhr selbst erfährt durch die sich mehrenden Beziehungen der Fabrik zu den Detaillisten wohl keine nennenswerte Erhöhung, da es sich dabei mehr um eine Verschiebung, als um die Schaffung neuen Absatzes handelt.

Da die Leistungsfähigkeit der Stühle ziemlich voll ausgenützt wird, so müßte, um eine erhebliche Vergrößerung der Ausfuhr zu erzielen, eine Vermehrung oder eine Vergrößerung der Betriebe stattfinden; gegen ein solches Beginnen sprechen aber nicht nur die günstigeren Produktionsbedingungen der ausländischen Weberei und die noch auf Jahre hinaus unsichere Zollpolitik, sondern auch die Schwierigkeit der Arbeitsbeschaffung, endlich aber auch, und nicht zuletzt der Umstand, daß der Seidenwebstühle in Europa und in Amerika heute schon mehr als genug laufen und daß die

Fabrik stark genug ist, um allen Anforderungen, und zwar auch solchen einer Hochkonjunktur zu genügen. In Europa und in den Vereinigten Staaten — ohne Japan und China — stehen annähernd 200,000 mechanische Stühle die Seidenstoffe und ähnliche Artikel (ohne Band) herstellen und es kann die Produktion dieser Stühle auf 500 bis 600 Millionen Meter im Jahr oder etwa 1,5 Millionen Meter im Tag veranschlagt werden. Wenn man sich überlegt, daß es sich dabei um Artikel handelt, die ihres Preises wegen meist mit Bedacht gekauft und geschont werden, so kann man nur seine Verwunderung darüber aussprechen, daß diese ungeheuren Mengen jahraus jahrein abgesetzt werden können und es erscheint begreiflich, daß das Wort „Ueberproduktion" in jeder Schilderung der Verhältnisse des Seidengewerbes wiederkehrt. Wenn man weiß, mit welcher Mühe und oft mit welchen Opfern nur 10 Prozent dieser Produktion, denn das ist ungefähr der Anteil der schweizerischen Industrie, verkauft werden, so muß man zugeben, daß an eine namhafte Vergrößerung der schweizerischen Weberei, die ja nicht etwa auf Kosten der ausländischen Industrie vor sich gehen, sondern nur die Gesamtproduktion vermehren würde, nicht gedacht werden kann.

Die Produktionsverhältnisse und die Ausfuhrmöglichkeiten liegen heute für die schweizerische Seidenweberei derart, daß eine Förderung des Exportes nicht auf eine ziffermäßige Vermehrung der Ausfuhrmenge hinauslaufen kann; die Hebung der Ausfuhr wird sich vielmehr in der Weise vollziehen müssen, daß die technische Leistungsfähigkeit der Fabrik eine möglichste Vervollkomnung erfährt und die Produktion vielseitig ausgestaltet wird. Die Vielseitigkeit der Fabrik erlaubt nicht nur stets den Moderichtungen zu folgen, sie erweitert auch das Absatzgebiet in dem Sinne, als es leichter ist die verschiedensten Artikel zu verkaufen, als nur einige wenige und vielleicht noch gleichartige; die Konkurrenz der Fabrikanten wird, wenn nicht alle Webereien das gleiche herstellen, wesentlich gemildert und die Krisen, die in unserer Industrie ja nicht zu vermeiden sind, verlieren erheblich an Schärfe. Auf dem Gebiete der Technik wenigstens kann die schweizerische Seidenweberei vorangehen, ohne Rücksicht auf die ausländische Industrie, auf die Ueberproduktion oder auf die Zölle — alles Faktoren, denen wir mehr oder weniger machtlos gegenüber stehen — und, wenn es wohl mit Recht heißt, daß in schlechten Zeiten kleine, aber leistungsfähige Fabrikanten sich oft besser durchsetzen können, als große Betriebe, so gilt dies bis zu einem gewissen Grade wohl auch für eine verhältnismäßig kleine, aber gut geleitete Industrie.

Die technische Leistungsfähigkeit und eine geschickte Verkaufsorganisation genügen aber nicht, um eine eingreifende und dauernde Verbesserung der Ausfuhr und Produktionsverhältnisse herbeizuführen. Woran die schweizerische Seidenweberei, die sich in technischer Beziehung in den letzten Jahren außerordentlich entwickelt hat und die in normalen Zeiten auch über ausreichende Absatzgelegenheiten verfügt, wohl am meisten leidet, das sind die unzulänglichen Zahlungsbedingungen und die ungenügenden Preise, wie sich solche besonders in den letzten Jahren herausgebildet haben. Der Grund dieser auf die Dauer unhaltbaren Zustände ist wohl in erster Linie auf die Ueberproduktion, das heisst auf das Mißverhältnis zwischen Erzeugung und Nachfrage zurückzuführen, aber auch dann, wenn die Fabriken voll beschäftigt sind und der Absatz sich ohne Schwierigkeiten vollzieht, wird Klage geführt über die Preise, über die Art der Abnahme der Ware, über die Zahlungsbedingungen. Der Ausfuhr ist aber dann am besten gedient, wenn sie unter erträglichen Bedingungen vor sich gehen kann. Für die Beurteilung der Ausfuhr und des Geschäftsganges überhaupt ist viel weniger die durch die Handelsstatistik oder durch die Produktionsstatistik ausgewiesene Zahl von Millionen Franken oder Metern maßgebend, als vielmehr der Verdienst, den die mit so großem Risiko und so hohen Kosten verbundene Produktion einbringt. Diesen Verdienst sicherer und größer zu gestalten, das muß heute als die beste Art der Förderung unserer Ausfuhr bezeichnet werden. Bei der Jahreserzeugung der Zürcherfabrik, die sich auf 50 bis 55 Millionen Meter beläuft, würde z. B. ein durchschnittlicher Aufschlag von nur zwei Rappen per Meter schon eine Mehreinnahme von einer Million Franken bedeuten, ein Aufschlag von fünf Rappen eine solche von $2^1/_2$ Millionen Fr. Gewaltige Summen ließen sich ferner ersparen und verdienen durch die Einführung geregelter Zahlungs- und Lieferungsbedingungen. In Zürich ist in dieser Beziehung bisher noch nichts geschehen, während die allerdings wenig zahlreichen Basler Bandfabrikanten Verständigungen über die Zahlungsbedingungen und angeblich auch über die Preise getroffen haben. Um auf diesem Gebiete vorzugehen, bedarf es allerdings eines starken Solidaritätsgefühls und großen Selbstvertrauens, denn für eine Industrie, die nicht über ein genügendes einheimisches Absatzgebiet verfügt und den Export daher unter keinen Umständen aufs Spiel setzen darf und die überdies auf dem Weltmarkt nur mit etwa 15 Prozent des Gesamtumsatzes in Frage kommt, ist jeder selbständige Vorstoß, der auf eine Verbesserung der Zahlungsbedingungen und der Preise zielt, mit großen Schwierigkeiten verbunden. Durch ein Zusammengehen mit der Kundschaft, soweit dies möglich ist, würden aber Aktionen dieser Art an Schärfe wesentlich verlieren, und durch den Anschluß an die Seidenindustrien anderer Länder, die das gleiche Ziel anstreben, ließe sich von Anfang an die erforderliche breite und starke Grundlage schaffen. Durch die zahlreichen Konventionen der deutschen Seidenindustriellen, die zum Teil über das deutsche Gebiet hinausgreifen, sind die Wege für Vereinbarungen dieser Art geebnet worden.

Zoll- und Handelsberichte

Zollfreie Zulassung der Pongées und Tussah zum Besticken in Frankreich. Durch das Gesetz vom 29. März 1910 ist die Zollfreiheit für die rohen Pongées und Habutais asiatischer Herkunft aufgehoben worden, nachdem der Veredelungsverkehr zum Besticken der Habutais usf. schon 1892 abgeschafft worden war. Heute entrichten die Habutais und ähnliche Gewebe, wenn roh, einen Zoll von 375 Fr. per 100 kg, wenn entbastet, (décrué) aber nicht gefärbt, und auch nicht weiß gemacht, einen solchen von 600 Fr. Die Shangtungs, Honan, Assan und ähnliche Gewebe entrichten in rohem und entbastetem Zustande einen Zoll von 375 Fr. Diese Zölle sind auf das Betreiben der Lyoner Fabrik aufgestellt worden; um aber den ebenfalls bedeutenden Interessen des Seidenwarenhandels, der Konfektion und der Färbereien und Druckereien einigermaßen Rechnung zu tragen, hat das Parlament für die Wiederausfuhr solcher Gewebe, in rohem, in bedrucktem oder gefärbtem Zustande, den Veredlungsverkehr zugelassen. Nunmehr haben auch die Stickereiindustriellen den Anspruch auf zollfreien Bezug der Pongées und Tussahs, unter der Bedingung der Wiederausfuhr erhoben und es ist das Handelsministerium bereit, diesem Wunsche zu entsprechen. Die Ministerien für Handel und für Finanzen haben dem Parlament am 29. November 1912 einen Gesetzesvorschlag unterbreitet, dessen einziger Artikel folgendermaßen lautet: Der Veredlungsverkehr (admission temporaire) wird für die zum Besticken bestimmten reinseidenen Pongées, Corahs, Tussors und Tussahs außereuropäischer Herkunft bewilligt. — In der Begründung werden die mehrfachen Versuche aufgeführt, die zu diesem Zweck unternommen wurden, die aber sämtlich jeweilen am Widerstand der Zollkommission gescheitert sind.

Der Gesetzesvorschlag ist nunmehr der Zollkommission zur Anstragstellung überwiesen worden; es ist aber anzunehmen, daß die Minister sich von vornherein über die Stimmung in der Zollkommission unterrichtet haben, um sich nicht in dieser Frage, welche die Kammer nun zum vierten oder fünften Mal beschäftigen wird, einem Mißerfolg auszusetzen.