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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 35 (1928)

Heft: 9

Titelseiten

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: 08.12.2025

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

No. 9. 35. Jahrgang Erscheint monatlich Zürich, 1. September 1928

Mitteilungen über Textil-Industrie

Schweizerische Fachschrift für die gesamte Textil-Industrie

Offizielles Organ und Verlag des Vereins ehemaliger Seidenwebschüler Zürich und Angehöriger der Seidenindustrie
Offizielles Organ der Vereinigung ehemaliger Webschüler von Wattwil

Adresse für redaktionelle Beiträge: ROBERT HONOLD, OERLIKON b. Zürich, Friedheimstrasse 14, Telephon Limmat 85.75
Adresse für Insertionen und Annoncen: ORELL FÜSSLI-ANNONCEN, ZÜRICH 1, „Züricherhof", Telephon Hottingen 68.00
Abonnemente werden auf jedem Postbureau und bei der Administration der „Mitteilungen über Textil-Industrie", Zürich 1, Mühlegasse 9 entgegengenommen. — Postcheck- und Girokonto VIII 7280, Zürich
Abonnementspreis: Für die Schweiz: Halbjährlich Fr. 5.—, jährlich Fr. 10.—. Für das Ausland: Halbjährlich Fr. 6.—, jährlich Fr. 12.—
Insertionspreise: Per Nonpareille-Zeile: Schweiz 35 Cts., Ausland 40 Cts.; Reklamen: Schweiz Fr. 1.—, Ausland Fr. 1.20

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

Inhalt: Verkaufsrationalisierung in der deutschen Textilindustrie. — Schweizerische Aus- und Einfuhr von Seidenstoffen und -Bändern in den ersten sieben Monaten 1928. — Handelsübereinkunft zwischen Frankreich und Oesterreich. — Handelsübereinkunft zwischen Frankreich und der Tschechoslowakei. — Handelsvertrag zwischen Polen und der Tschechoslowakei. — Oesterreich. Zölle für Kunstseide. — Seidenzölle in England. — Die Rohseidenbörse in New-York. — Umsätze der bedeutendsten europäischen Seidentrocknungsanstalten im Monat Juli 1928. — Schweiz. Die textile Heimindustrie im Kanton Graubünden. — Die Geschäftslage der deutschen Seidenstoffwebereien. — Die Lage am englischen Kunstseidenmarkt. — Betriebsübersichten der Seidentrocknungsanstalten Zürich und Basel vom Monat Juli 1928. — Textilwirtschaftliche Nachrichten aus Rumänien. — Die Seidenproduktion in Ungarn. — Die Lage der Textilindustrie in der Tschechoslowakei. — Die Farbmustereinteilung auf die Breitwalzen-Zettelmaschine, das Schlichten, Andrehen und Weben. — Wissenschaftliche Betriebsführung in der Textilindustrie. — Die Ausrüstung der Cheviots. — Moderner Kanal-Trockner. — Pariser Brief. — Marktberichte. — Fachschulen. — Messe- und Ausstellungswesen. — Patentberichte. — Personelles. — Literatur. — Kleine Zeitung. — Vereinsnachrichten. Vortrag von Dr. Niggli. Kurs über Einführung in die Mikroskopie der Gespinstfasern. Monatszusammenkunft. Stellenvermittlungsdienst. V. e. W. v. W.

Verkaufsrationalisierung in der deutschen Textilindustrie.

Von Dr. A. Niemeyer, Barmen.

Die deutsche Textilindustrie ist der ausgesprochene Typus einer internationalen Veredelungswirtschaft, nach allen Seiten mit dem Auslande eng verflochten. Abgesehen von einigen Adepten — vor allem der Kunstseide — geschieht der Rohstoffbezug durchwegs von Uebersee, während die Fertigfabrikate zum erheblichen Teil ihren Weg in die Welt zurücksuchen müssen. Diese Stellung der deutschen Textilindustrie weist starke Schattenseiten auf, die für die gesamte Geschäftswelt von ungeheurer Tragweite sind. Auf der einen Seite (Produktion) liegen unsere Rohstoffgestehungspreise höher als in bedeutenden Konkurrenzländern (so England und Amerika), auf der andern Seite (Absatz) ist man dem Ungefähr weltwirtschaftlicher Entwicklungsstockungen (Hochschutzzölle, Währungsdumpings etc.) vollkommen ausgesetzt, die die Wirtschaftlichkeit des Exportgeschäfts stark beeinträchtigen. Die Konkurrenzmöglichkeiten werden zwar von der Rohstoffseite nicht entscheidend, aber immerhin merklich beeinflußt. Zusammen mit anderen Ueberteuerungsfaktoren (Steuern, sozialen Abgaben etc.) fällt naturgemäß jede Mehrbelastung im ausländischen Preiskampfe schwer in die Wagschale.

Können die Absatzverhältnisse für das Auslandsgeschäft auch durch günstige Handelsverträge gemildert werden, so bleibt der Wirtschaft selbst doch das Meiste zu tun übrig, um sich im Preiskampfe Erleichterungen zu verschaffen.

Die Rationalisierung des Verkaufs gehört bei diesen Bestrebungen mit zu den wichtigsten Aufgaben, die die deutsche Textilindustrie zu lösen hat. Sie genießt zudem den Vorzug, daß sie — im Gegensatz zu den Rationalisierungsmaßnahmen produktionstechnischer und raumwirtschaftlicher Natur, die erst eine Investierung von bisweilen erheblichem Umstellungskapital erfordern, das mit Zins und Tilgung wieder auf die Rentabilitätsquote drückt — mit unwesentlichen Mitteln durchgeführt werden kann und deshalb wohl am leichtesten zu verwirklichen ist.

Die Verkaufsrationalisierung läßt sich am einfachsten da durchführen, wo die Standortsverhältnisse einer Textilbranche bereits eine starke Geschlossenheit aufweisen. Aber Vorbedingung braucht eine solche Zusammenballung keineswegs zu sein. Der Gedanke der Verkaufszentralisation in Form von festen Syndikaten oder lockeren Gemeinschaften bringt die Rationalisierung von Werbung und Vertrieb wohl am reinsten und durchschlagendsten zum Ausdruck, wenn sich einer völligen Verschmelzung gleichartiger oder ähnlicher Unternehmungen unüberwindliche Hindernisse entgegenstellen.

Vorbedingung für eine Zusammenfassung des gesamten Verkaufsapparates mehrerer selbständiger Betriebe sind gleichwertige Produktionsbedingungen und gleichartige Absatzverhältnisse. Gleichwertige Produktionsbedingungen deshalb, um der Kundschaft ein völlig einheitliches Bild über die Leistungsfähigkeit aller Unternehmungen bieten zu können. Fabrizieren die zusammengeschlossenen Unternehmungen gleiche Erzeugnisse, so wird sich entweder eine Spezialisierung der einzelnen Betriebe auf eine bestimmte Auswahl des gesamten Fabrikationsprogramms ergeben, oder die in der Verkaufszentrale zusammenlaufenden Aufträge werden in geschlossenen Artikelserien auf die einzelnen Werke nach vereinbarten Richtlinien zur Fertigung verteilt. Daraus ist schon ersichtlich, daß Gestehungskosten, Finanzkraft, preispolitische Biegsamkeit, die Möglichkeiten der Konditionsstellung, kurz, die gesamten Produktionsbedingungen der Unternehmungen mit allen sich aus ihnen ergebenden Folgerungen von der größten Gleichwertigkeit sein müssen. Setzt sich eine Verkaufsgruppe aus Betrieben verschiedener Branchen zusammen, so treffen die genannten Gesichtspunkte mutatis mutandis auch darauf zu. Denn in jedem Falle werden von der Abnehmerschaft mit einer Verkaufsgruppe bestimmte Begriffe über ihre Leistungsfähigkeit verbunden, die sich selbstverständlich auf die gesamten vertretenen Erzeugnisse erstrecken, bezw. erstrecken müssen, wenn nicht das gute Unternehmen unter dem weniger guten leiden soll. Das eine Werk darf mit seinen Gestehungskosten und seiner Preisgestaltung nicht aus dem Rahmen der übrigen herausfallen.

In den Absatzverhältnissen der zusammengeschlossenen Textilunternehmungen muß größte Gleichartigkeit herrschen. Das ist die zweite Vorbedingung. Von einer Gemeinschaft, die sich aus Mitgliedern einer einzigen Branche zusammensetzt, ist diese Bedingung naturgemäß am leichtesten erfüllt, da sich ihre Fabrikate an die gleichen Branchen in Abnehmerkreisen wenden. Etwaige Differenzierungen der Kundschaft der einzelnen Unternehmungen nach Gesichtspunkten der Weiterverarbeitung, des Großhandels oder des Detailvertriebes sind nicht von einschneidender Natur. Sie lassen sich jedenfalls überbrücken oder ausgleichen. Anders verhält es sich, wenn Unternehmungen verschiedener Branchen im gleichen Syndikat zusammensitzen, also mit gänzlich verschie-