

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 36 (1929)

Heft: 12

Artikel: Was muss ein Uebersee-Exporteur wissen?

Autor: Niemeyer, A.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-628428>

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: 11.04.2026

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

wurde in den Fabrikanlagen in Pontcharra-sur-Breda im Frühjahr 1929 aufgenommen und es war beabsichtigt, die Tageserzeugung, die im Anfang 750 kg betrug, auf 2500 kg bis zum Ende dieses Jahres zu steigern. Nach den Pressemeldungen soll die Viscamine den Bau einer weiteren Fabrik in Nordfrankreich vorhaben. Die mit einem Aktienkapital von 26 Millionen Franken gegründete Soie de Lille, an der die Soie Artificielle Garantie, die Société Immobilière et Industrielle du Nord de la France und die Société Bernheim Frères beteiligt ist, sieht in ihren Fabrikanlagen in Marquettes les Lille eine Tagesproduktion von 2000 kg vor. Das Unternehmen wird sich mit dem Nitro-Cellulose-Verfahren nach den Patenten der Soie Artificielle Garantie befassen. Die Soie Charantaise wurde im Herbst des vergangenen Jahres von der Société Metallurgique de Récupération L. Goldenberg ins Leben gerufen. Das Aktienkapital dieser Gesellschaft beträgt 25 Millionen und in der Fabrik zur Herstellung von Kunstseide und Kunstbaumwolle nach dem Viscoseverfahren in Rochefort sur Mer soll die Anfangsproduktion von 1000 kg nach und nach auf 4000 gesteigert werden. Die am Ende des vergangenen Jahres unter Beteiligung deutschen Kapitals gegründete Soie artificielle de Vichy widmet sich dem Kupfer-Ammoniak-Verfahren. Das Nominalvermögen dieser Gesellschaft beträgt 20 Millionen und man schätzt die zu erwartende Tageserzeugung auf 3000 kg. Vor nicht langer Zeit meldete man die Gründung der Société Franco-allemande de Soie Artificielle mit einem Kapital von 50 Millionen Franken, und zwar durch den Textilmaschinenfabrikanten Oskar Kohorn (Chemnitz) und die Société le Franc in Paris. Das Unternehmen wird die Ausbeutung eines neuen Holzcellulose-Verfahrens zum Gegenstand haben. Die International Artificial Silk Company hat im Juli 1928 die Soie de Clairoux gegründet. Die Produktion dieses Unternehmens, das mit einem Kapital von 17 Millionen ausgestattet ist und sich mit der Herstellung von Azetatseide nach dem Synthetaprozess befaßt, steht derzeit in den Anfangsstadien. Die Soie Artificielle du Rhône (Kapital 22 Millionen) besitzt eine Fabrikanlage zur Erzeugung von Viscoseseide in Neuville sur Saone und nimmt eine Tagesproduktion von 2000 kg in Aussicht. Eine weitere Neugründung ist die Soie de Farnier, die über ein Kapital von 30 Millionen Franken verfügt, sich dem Viscoseverfahren nach den Patenten der Société Française des Procédés Maurer widmet und eine Tageserzeugung von 2000 kg vorsieht. Die Société Industrielle de Moy gehört dem Konzern Deutsch de la Meurthe an und befaßt sich mit dem Bau einer Kunstseidenfabrik, die 2000 kg pro Tag liefern soll. Die Soie de Flandres verdankt ihr Entstehen einer Finanzgruppe und der Textilindustrie von Lille.

Ausgestattet mit einem Aktienkapital von 10 Millionen, geht die Gesellschaft daran, eine Fabrik zur Herstellung von Viscoseseide zu errichten. Zur Vervollständigung der Aufzählung seien auch noch die Soie artificielle de Mulhouse, die Société des Textiles Synthétiques, sowie die Soie artificielle de Cambrais erwähnt, und schließlich sind auch verschiedene Gründungsprojekte in Berücksichtigung zu ziehen, die sich noch nicht verwirklicht haben, wie beispielsweise die Errichtung einer Fabrik in Troyes durch die dortige Wirkwarenindustrie, die Verhandlungen der Bemberg A.-G. mit der Manufacture de Buhl und andere.

Beschränkt man sich bei der Berechnung auch nur auf die bereits erfolgten Neugründungen, das heißt auf diejenigen Unternehmungen, die bei der Festsetzung der angeführten Jahreserzeugung von 20,000 t und der Kapazität von 30,000 t nicht berücksichtigt wurden, so konstatiert man, daß die auf den Tag bezogene Leistungsfähigkeit in der nächsten Zeit eine Erhöhung um ungefähr 28 t erfahren wird. Multipliziert man diese Menge mit 500 und zählt man das Resultat der Kapazität der alten Unternehmungen hinzu, so stellt man eine Zunahme der Jahresleistungsfähigkeit von 30,000 t auf 38,400 t fest. Dabei sind die zahlreichen Betriebsvergrößerungen, die von den einzelnen Gesellschaften vorgenommen wurden, unberücksichtigt geblieben. Bezieht man sie in die Berechnung ein, so kann man die für das nächste Jahr zu erwartende Gesamtkapazität ruhig auf 40,000 t schätzen. Es unterliegt keinem Zweifel, daß auch eine erhebliche Produktionssteigerung in Aussicht genommen werden kann. In diesem Jahre wurde sie aber nur mit 25% (verglichen mit 1928) angesetzt, und es ist kaum anzunehmen, daß die Zunahme im nächsten eine stärkere sein wird. Somit wird eine Produktion von ungefähr 25,000 t einer Leistungsfähigkeit von 40,000 t gegenüberstehen, und das Mißverhältnis zwischen der effektiven Erzeugung und der Kapazität demnach ein noch größeres sein. Es ist übrigens zu betonen, daß wir bei den hier angeführten Schätzungen stets den günstigsten Fall angenommen haben, sodaß der Prozentsatz der nicht ausgenützten Leistungsfähigkeit in Wirklichkeit ein noch höherer sein wird.

Auf Grund dieser Berechnungen kommt man zu dem Schluß, daß die Kunstseidenkrise auch der französischen Industrie nicht erspart bleiben kann. Wenn sie bisher auf dem hiesigen Markte nicht so heftig aufgetreten ist wie in den meisten anderen Produktionsländern, so ist dies zwar teilweise auch auf die günstigeren Verhältnisse, unter denen die französischen Fabriken arbeiten, zurückzuführen, aber hauptsächlich darauf, daß die übermäßigen Investitionen hier erst später erfolgt sind.

Was muß der Uebersee-Exporteur wissen?

Von Dr. A. Niemeyer, Barmen.

Man spricht nur eine Binsenwahrheit aus, wenn man hervorhebt, daß der Waren-Export weit über das jetzige Maß hinaus gesteigert werden muß, um der Industrie die Möglichkeit zu einer ihren Produktivkräften angepaßten Dauerbeschäftigung zu geben. Dieses Ziel ist jedoch nicht zu erreichen, solange die Erkundung der Absatzmärkte nicht mit der Eindringlichkeit, Großzügigkeit und methodischen Genauigkeit erfolgt, wie sie für die Lösung einer solch wichtigen Aufgabe erforderlich sind. Das sogenannte „blind marketing“, wie die Amerikaner es nennen, d. h. der Export ohne vorherige umfassende Untersuchung der in einem Absatzgebiet herrschenden allgemeinen Wirtschafts- und für den Spezialzweig in Frage kommenden besonderen Marktverhältnisse ist ein Krebschaden für jede Ausfuhrindustrie. Die durch Unvorsichtigkeiten, Saumseligkeiten und bisweilen auch sträflichen Leichtsinns entstehenden Verluste verschlingen alljährlich Unsummen wertvollen Kapitals, verleiden neue Geschäftsanknüpfungen mit fremden Märkten und bedeuten naturgemäß eine gefährliche Exporthemmung. Es wird zweifellos auf diesem Gebiete — vor allem in den aus mittleren und kleineren Betrieben bestehenden Fertigungsindustrien — heute noch eine Verschwendung getrieben, die sich mit der fast überall vorhandenen Knappheit an flüssigen Mitteln schlecht verträgt und vor allem die Konkurrenzfähigkeit der Erzeugnisse stark beeinträchtigt. Die Warnungen von Uebersee, derartige Geschäftsmethoden zu unterlassen, wollen nicht verstummen. Die Mahnungen, ohne

Kenntnis der Märkte keine direkten Lieferungen zu tätigen, sind an der Tagesordnung. Wer direkten Export nach Uebersee treibt, der hat im eigenen wie im volkswirtschaftlichen Interesse die ernsteste Pflicht, sich eine ausreichende Kenntnis der Absatzbedingungen zu verschaffen.

Zunächst der ganz allgemeine Hinweis: Ein Exporteur soll von dem Lande, mit dem er in Geschäftsbeziehungen tritt, ein möglichst abgerundetes Bild der wirtschaftlichen Lage besitzen, er soll die sachlichen und persönlichen Bedingungen kennen, unter denen seine Ware hinausgeht und aufgenommen wird, er soll wissen, welche Risiken er auf sich nimmt und welche Hilfen ihm zur Seite stehen, wenn sich Differenzen ergeben.

Um eine umfassende Kenntnis der Marktbedeutung eines Landes zu gewinnen, hat man sich mancherlei Fragen vorzulegen, die die Anknüpfung und Ausgestaltung von Geschäftsbeziehungen beeinflussen können. Zu diesen Fragen — wer von den exportierenden Fabrikanten stellt sie sämtlich bewußt? — gehört die nach Lage, Größe, Siedlungsart, Bevölkerungszahl, Bevölkerungszusammensetzung eines Landes, nach der Geschäftssprache der importierenden Häuser usw. Wenn man weiß, daß beispielsweise die umfangreiche südamerikanische Republik Chile nur rund 4 Millionen Einwohner zählt, von denen nur ein gewisser Prozentsatz wirklich kaufkräftig ist, daß Syrien 3—3½ Millionen, Mozambique ca. 4½ Millionen Einwohner enthält, so hat man einen Begriff davon, was solche Absatzgebiete überhaupt zu tragen vermögen. Be-

rücksichtigt man die fortschreitende Erschließung und Bevölkerungszunahme, über die man heutzutage meist Aufschlüsse erhalten kann, ferner die unterschiedliche und zahlenmäßige Zusammensetzung der Bevölkerung nach Eingeborenen und Eingewanderten und die selbstverständlich damit zusammenhängenden verschiedenartigen Lebensgewohnheiten, so ergibt sich zunächst einmal ein ganz allgemeines Bild über die mittelbaren Voraussetzungen, unter denen man an die Bearbeitung eines Landes herangeht.

Die Unterrichtung über die jeden Import nach einem bestimmten Lande berührenden Wirtschaftsverhältnisse hat sich anzufügen. Dazu rechnen wir die Kenntnis der wirtschaftlichen Grundlagen eines Landes (ob Industrie oder landwirtschaftliche Betätigung, ihr Verhältnis zueinander), die Verkehrsbedingungen innerhalb eines Absatzgebietes, die Unterrichtung über die Geld-, Währungs- und Kreditverhältnisse, die Zahlungsgewohnheiten, die Kenntnis der für die Abwicklung von Geschäften in Frage kommenden Banken, der Zahlungseinstellungen im Verhältnis zur gesamten wirtschaftlichen Betätigung usw. Der Exporteur soll sich weiter darüber unterrichten, welche Bestimmungshäfen für die einzelnen Auslandsplätze am günstigsten sind, welche Dampferlinien dorthin verkehren. Für die cif-Kalkulation sind diese Fragen von der größten Wichtigkeit. Auch die Einräumung der Zahlungsbedingungen bzw. ihre Auslegung durch die Kundschaft kann davon abhängen. Knüpft man z. B. Beziehungen mit Afghanistan an, so soll man sich darüber klar sein, daß die mangelhaften Verkehrsverhältnisse (ohne Eisenbahnen) die denkbar schlechtesten Voraussetzungen für eine ordentliche Geschäftsabwicklung bilden. Hat man nach Kanada zu liefern, so ist wegen der winterlichen Vereisung gewisser Häfen äußerste Pünktlichkeit geboten.

Ferner die den Import in den einzelnen Absatzmärkten unmittelbar beeinflussenden Faktoren. Dazu sind in erster Linie zu zählen: Die handels- und zollpolitischen Verhältnisse, die Konkurrenz des Auslandes und anderer Branchenfirmen in Preis und Ziel, die Träger des Güteraustausches und der Gütervermittlung im Bestimmungslande, die Größe des Warenbedarfes, die Art und Aufmachung der Artikel, die Saisonzeiten, die Art der Propaganda, die Musterschutzverhältnisse und anderes mehr. Hier liegt zweifellos das umfassendste und am eindringlichsten zu untersuchende Gebiet vor, wenn man zu einem möglichst risikolosen und aussichtsreichen Export kommen will. Was die handels- und zollpolitischen Verhältnisse betrifft, so ist die Kenntnis der Handelsvertragsbeziehungen zu dem jeweils in Frage kommenden Auslande, der auf dem Exportgut ruhenden Einfuhrzölle, der mit der Warenlieferung sonst zusammenhängenden Belastungen durch das Bestimmungsland (Gebühren für die Beglaubigung von Konsulatsfakturen, statistische Gebühren, Dockabgaben, Zoll-Lagergelder im Eingangshafen usw.), der Zollabfertigung von Mustersendungen, des Aufenthalts- und Niederlassungsrechts (für Reisende und Vertreter) selbstverständliche Voraussetzung für einen reibungslosen Geschäftsverkehr. Der Ablauf oder die Kündigung von Handelsverträgen, die Vorbereitung neuer Zolltarife in den einzelnen Ländern sind bei Geschäftsknüpfnngen genau zu beachten.

Die Differenzierung der Einfuhrzölle nach Herkunftsländern gehört ebenfalls dahin. In das gleiche Kapitel fallen die Vorschriften über die Einreichung von Konsulatsfakturen und die darauf ruhenden teilweise recht hohen Gebühren, die auf die Konkurrenzfähigkeit der Ware von größtem Einfluß sein können. Wir erwähnen nur, daß die Länder Südamerikas fast durchweg vier- bis fünffache Konsulatsfakturen (meist auf besonderen Formularen, mit eidesstattlichen Versicherungen usw.) verlangen, daß die Beglaubigungsgebühren beispielsweise Ecuador in den unteren Faktorenwerten den Export mancher Stapelartikel schon stark beeinträchtigen können; wir führen ferner an, daß in Syrien 6—8 Prozent Gebühren für die französischen Kai- und Lagergesellschaften erhoben werden und daß im portugiesischen Hafen Beira, dem Eingangshafen für Nyassaland, die Waren nach einer dreitägigen Zolllagerung mit wöchentlich 6 d per Paket belegt werden und könnten zahllose weitere Beispiele gleicher, ähnlicher oder andersartiger Belastungen anführen, die dem exportierenden Unternehmer bekannt sein müssen, wenn er nicht von Enttäuschung zu Enttäuschung geführt werden will. Bezüglich des Aufenthalts- und Niederlassungsrechts hat man sich zu vergewissern, ob der Reisende oder Vertreter Beschränkungen

unterworfen ist, ob er einer Gewerbe- oder sonstigen Steuer unterliegt u. a. m.

Ein sehr wichtiger, vielleicht der allerwichtigste Faktor in der Anknüpfung und Ausgestaltung von Geschäftsbeziehungen ist die Art und Stärke des Wettbewerbs. Das exportierende Unternehmen muß wissen, mit welchen Auslandskonkurrenten es auf den Märkten zusammenstößt, in welchen Artikeln sie leistungsfähiger sind, welche Preishöhe überhaupt Aussicht bietet, ins Geschäft zu kommen, ob Firmen der eigenen Branche bereits am Platze vertreten sind, usw. Aus der Kenntnis dieser Verhältnisse ergibt sich gewöhnlich eine Beschränkung des Angebots auf solche Artikel, die tatsächlich dem Wettbewerb die Spitze zu bieten oder wenigstens standhalten vermögen. Die Unterrichtung über die Absatzvermittlung hängt damit zusammen. Es erhebt sich die Frage, ob man für sich allein einen eigenen Vertreter auf Ueberseeplätzen engagiert oder ob man ein ansässiges Haus, das bereits eine Anzahl Vertretungen besitzt, damit beauftragt oder ob es ratsam ist, durch eine Gemeinschaft von Exportfirmen eine Agentur zu errichten. Dabei möchten wir mit besonderem Nachdruck darauf hinweisen, daß von vielen Wirtschaftsstellen und Wirtschaftsberichterstatern in Uebersee ständig über die heillose Anarchie geklagt wird, mit der ein großer Teil der Exportfirmen die Vertreterfrage zu lösen pflegt. Ohne Rücksicht auf die Wettbewerbsverhältnisse, ohne genaue Kenntnis der Vertrauenswürdigkeit, ohne Fühlungnahme mit der Konkurrenz, ohne genügenden Einblick in die Aufgaben, die der Markt stellt, werden oft ungeeignete Leute auf Posten gestellt, die den Einsatz einer ganzen Persönlichkeit verlangen, wenn man überhaupt jemals befriedigende Erfolge erzielen will. So, wie man heute noch vielfach an die Lösung dieser schwierigen Fragen herangeht, wie man sich dadurch gegenseitig auf den Auslandsmärkten das Leben schwer macht, kann nie und nimmer etwas Besonderes dabei herauskommen. Man wende sich an die diplomatischen Vertretungen oder an die auf den Haupthandelsplätzen ansässigen Konsulate, die gewöhnlich bereit und in der Lage sind, brauchbare Persönlichkeiten zu benennen, unterrichte sich über die marktüblichen Provisionssätze, ergreife alle Vorsichtsmaßregeln gegen Betrügereien (in Aegypten wird beispielsweise die gerichtliche Niederlegung von Agenturverträgen empfohlen) und vermeide es nach Möglichkeit, ein bereits mit Vertretungen überlastetes Haus noch mit der eigenen Vertretung zu betrauen. Der Mißerfolg kann nicht ausbleiben, und am Schluß steht gewöhnlich das völlige Desinteressement an dem — möglicherweise sehr aktiv zu gestaltenden — Export.

Der Umfang und die Art des Warenbedarfs sind für die Markterkundung äußerst wichtig. Ein Anbieten ins Blaue hinein ist noch nie von Vorteil, fast immer aber von Nachteil gewesen. Der Exporteur soll wissen, wie hoch der einheimische Anteil an dem Gesamt-Import der von ihm produzierten Waren in einem Lande ist, soll sich darüber klarzuwerden versuchen, worauf etwaige Mißverhältnisse beruhen, was für die Bevölkerung brauchbar ist, welche Lebensgewohnheiten sie hat, welche klimatischen Verhältnisse auf den Bedarf einwirken, wie sich die Kaufkraft der Eingeborenen verhält, welche Voraussetzungen in den Großstädten herrschen, ob man bei den Eingeborenen auf Einflüsse der Religion, des Kultus oder des Aberglaubens Rücksicht zu nehmen hat, und was der Fragen mehr sind. So etwas schüttelt man nicht aus dem Handgelenk, sondern es gehört ein ganz intensives und methodisches Vorgehen dazu, um die richtige Wahl in den Angeboten zu treffen. Die Art der Propaganda hängt eng damit zusammen. Auf die Reinhaltung der Musterkarten und etwaiger Bild- und Zeitungsreklame — letztere ist nicht überall geeignet — von allem, was die Empfindungen einer eingeborenen Bevölkerung (Indien, Siam, China usw.) verletzen könnte, ist mit Bedacht das größte Gewicht zu legen. Auch aus solcher Ueberlegung ergibt sich die eigentlich selbstverständliche Tatsache, daß in den einzelnen Ländern, ja selbst auf gleichen Plätzen mit Rücksicht auf die Bevölkerungszusammensetzung des Landes völlig individuell zu werben ist. Auch die Beobachtung der Saisonzeiten ist von großer Wichtigkeit. Die südliche Halbkugel hat genau die entgegengesetzten Jahreszeiten wie wir und infolgedessen auch entsprechende Einkaufsmonate für die Sommer- und Wintersaison.

Wenn man alle diese Gedanken an sich vorüberziehen läßt, so taucht naturgemäß die Frage auf: Wie soll sich

der einzelne Exportfabrikant eine derart umfassende Kenntnis der von ihm bearbeiteten oder zu gewinnenden Absatzmärkte aneignen, ohne über einer solchen Unterrichtung das Geschäft selbst zu vergessen? Die Antwort darauf kann nur lauten: Der einzelne, vor allem der Mittel- und Kleinbetrieb, ist mit seinen beschränkten Mitteln nicht in der Lage, alle für seinen Export erforderlichen Informationen einzuholen und zu erhalten. Das vermag nur der legitime Exporthandel oder eine Gesamtheit leistungsfähiger Unternehmungen, die sich eigens zum Zwecke der Exportwerbung und Exportförderung nach bisher noch unbekanntem oder nicht genügend erkundeten Märkten zusammenschließen. Hier hat man die Möglichkeit, alles amtliche und private Nachrichtenmaterial über die betreffenden Absatzgebiete zu sammeln, Handelsverträge auf ihre Bedeutung für die einzelnen Artikel zu untersuchen, von den Auslandskonsulaten gegen eine — für die Gesamtheit der Firmen — geringfügige Gebühr Kreditauskünfte, größere Marktberichte,

Auskünfte über Absatzmöglichkeiten einzelner Warengattungen, über den Verbleib von Personen, Benennung von Firmen, Vertretern, Anwälten, Reisemöglichkeiten usw. zu erhalten. Werden derartige Auskünfte laufend und — selbst wenn höhere Kosten entstehen sollten — unter bestimmter Fragestellung eingeholt, werden weiter die Wirtschaftsberichte der ausländischen Handelskammern und sonstiger Institutionen ausgewertet, kommt die Berichterstattung sorgsam ausgewählter Vertreter hinzu und berücksichtigt man schließlich den Einfluß politischer Spannungen auf die Wirtschaftsbeziehungen, so hat man ständig ein in sich geschlossenes Gesamtbild über die allgemeinen und speziellen Voraussetzungen, unter denen sich der Export zu vollziehen hat. Die Förderung der Ausfuhr nach Uebersee muß auf diese Weise kräftige Antriebe erfahren, und eine so systematisch vorbereitete und durchgeführte Exporttätigkeit muß mit den vielen Mißerfolgen und Verlusten des „blind marketing“ aufräumen.

HANDELSNACHRICHTEN

Schweizerische Aus- und Einfuhr von Seidenstoffen und Bändern in den ersten zehn Monaten 1929:

	Ausfuhr:			
	Seidenstoffe		Seidenbänder	
	q	Fr.	q	Fr.
I. Vierteljahr 1929	5877	41,351,000	877	4,399,000
II. Vierteljahr 1929	5811	41,121,000	1003	4,960,000
III. Vierteljahr 1929	5925	42,184,000	926	4,747,000
Oktober	2060	13,859,000	272	1,390,000
Januar-Oktober 1929	19,673	138,515,000	3078	15,496,000
Januar-Oktober 1928	22,212	160,301,000	3157	16,781,000

	Einfuhr:			
	Seidenstoffe		Seidenbänder	
	q	Fr.	q	Fr.
I. Vierteljahr 1929	1861	9,314,000	60	545,000
II. Vierteljahr 1929	1612	8,654,000	74	651,000
III. Vierteljahr 1929	1840	8,466,000	64	563,000
Oktober	528	2,867,000	18	162,000
Januar-Oktober 1929	5841	29,301,000	216	1,921,000
Januar-Oktober 1928	4402	24,821,000	215	2,034,000

Türkei. Zölle für Seidenwaren. In der letzten Nummer der „Mitteilungen“ wurden die Zölle veröffentlicht, die im neuen türkisch-französischen Handelsvertrag vom 29. August 1929 vereinbart wurden und am 1. Oktober 1929 in Kraft getreten sind. Es wurde beigefügt, daß für die ganzseidenen Gewebe und Bänder der T.No. 134 zurzeit noch der Ansatz von 1350 türkischen Pfund je 100 kg Geltung habe. Dieser Ansatz ist im schweizerisch-türkischen Handelsvertrag vom 4. Mai 1927 festgelegt und behält seine Geltung bis zum 29. April 1930, d. h. bis zum Ablauf dieses von der Türkei nunmehr gekündeten Abkommens. Aus den gleichen Gründen und unter denselben Voraussetzungen bestehen noch niedrigere Ansätze weiter für die Gewebe aus Seide oder Kunstseide mit andern Spinnstoffen gemischt der T.No. 135. Sie lauten wie folgt:

	Franz.-Türkischer Vertrag	Schweiz.-Türkischer Vertrag
	ab 1. Mai 1930	bis 29. April 1930
	in türkischen Pfund je 100 kg	

Für seidene und kunstseidene Gewebe und Bänder, mit andern Spinnstoffen gemischt:

a) mehr als 10 bis einschl. 20% Seide enthaltend:	480.—	324.— u. 540.—
b) mehr als 20 bis einschl. 50% Seide enthaltend:	800.—	540.—
c) mehr als 50 bis einschl. 75% Seide enthaltend:	1280.—	810.—

Zolltarifrevision in den Vereinigten Staaten. Der Senat hat seine Session geschlossen, ohne die Behandlung der Tarifvorlage beendet zu haben. Es ist infolgedessen eine Wiederaufnahme der Beratungen vor Februar nächsten Jahres kaum zu

erwarten und maßgebende Kreise in den Vereinigten Staaten rechnen damit, daß es überhaupt nicht mehr zu einer Revision des Zolltarifs kommen werde.

Argentinien. Zoll auf Kunstseidenwaren. Die argentinische Regierung hat beschlossen, vom 1. Januar 1930 an, den Zoll auf Garnen und Geweben aus Kunstseide um 50 Prozent zu ermäßigen. Es handelt sich dabei um ein insbesondere Großbritannien gemachtes Zugeständnis, das jedoch infolge der Meistbegünstigungsverträge auch den Vereinigten Staaten von Nordamerika, Deutschland, Frankreich, Italien und Japan zugute kommen soll, während schweizerische Erzeugnisse auf diese Zollbegünstigung vorläufig keinen Anspruch haben.

Guatemala. Zollzuschlag für Postsendungen. Vom 1. Januar 1930 an wird auf Waren, die mit der Post in Guatemala eingeführt werden, ein Zuschlag von 15% zu den entsprechenden Zöllen erhoben. Falls die Zolldeklaration nicht den Wert der Ware, das Gewicht, die Menge oder das Maß jeder Einheit in Uebereinstimmung mit dem Zolltarif enthält, so erhöht sich der Zuschlag um 25%. Für Postsendungen sind keine Konsularfakturen, sondern nur drei Ausfertigungen der Handelsfaktura erforderlich, die aber ebenfalls dem Konsulat zu unterbreiten sind.

Australien. Zollerhöhung. Pressemeldungen ist zu entnehmen, daß die australische Regierung für eine Reihe von Waren, so auch für Erzeugnisse der Textilindustrie, eine starke Heraufsetzung der Zölle verfügt hat, die schon am 22. November 1929 in Kraft getreten ist. Zurzeit fehlen genauere Meldungen über diese Beschlüsse, die für die schweizerische Textilindustrie von großer Tragweite zu sein scheinen.

Leinenwaren für Argentinien. H.G.M. Die argentinische Wirtschaft ist im Laufe der letzten Zeit recht erfolgreich vorwärts gebracht worden. Die Umwertung argentinischer Agrarprodukte hat dem Lande reiche Mittel zugeführt, die die Kaufkraft und damit die Kaufneigung wesentlich steigerten. Sehr lebendig entwickelte sich dadurch das Interesse für die Aufnahme ausländischer Fertigprodukte.

Ein Einfuhrgebiet, das jetzt gegenüber der sich steigernden Nachfrage auf den argentinischen Märkten eine besondere Beachtung verdient, ist der Bedarf an Leinen und leinenen Erzeugnissen. Die argentinischen Märkte sind hier besonders aufnahmefähig für den Absatz leinener Stoffe. Sehr gangbar sind auch Mischfabrikate, in letzter Zeit auch vorwiegend solche unter Verwendung von Seide und Kunstseide.

In der Versorgung der argentinischen Märkte spielen jetzt Belgien und Frankreich eine besondere Rolle, die namentlich einen bevorzugten Anteil an der Einfuhr von Leinenstoffen haben. Der Handel in Mischfabrikaten liegt im wesentlichen in den Händen der Tschechoslowakei und Deutschlands. Hier sieht besonders die deutsche Ausfuhr ein dankbares Gebiet der Ausfuhrentwicklung nach Argentinien vor sich. Feine Damaste werden viel begehrt, namentlich für Tischwäsche.