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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 27 (1920)

Heft: 5

Artikel: Vertragstreue

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-627299

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

Nr. 5. XXVII. Jahrgang 10. März 1920

MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE

Adresse für redaktionelle Beiträge, Inserate u. Expedition: Fritz Kaeser, Metropol, Zürich. — Telephon Selnau 63.97
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

Vertragstreue.

Das Vorgehen in Deutschland, durch Zuschläge auf den ursprünglich abgemachten Preisen oder durch Ausfuhrzölle die Preisbasis gekaufter Waren nachträglich zu verbessern, gibt Anlaß zu mancherlei Presseäußerungen.

Den Standpunkt des ausländischen Kaufmanns, so auch unseres Landes, diesem Vorgehen gegenüber, kommt in einem Artikel zum Ausdruck, den *O. Winter,* Direktor der Neuen Schweizerischen Kattundruckerei Richterswil, der «Frankf. Ztg.» und auch dem «Berliner Konf.» übermittelt hat und folgendermaßen lautet:

«Gestatten Sie einem schweizerischen Industriellen ein offenes Wort und eine freundschaftliche Warnung in einer das ganze neutrale Ausland stark interessierenden Angelegenheit, nämlich den willkürlichen nachträglichen Mehrforderungen auf abgeschlossene Kaufverträge durch deutsche Lieferanten und Fabrikanten, wie sie seit geraumer Zeit an der Tagesordnung sind. Jeder solide, ehrliche Kaufmann hält vor allem und unbedingt an seinem Grundsatz fest: *einmal abgeschlossene Verträge müssen von beiden Seiten gehalten werden,* sonst hört im einheimischen wie im internationalen Verkehr Treu und Glauben auf, auf denen einzig und allein der ganze Apparat des Welthandels ruht. Der ausländische neutrale Käufer hat heute volles Verständnis für die schwierige Lage Deutschlands; er wird sich ohne weiteres damit abfinden, wenn die deutschen Verkäufer ihr Heil darin sehen, die Preise in ausländischer Währung zu stellen und diese Preise möglichst dem Weltmarkt anzupassen. Hier ist allerdings davor zu warnen, den Bogen zu straff zu spannen. Denn dem Ausländer muß durch vorteilhafte Preise ein gewisser Anreiz geboten werden, seinen Bedarf in Deutschland und nicht anderswo zu decken, er wird sich wohl auch den rigorosesten Zahlungsbedingungen fügen, Lieferungsfristen ausdehnen u. drgl., aber gegen eines wird er sich mit aller Wucht und mit tiefer Entrüstung auflehnen, das ist: Nichteinhalten einmal festgesetzter Preise. *Der Ausländer muß wissen, und zwar von Anfang an und ein für allemal, was ihn eine Ware kostet,* ehe er sie kauft. Ist sie ihm zu teuer, so wird er sie nicht kaufen; er hat wahrscheinlich von anderen in- und ausländischen Lieferanten Offerten vorliegen und wählt die günstigste. Nun wird ihm nach einigen Wochen oder Monaten von seinem deutschen Lieferanten auf einmal mitgeteilt, er könne die Ware, Maschine usw. neu geliefert bekommen, wenn er einen — in vielen Fällen ganz enormen — Mehrpreis zu bezahlen sich verpflichtete. Die Begründungen — wenn überhaupt für nötig erachtet — sind mannigfach abgestuft. Einmal ist die Regierung — Ausfuhrstelle, Preisprüfungsstelle oder ähnliche Stellen — schuld, ein andermal hat der Fachverband, dem der Fabrikant angehört, die Auslandspreise «so festgesetzt» oder es findet der Lieferant selbst, bei der weiter gesunkenen Valuta sei der neue Preis immer noch «billig genug»; manchmal beruft sich der Lieferant auf irgend eine unter vielen anderen gedruckte Vertragsklausel, die der Käufer oft gar nicht beachtet hat, wonach die Preise je nach den gestiegenen Herstellungskosten beliebig erhöht werden dürfen. Belege und Beweise über die Notwendigkeit und die Höhe der Mehrforderung bleibt man schuldig. In vielen Fällen ist dies alles aber gar nicht der wahre Grund der Mehrforderung, sondern dieser ist, wenn in Markwährung verkauft ist, der Kursrückgang der Mark seit dem Abschluß des Vertrages, der nach Ansicht des deutschen Lieferanten oder Verbandes oder Außenhandelsstelle dem Auslande die Ware ungebührlich verbilligt. Ob der umsichtige Käufer etwa den Markbetrag schon bei der Bestellung ganz oder teilweise zum damaligen höheren Kurse gedeckt hat, um kein Kursrisiko zu laufen, das kümmert die Lieferanten durchaus nicht. Was würde man aber wohl für eine Antwort bekommen, wollte man im Falle einer Kursbesserung einen Anspruch auf entsprechende Ermäßigung des ursprünglich vertraglich festgesetzten Markpreises geltend machen?

Der ausländische Käufer befindet sich in einer Zwangslage: er hat fast stets eine beträchtliche Anzahlung geleistet, die er nicht im Stiche lassen kann, auch häufig seinerzeit anderweitige annähernd ebenso günstige Offerten abgelehnt und inzwischen verpaßt; selten würde ihm gestattet, vom Vertrage zurückzutreten, was ihm meist nicht dienen kann, denn er hat die Ware oder Maschine eben dringend nötig. Und selbst im Falle eines glatten Rücktrittes erleidet er bei Rückkonvertierung des angezahlten Markbetrages empfindliche Kursverluste, gegenwärtig bis zu 75 Prozent. Er wird also tief erbittert und zähneknirschend sich fügen. Der deutsche Lieferant hat aber mit solchem Erfolg das Vertrauen seines ausländischen Abnehmers getäuscht, und das wird ihm dieser nie vergessen. Er wird sich wohl hüten, ein zweites Mal Vertrauen zu schenken und lieber anderen Angeboten den Vorzug geben, wenn sie auch erheblich ungünstiger scheinen, aber höhere Zuverlässigkeit der Ausführung bieten. Im Kriege hat man sich mit allem abgefunden; es war eben Krieg. Jetzt besteht man wieder auf streng rechtlichen kaufmännischen Grundsätzen.

Deutschland war früher vorbildlich für solche Grundsätze: heute hört man auf Schritt und Tritt im In- und Auslande Klagen.

Der deutsche Kaufmann hat es nötig, sich die Sympathien im neutralen Auslande zu erhalten oder solche neu zu erwerben. Der jetzt beschrittene Weg ist sicher nicht der richtige. Der «Fetzen Papier» darf nicht zum geflügelten Worte werden inbezug auf deutsche Kaufmannssitte. Man möge in Deutschland die Auslandspreise gestalten wie man will, hoch oder niedrig, in Mark oder in ausländischer Währung, aber die einmal geschlossenen Verträge müssen eingehalten werden und daran sollte von keiner Obrigkeit gerüttelt werden dürfen.»

Der Verfasser schreibt dem «Berl. Konf.» noch hierzu:

«Ich kenne die Stimmung in der Schweiz ganz genau und kann Ihnen nur sagen, sie ist derart erbittert, daß bereits Bestrebungen im Gange sind, um große Industrieverbände zusammenzuschließen zum Zwecke der Selbsthilfe. Diese Verbände werden sich gegenseitig für ihre Mitglieder verpflichten, zu den jetzt vorgeschriebenen Bedingungen keine Waren, besonders Maschinen usw. mehr in Deutschland zu kaufen.

Die vom Schweizer Besteller akzeptierte Klausel, daß der deutsche Lieferant die Preise nachträglich beliebig erhöhen darf, wird in *schamlosester* Weise ausgenützt und nach kurzer Zeit Mehrforderungen bis 100 Prozent und

noch mehr gestellt. Dies werden wir uns unter keinen Umständen mehr gefallen lassen! Im Notfalle könnte man sich noch mit einer auf 10 bis 15 Prozent limitierten Nachforderungsklausel abfinden. Andernfalls kaufen wir eben unsere Maschinen usw. einfach in der Schweiz oder in England oder Amerika, wo sie vielleicht teurer sind, aber wo wir zum vornherein wissen, woran wir sind. Ich warne dringend, auf diesem Wege weiter zu fahren!»

Erhöhung der schweizerischen Einfuhrzölle.

Auf der Suche nach Geldmitteln, ist der Bundesrat auch dazu gelangt, der Bundesversammlung eine Abänderung des Zolltarifs vom 10. Oktober 1902 (Gebrauchstarif vom 1. Januar 1906) zu beantragen im Sinne einer etwelchen Zollbelastung von Waren, die nach dem Zolltarifgesetz frei sind und einer Erhöhung der durch keine Verträge gebundenen Zollansätze. Bei der Bemessung der neuen Zollansätze wird einigermaßen der Steigerung des Durchschnittswertes des Jahres 1918 gegenüber 1913 Rechnung getragen, doch muß dabei auf die bestehenden gebundenen Zollansätze verwandter Artikel der gleichen Warenklasse Rücksicht genommen werden, sodaß zum Beispiel nicht vertraglich gebundene Zollansätze für rohe Baumwollgarne, trotz starker Preissteigerung, nicht höher gestellt werden, als der vertraglich gebundene Ansatz für Baumwollgarne in Detail-Packung.

Nach den vom Bundesrat aufgestellten Berechnungen würde sich auf den in Betracht kommenden zirka 250 Positionen ein mutmaßlicher Mehrertrag von ungefähr 16 Millionen Franken ergeben.

Der Bundesrat will ferner die Frage prüfen, ob nicht auch *Ausfuhrzölle* zur Vermehrung der Einnahmen herbeigezogen werden könnten. Diesem Vorhaben stehen jedoch einstweilen die Bestimmungen des Handelsvertrages mit Italien entgegen, laut welchen, mit ganz wenigen Ausnahmen, die Zollfreiheit für die gesamte schweizerische Ausfuhr festgelegt ist. Dazu wäre noch zu sagen, daß, wenn auch einige wenige Artikel vielleicht einen bescheidenen Ausfuhrvoll zu ertragen vermöchten, eine solche Lösung wohl auf starken Widerstand der schweizerischen Ausfuhrindustrien stoßen würde, die ohnedies heute infolge der Valuta, der hohen Arbeitslöhne und der Verkürzung der Arbeitszeit unter ungünstigen Bedingungen arbeiten müssen.

Für die wichtigsten Artikel der *Textilindustrie* sind vom Bundesrat folgende neue Zollansätze in Aussicht genommen, wobei zum Vergleich der jetzige Zollansatz und der statistische Durchschnittswert der Jahre 1913 und 1918 beigefügt wird.

Tarif No.		Mittelwert Fr. per q netto *1913*	*1918*	Zollansatz Fr. per q brutto *1906*	*neu*
440	Seide, gefärbt, zum Weben . .	3.584	9.028	16.—	30.—
441	Floretseide, gefärbt, zum Weben	2.160	2.406	16.—	30.—
444	Seide, gefärbt, z. Nähen, Sticken usf.	3.000	5.863	100.—	110.—
446	Kunstseide	754	959	-.30—1.50	10.—
341	Baumwolle, roh	200	620	—.30	1.50
342	» gefärbt, gebleicht usf.	170	383	—.60	2.—
	Baumwollgarne, roh oder gedämpft, einfach:				
347	bis und mit No. 19	190	749	16.—	20.—
348	von No. 20 bis und mit No. 119	525	1.152	20.—	30.—
349	von No. 120 und darüber . . .	798	1.606	7.—	15.—
	einmal gezwirnt, zwei- oder mehrfach:				
350	bis und mit No. 19	306	838	20.—	30.—
351	von No. 20 bis und mit No. 119	397	1.641	25.—	40.—
352	von No. 120 und darüber . . .	1.097	1.872	18.—	30.—
353	einmal gezwirnt, No. 40 bis und mit No. 60, fünf- od. sechsfach	460	—	15.—	25.—
354	einmal gezwirnt, 2fach, gesengt, von No. 60 und darüber . .	797	2.187	9.—	15.—
355	wiederholt gezwirnt, roh . . .	645	1.254	40.—	45.—
358	Vigognegarne, roh	184	—	20.—	35.—
	Baumwollgewebe, roh, glatt oder geköpert:				
361	von 6 bis auf 12 kg per 100 m²	566	1.325	10.—	20.—
	von wenig. als 6 kg per 100 m²:				
362	mit weniger als 10 Fäden auf 5 mm im Geviert	375	896	20.—	30.—
363	mit 20 und mehr Fäden auf 5 mm im Geviert	750	1.720	50.—	60.—
372	Baumwollgewebe, brochiert . .	1.054	3.558	60.—	100.—
373	Baumwolltüll, glatt und halb gebleicht	1.096	2.976	4.—	10.—
376	Plattstichgewebe, baumwollene .	1.583	4.033	60.—	120.—
397 b	Leinen und Ramiegarne, roh, einfach, bis und mit No. 5 engl.	140	—	4.—	5.—
399 b	Garne, a. d. übrigen, außer Leinen, Hanf, Ramie, Jute, unt. 396 genannten Spinnstoffen, roh, einf.	784	1.725	2.—	5.—
473	Ausbrennstoffe für Stickerei . .	848	16.042	10.—	20.—
426	Säcke (für Massenartikel) . . .	130	186	20.—	30.—
525	Gummierte Tücher für technische Zwecke, Drucktücher für Rouleaux usf.	650	1.198	1.—	3.—

Zoll- und Handelsberichte

Ausfuhr von Rohseide aus Japan im zweiten Halbjahr 1919. Ueber die Entwicklung der japanischen Rohseidenausfuhr in der ersten Hälfte der Seiden-Campagne 1919/20 geben folgende Zahlen Auskunft:

Campagne (I. Hälfte)		nach **Europa**	nach **U. S. A.**	**Total**
1919/1920	Ball.	4,261	158,053	162,314
1918/1919	„	16,707	105,409	122,116
1917/1918	„	17,745	125,925	143,670
1916/1917	„	24,756	103,639	128,359

An diesen Zahlen, die, wie gesagt nur die Ausfuhr in sechs Monaten zum Ausdruck bringen, ist weniger das Ansteigen der Gesamtausfuhr in der laufenden Campagne 1919/1920 auffallend (der Unterschied gegenüber der entsprechenden Ziffer der Campagne 1917/1918 ist nicht sehr bedeutend), als vielmehr die Monopolisierung der japanischen Rohseiden durch die Industrie der Vereinigten Staaten. So sind 1919/20 ganze 2½ Prozent der Gesamtausfuhr nach Europa gelangt, während in der ersten Hälfte der vorhergehenden Campagne dieses Verhältnis immerhin 14 Prozent und 1916/17 noch 19 Prozent betragen hatte. Das fast völlige Fehlen der japanischen Seiden in Europa ist natürlich von ausschlaggebendem Einfluß auf die Lage des Rohseidenmarktes.

Es ist einleuchtend, daß die in Japan ansäßigen europäischen und insbesondere schweizerischen Importfirmen von dieser gewaltigen Verschiebung der Absatzverhältnisse nicht unberührt bleiben. Da sie in erster Linie die Versorgung Europas mit japanischen Seiden vermittelten, so sind ihre Ausfuhrziffern entsprechend zurückgegangen. In der ersten Hälfte der laufenden Seidencampagne sind durch schweizerische Firmen 2805 Ballen nach Europa und 12,033 Ballen nach den Vereinigten Staaten befördert worden, insgesamt 14,838 Ballen.

Abschlüsse und Bilanzen in der deutschen Textilindustrie. Einer Reihe von in der „N. Z. Z." publizierten Abschlüssen ist zu entnehmen, daß im allgemeinen die letztjährigen Geschäftsergebnisse befriedigend ausgefallen sind. Die Baumwollspinnereien, insbesondere Süddeutschlands und die Werke in Sachsen haben in erster Reihe eine gute Jahreskonjunktur hinter sich. *Die Baumwollspinnerei Erlangen* kann die vorjährige Dividende von 15 Prozent behaupten. Ein Bankguthaben sucht man allerdings vergeblich in der Bilanz. Der prominenteste Posten unter den Aktiven betrifft die Baumwolle, die mit 14,69 Millionen Mk. eingestellt ist (903,200 im Geschäftsjahre 1918). Auf der andern Seite sind Bankschulden und Baumwoll-Tratten auf 8,21 Mill. Mk. (65,700 Mk.) und Kreditoren auf 6,44 Mill. Mk. (1,56) angeschwollen; außerdem