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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 27 (1920)

Heft: 24

Rubrik: Mode- und Marktberichte

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

nehmer aus dieser Branche erklärten sich zum weitaus überwiegenden Teil als mit dem Meßerfolg befriedigt.

Die Textilindustrie mit dem hohen Qualitätswert ihrer ganz besonders messefähigen Produkte sollte sich jetzt, da die Anmeldung zur 5. Messe noch möglich ist, vergegenwärtigen, daß nur die kontinuierliche Beteiligung an der Mustermesse deren vollen Effekt herbeiführt. Immer wieder muß die Mustermesse werben und wirken für das schweizerische Produkt, denn „Steter Tropfen höhlt den Stein!" Jeder Messeteilnehmer sollte sich sozusagen einbürgern auf die Mustermesse, wie die Mustermesse sich in der schweizerischen Wirtschaftspolitik eingebürgert hat, die man sich ohne das weittragende Kampfmittel der Mustermesse nicht mehr vorstellen kann. Spinnerei, Weberei, Wirkerei, Zwirnerei, Wäscheindustrie, Krawatten- und Schürzenfabrikation, Konfektionsindustrie, alle diese zum eisernen Bestande unserer Volkswirtschaft gehörenden Branchen sollten mitwirken, denn nur Konzentration und Solidarität überwinden die jetzige Krisis. Benütze jeder Vertreter der Textilindustrie die wenigen Tage, die vor den letzten Dispositionen noch zur Verfügung stehen zur Anmeldung als Messeteilnehmer.

Propagandawesen. (L.) An der vom 16. bis 26. April 1921 stattfindenden 5. Schweizer Mustermesse wird das Reklame- u. Propagandawesen zum ersten Mal in einer selbständigen Gruppe vereinigt werden.

Diese Gruppe wird alle Gebiete der Werbeindustrie umfassen, wobei folgende Zweige in Betracht kommen: 1. Reklame-Entwürfe, 2. Reklame-Industrie: Geschäfts- und Reklamedrucksachen, Plakate etc., Packungen, Clichés, Reklameschilder, Lichtreklame, Reklamegeschenkartikel; 3. Propaganda: Zeitungen, Annoncenexpeditionen, Plakatgesellschaften, Adressenbureaux, Publizitätsunternehmungen; 4. Reklame-Organisation: Einrichtungen für Reklamebureaux, Reklameunternehmungen (Propagandabureaux), Reklameliteratur, Reklamewissenschaft und -unterricht.

Die interessierten Unternehmungen begrüßen diese Neuerung: sie wird die Möglichkeit schaffen, der Geschäftswelt einen interessanten Ueberblick zu bieten über das gesamte Gebiet der Werbetätigkeit, dem in neuerer Zeit eine stets wachsende Bedeutung zukommt. Die Beteiligung verspricht sehr groß zu werden.

Mode- und Marktberichte

Wollauktionen. Auktion von La-Plata-Wollen in Antwerpen. Einen selten ungünstigen Verlauf nahm die in Antwerpen abgehaltene Auktion von La-Plata-Wollen. Fast die gesamten angebotenen 8100 Ballen mußten zurückgezogen werden, obwohl dieselben eine gute Auswahl von Kreuzungswollen enthielten.

Die Auktion indischer Wollen in Liverpool brachte ein Gesamtangebot von 24,000 Ballen. Trotz verhältnismäßig guter Auswahl war die Stimmung flau. Gute weiße und gelbe Wollen waren im Preise unverändert, sonst aber gingen die Notierungen gegen November um 10 Prozent zurück.

Vom amerikanischen Baumwollmarkt.

Der allgemeine Preisrückgang in den Vereinigten Staaten hat naturgemäß auch den Baumwollmarkt ergriffen und droht, die wirtschaftliche Lage der Südstaaten erheblich zu gefährden. In einem aus Rotterdam zugehenden Bericht wird von den Zuständen folgendes Bild entworfen: Im vergangenen Jahre wurde von den Baumwollfarmern des Südens auf der World Cotton Conference mit Nachdruck betont, daß die Gestehungskosten für Baumwolle zurzeit nicht unter 50 Cents amerikanisch per Pfund betrügen. Heute ist der Preis, der damals 32 Cents betrug und im Frühjahr auf 40 Cents stieg, auf dem Terminmarkt auf 18½ Cents gefallen. Die Preise stellten sich am 15. Oktober 1910 auf 14,90 Cents, zur gleichen Zeit 1911 auf 9,40 Cents, 1912 auf 10,75 Cents, 1913 auf 13,50 Cents, 1914 auf 6,75 Cents, 1915 auf 12,45 Cents, 1916 auf 17,55 Cents, 1917 auf 28 Cents, 1918 auf 32,30 Cents, 1919 auf 35,05 Cents und 1920 auf 21 Cents. Wenn man auch bezweifeln kann, daß der Selbstkostenpreis mehr als 20 Cents per Pfund beträgt — vor dem Kriege wurde der Selbstkostenpreis bekanntlich mit 9—11 Cents per Pfund berechnet — so ist doch anzuerkennen, daß der jetzige Preissturz den Südstaaten der Union große Schwierigkeiten bringt. Es fehlt daher nicht an Versuchen, die Farmer gewaltsam zu zwingen, ihre Baumwolle nicht unter 40 Cents per Pfund abzugeben; es sollen sich wieder die berüchtigten „nichtriders" gebildet haben, die die Farmer unter Bedrohung mit Brandstiftung zur Aufrechterhaltung dieses Preises zusammenhalten wollen. Es wird auch gemeldet, daß eine Delegation aus den Südstaaten, an deren Spitze sich einige Senatoren befinden, mit dem Finanzminister verhandelt hätte, um von der Regierung finanzielle Hilfe für das Durchhalten der Ernte zu erlangen. Der Finanzsekretär Houston habe indessen keine Hilfe in Aussicht stellen können und nur geraten, Genossenschaften nach Maßgabe des Edge-Gesetzes zu bilden, um die finanziellen Schwierigkeiten auf diese Weise zu überwinden. Zieht man in Betracht, daß von der Ernte von 12 Millionen Ballen 5 bis 8 Millionen für den Export übrig bleiben, so läßt sich denken, welche Verluste allein diesen Export bedrohen, wenn der Preis von 40 auf 18 Cents heruntergeht. Diese Schwierigkeiten fühlt der Süden umsomehr, als sich dort während der Kriegszeit die Löhne bedeutend erhöhen und die ganze Lebenshaltung verteuert hat.

Vom Preisabbau.

Diese zur Kalamität für viele einheimische Textilfirmen gewordene Erscheinung auf dem Rohmaterialien- und Stoffmarkt hat vorgängig zu verschiedenen aus der Theorie und Praxis gegriffenen Erörterungen auch in der Exportbeilage der „N. Z. Z." Veranlassung gegeben, wobei aus Kreisen des Textilgroßhandels die folgenden Erklärungen abgegeben wurden, um das Problem des Preisabbaues richtig zu erfassen und die Erörterungen einem positiven Resultat zuzuführen. Es wurde darin festgestellt: 1. daß die Rohprodukte für Textilien, speziell Baumwolle, in letzter Zeit stark gesunken sind; 2. daß in Amerika und Frankreich, aber auch in anderen Staaten, die Detaillisten ihre Preise bis zu 25—40 Prozent reduziert haben. — Nicht zutreffend sei die aus dieser positiven Tatsache gezogene Nutzanwendung auf unsere schweizerischen Inlandverhältnisse. Der Herr Einsender suche wohl Grossisten und Detaillisten beliebt zu machen, durch Preisreduktionen, ähnlich dem Ausland, den von jedermann so sehr gewünschten Preisabbau herbeizuführen. Detaillisten und Grossisten sind dazu bereit, jedes Opfer zu bringen, im Interesse eines Abbaues, wenn ein solches Opfer tatsächlich eine bleibende Reduktion der Preise auf der ganzen Linie zur Folge hat.

Zweck dieser Zuschrift ist es nun, zu untersuchen, ob dies tatsächlich der Fall sein kann, und ob das Publikum effektiv auf einen raschen, energischen und bleibenden Preisrückgang auf den hauptsächlichsten Bedarfsartikeln der Textilbranche rechnen darf. Im Interesse eines besseren Ueberblickes wird nachstehend eine Aufstellung des Mittelpreises eines Baumwollstapelartikels in seiner Entwicklung vom Friedenspreise bis heute unter Beifügung der Quotation für Rohbaumwolle gegeben, wie sie in Liverpool für disponiblen Stapel in der entsprechenden Periode jeweils notiert wurde:

	Schweizer-Preis	Englischer Preis	B'wollpreis in Liverpool
	per Meter etwa		etwa
1914	29 Cts.	27 Cts.	6 d
November 1916	— „	51 „	8 „
Mai 1919	85—100 „	85 „	20 „
November 1919	110—115 „	125—130 „	24 „
März/April 1920	130—133 „	164—165 „	24—28 „
Juli/August 1920	140—150 „	157 „	25—20 „
November 1920	90 „	90 „	15 „

An Hand dieser Tabelle dürfte nach Auffassung der Textilgrossisten der Gang der Detailpreise für die nächste Zeit wie folgt abgeleitet werden:

Im Frühjahr 1919, also nach dem Rückschlag, der auf den Waffenstillstand folgte, wurde obige Qualität auf dem Markte zu 85—100 Rp. verkauft. Bis November 1919 stiegen die Preise in der Schweiz bis 110 bis 115 Rp., in England bis 125 bis 130 Rp. Von diesem Augenblicke an konnten in England bis im Herbst 1920 keine Baumwollstapelartikel für Schweizerkonsum gekauft werden, weil die Preise in diesem Haupterzeugungsland gegenüber dem Inland viel zu hoch waren. Die wilde Hausse auf dem Baumwollmarkt, welche damals infolge glänzenden Geschäftsganges in England und Amerika einsetzte, trieb die Preise der genannten Stapelware in England bis 164 Rp. und darüber, währenddem die Schweiz nur bis 140—150 Rp. folgte. Heute, im November, sind die Preise in England und in der Schweiz ungefähr dieselben; für die erwähnte Mittelware wird etwa 90 Rp. verlangt.

Der Ausrüster-Grossist, welcher den Schweizer Inlandmarkt mit Ware versorgt, mußte sich, um seine Kundschaft für das nächste Frühjahr rechtzeitig bedienen zu können, schon vor Monaten mit Rohware eindecken. Er bezahlte daher für die in Frage stehende Qualität etwa 130 Rp., währenddem er für dieselbe Ware für die verflossene Saison nur etwa 100 Rp. ausgelegt hatte. Die Verkaufspreise, welche er dem Detaillisten im Herbst 1919 gemacht hatte, entsprachen somit der Parität 100, und der Konsument, welcher im Laufe 1920 sich im Detail mit Baumwollwaren versorgte, kaufte diese in der Hauptsache zu dieser Parität 100 ein. Wäre der Detailverkaufspreis der Entwicklung des Marktes gefolgt, so hätte im Laufe dieses Sommers der Konsument seine Baumwollware auf Basis von 140—150 bezahlen müssen. Laut obigen Ausführungen war das nicht der Fall, denn die Ware, welche im Detail verkaufsbereit lag, war größtenteils auf Basis 100 fabriziert und verkauft. Der Detaillist ist gar nicht im Falle, seine Verkaufspreise jeweils der allgemeinen Marktlage anzupassen. Er kauft seine Sommerware zumeist im Herbst ein, seine Winterware im Frühjahr und richtet dann seine Verkaufspreise nach dem effektiven Kostenpreis, ohne sich stark um die Entwicklung der Weltmärkte zu kümmern. Nach der obigen Aufstellung quotiert die fragliche Baumwollware heute Parität 90, also etwa 10—12 Prozent unter dem mittleren Detailverkaufspreis des Jahres 1920.

Der Ausrüster-Grossist, welcher infolge der Konkurrenz und andern hier nicht zur Sache gehörenden Ursachen dem Markte folgen muß, hat seine jetzigen Verkaufspreise auf Basis der Parität dieses Herbstes, also etwa 100, kalkuliert. Daraus erfolgt, daß er die Detailkundschaft auf ungefährer Basis der letztjährigen Verkaufspreise bedient. Nach der Preisentwicklung gemäß obiger Tabelle ist indessen anzunehmen, daß die Verkaufspreise im Detail bis nächsten Sommer noch etwas weiter zurückgehen werden, und zwar, schematisch gesprochen, um die Differenz der Paritäten 100 zu 90 Wie oben auseinandergesetzt, verliert der Zwischenhandel gegenwärtig ganz ungeheure Summen, ohne daß dadurch ein wesentlicher Abbau der jetzt zu Recht bestehenden Detailpreise ermöglicht würde. Es wäre somit auch ganz zwecklos, wenn die Detaillisten ihre heutigen Preise um 25—40 Prozent reduzieren würden. Dadurch würde für den Konsumenten nur eine vorübergehende Preisermäßigung eintreten, denn die Ware, welche der Detaillist heute kauft, müßte er ja wieder teurer zum Verkaufe ausbieten. Die obige Tabelle lehrt im weitern, daß die Preisentwicklung der Baumwollgewebe mit den Preisen der Rohbaumwolle nicht immer übereinstimmt. Es spielen bei der Preisbildung noch eine Menge anderer Faktoren mit; unter heutigen Verhältnissen ganz besonders auch der Arbeitslohn, welcher in den Jahren 1914 bis 1920 ganz gewaltig gestiegen ist, und der kaum wieder zurückgehen wird. An einen Preisrückgang auch nur annähernd bis zu Friedenspreisen, ist daher gar nicht zu denken.

Trotzdem ist nach Ansicht des Textilgrossisten bei gutem Willen auf der ganzen Linie ein relativer Abbau der Preise möglich. Produzent, Fabrikant, wie Zwischenhändler haben sich während der Kriegsjahre eine largere Rechnungsweise angewöhnt, als dies früher der Fall war. Während des Krieges hatte diese Rechnungsweise ihre Berechtigung wegen der großen Risiken, die das Herschaffen der Waren mit sich brachte. Heute fallen diese Risiken weg und es dürften daher Versicherungsprämien, Frachten usw. allmählich wieder auf normalere Quoten zurückgehen. Bleicher, Färber und Drucker haben ebenfalls neue Tarife ausgearbeitet und sich ganz bedeutende Teuerungszuschläge zugedacht. Diese Teuerungszuschläge, die im letzten Jahre teilweise noch erheblich erhöht worden sind, sollten allmählich wieder abgebaut werden. Einzelne Verbände sind mit gutem Beispiel bereits vorangegangen und wir hoffen, daß andere folgen werden. Am meisten zu begrüßen wäre es aber, wenn die Spekulation auf Rohprodukt und Halbfabrikat nachlassen würde und auch die Fabrikanten das Wiedereinsetzen des Geschäftes nicht gleich wieder dazu benützen würden, neue Aufschläge zu verlangen. Die Schweizer Industrie steht unseres Erachtens sowieso in großer Gefahr, durch die Industrie valutaschwacher Länder lahmgelegt zu werden. Es liegen zum Teil, ganz besonders aus Frankreich und Deutschland, Offerten vor, welche die inländische Industrie vollständig lahmlegen könnten und die, sollte die Versorgung der Schweiz aus Frankreich und Deutschland möglich sein, auf Kosten der heimischen Industrie einen gewissen Preisabbau für den Detailhandel herbeiführen würden. Ein derart forcierter Preisabbau würde aber für die Schweizer Volkswirtschaft äußerst fatale Wirkungen zeitigen.

Der forcierte Preisabbau ist inzwischen viel zu schnell zur Wirklichkeit geworden und die befürchteten äußerst fatalen Wirkungen haben leider auch nicht auf sich warten lassen. Trotz aller klugen Berechnungen und der Voraussicht auf eine annähernd der letzten Saison nicht viel nachstehenden Geschäftstätigkeit hat der von Amerika ausgehende Preissturz ähnlich einer Epidemie auf Europa sich übertragen und in Anbetracht der hier vielenteils bereits mißlichen Verhältnisse sehr verheerend gewirkt. Da wir erst mitten in der Krise stehen, lassen sich die unliebsamen Folgen für die Zukunft kaum noch ermessen. Um nur eine Industrie herauszugreifen, die zürcherische Seidenstoffindustrie, sei hier darauf hingewiesen, wie dieses Frühjahr noch zahlreiche Käufer aus dem Ausland hieher kamen und beinahe auf den Knien darum baten, man möchte ihre Ordres doch noch unterzubringen suchen. Daraufhin wurde dann noch viel teure Seide gekauft, gefärbt, gerüstet, gewoben, alles mit den enormen Kosten hochkonjunkturlicher Zeitverhältnisse. Nun regnet es nichts als Annullierungen, weil die Auftraggeber sich verrechnet haben und nicht bezahlen können. Neue Bestellungen erfolgen nicht und der Fabrikant sitzt da mit seinem ungemein viel Spesen verschlingenden Betrieb, mit Vorräten teurer Rohmaterialien und teurer Ware, in denen seine Mittel festgelegt sind. Der Staat, der mehr nur zum Verordnen von Verpflichtungen und zum Nehmen da ist, der kann ihm natürlich nicht helfen. Das ist die Kehrseite der Medaille der Kriegsgewinn-Konjunktur. Wie man aus dieser mißlichen Situation wieder herauskommen soll, da ist guter Rat teuer. Handel und Industrie müssen aus diesen Lagen sich immer wieder selbst herauszuarbeiten suchen und durch Zusammenhalten, durch engeren Zusammenschluß der Firmen und der verschiedenen Zweige der schweizerischen Textilindustrie, die ja überall unter den gleichen ungünstigen Verhältnissen leiden, könnte die Herbeiführung etwelcher Besserung viel eher möglich sein. F. K.