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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 74 (1967)

Heft: 9

Rubrik: Industrielle Nachrichten

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

Bericht ausdrücklich betont wird, ein *untaugliches und nachteiliges Instrument* dar. Der Bundesrat schätzt die Verhältnisse nüchtern und realistisch ein, wenn er zum Schluß gelangt, daß der Fremdarbeiterbestand nicht unbeschränkt herabgesetzt werden kann, da unser Land langfristig auf eine große Zahl ausländischer Arbeitskräfte angewiesen bleibt. Seine *Konzeption der künftigen Ausländerpolitik* ist denn auch richtigerweise von der Erkenntnis getragen, daß sich das Ueberfremdungsproblem durch Beschränkungs- und Abbaumaßnahmen allein nicht bewältigen läßt, sondern daß vielmehr auch alles daran gesetzt werden muß, um der Situation durch die Förderung der Assimilierung und durch die Erleichterung der Einbürgerung insbesondere geeigneter in der Schweiz aufgewachsener Ausländer zu begegnen.

Die Wirtschaft begrüßt diese klare Stellungnahme der Landesregierung gegen eine Maßnahme, die mit Recht als «Roßkur» bezeichnet wurde. Der schweizerische Arbeitgeberverband hat anderseits positive und angemessene Vorschläge unterbreitet, wie, je nach der wirtschaftlichen Entwicklung und den staatspolitischen Erfordernissen, eine Stabilisierung der Zahl der ausländischen Arbeitskräfte erreicht werden kann, ohne zu so unrealistischen Mitteln wie die Ueberfremdungsinitiative greifen zu müssen.

Die Textilindustrie orientiert die Berufsberater

Im Rahmen der Nachwuchsförderung, vor allem bei der Gewinnung junger einheimischer Arbeitskräfte für die Industrie, spielen die Berufsberater eine wichtige Rolle. Oft sind sie die ersten, welche die besondere Eignung junger Leute für diese oder jene Laufbahn erkennen und ihnen den Weg dazu weisen können. Es ist deshalb von Bedeutung, daß die Berufsberater über alle vorkommenden Berufe und Ausbildungsmöglichkeiten Bescheid wissen. Zu diesem Zwecke haben die Verbände der Textil- und Bekleidungsindustrie und die Textilfachschulen eine entsprechende Orientierung in Aussicht genommen. Sie soll während der Internationalen Textilmaschinen-Messe im Oktober 1967 in Basel stattfinden. Dies bietet Gelegenheit, den Berufsberatern aus der ganzen Schweiz zu zeigen, welch hohen Stand der Mechanisierung die Textilindustrie heute erreicht hat. Auf diesem Hintergrund soll das Bild der Textil- und Bekleidungsindustrie als eines technisierten, modernen und international bedeutenden Wirtschaftszweiges herausgearbeitet werden. Die Organisatoren rechnen mit der Teilnahme von über hundert Berufsberatern. Während sie am Vormittag unter kundiger Führung die ITMA besichtigen werden, sind für den Nachmittag orientierende Kurzreferate von Fachleuten über die wichtigsten Lehrberufe der Branche und über die Aufstiegsmöglichkeiten in leitende Stellungen vorgesehen. Dazwischen soll eine Mode- und Produkteschau den Teilnehmern die Leistungen der Textil- und Bekleidungsindustrie vor Augen führen. Außerdem wird ihnen eine schriftliche Dokumentation ausgehändigt, die ihnen in ihrer Beratertätigkeit als Unterlage dienen soll.

Es ist sehr zu begrüßen, daß das Problem der Nachwuchsförderung neben den Anstrengungen der einzelnen Branchen und Firmen nun auch auf intertextiler Ebene einer Lösung näher gebracht werden soll. Dem Unternehmen möge ein voller Erfolg beschieden sein.

Dr. P. Strasser

Industrielle Nachrichten

Die neue deutsche Mehrwertsteuer und die Schweiz

(Zürich, UCP) Die Handelskammer Deutschland/Schweiz führte kürzlich eine Vortragstagung durch, an der Dr. Hans Flick, Steuerreferent beim deutschen Industrie- und Handelstag, über das Thema «Was ändert sich im deutsch/schweizerischen Außenhandel durch die Mehrwertsteuer?» sprach.

Am 1. Januar 1968 tritt in der Bundesrepublik Deutschland ein neues Umsatzsteuergesetz, das sogenannte Mehrwertsteuergesetz, in Kraft, das eine tiefgreifende Aenderung im Besteuerungssystem bringt. Dieses Gesetz verlangt auch von den schweizerischen Exportfirmen eine rechtzeitige und gründliche Anpassung.

Die Grundzüge der neuen Steuer sind im Vergleich zur alten Umsatzsteuer recht einfach. Während die Umsatzsteuer ein Kostenbestandteil war und als Teil der Kalkulation in die Preise einging, wird die Mehrwertsteuer ein durchlaufender Posten sein. Daher muß sie auf allen Rechnungen an Unternehmer neben dem Warenpreis gesondert ausgewiesen werden. Nur beim letzten Uebergang zum Verbraucher ist das nicht mehr nötig. An dieser Stelle wird die Mehrwertsteuer Teil des Preises.

Im Gegensatz dazu ist die heutige Umsatzsteuer eine Allphasen-Bruttoumsatzsteuer. Bruttoumsatzsteuer bedeutet: die Umsatzsteuer wird von dem Gesamtentgelt, den gesamten Einnahmen des Unternehmers berechnet und an das Finanzamt bezahlt. Allphasen bedeutet: die Umsatzsteuer wird auf jeder selbständigen Phase — jeder Umsatzstufe — von der Urproduktion bis zum Uebergang auf den Konsumenten erhoben.

Die Folge einer derartigen Allphasen-Bruttoumsatzsteuer ist die sogenannte Kumulativwirkung: Der Warenwert einer Phase wird zum Preisbestandteil der nächsten Phase und geht somit auch in die umsatzsteuerliche Bemessungsgrundlage dieser nächsten Phase ein. Die Umsatzsteuer wird auf jeder Stufe des Warenweges erhoben. Die Steuer wird jeweils zum Bestandteil des Preises, und jeder Unternehmer wälzt sie verdeckt im Preis auf seine Abnehmer ab. Bei diesen geht der Bruttopreis der Vorlieferung oder Vorleistung in voller Höhe in ihre Kalkulation und damit in ihre umsatzsteuerliche Bemessungsgrundlage ein. So entsteht die Kumulation.

Anders die Mehrwertsteuer: Sie ist in ihrem Wesen eine Verbrauchssteuer, die erst beim Uebergang zum letzten Käufer realisiert wird. Sie wird vom letzten Verbraucher getragen. Jeder Unternehmer hat die Möglichkeit, die von ihm an das Finanzamt verauslagte Steuer von seinen Kunden wieder hereinzuholen. Besteuert wird durch eine — zugegeben — komplizierte Technik nur der Mehrwert, grob gesprochen: die Differenz zwischen Einkauf und Verkauf.

Weil die Mehrwertsteuer ein durchlaufender Posten ist, müssen die Warenpreise ohne sie, also netto kalkuliert werden. Wenn das Gesetz anlaufen wird, sind Waren im Markt, die noch die alte Umsatzsteuer tragen, deren Gewicht um so größer ist, je länger der Weg vom Erzeuger zum Verbraucher war. Das ist die Stelle, an der die unternehmerische Disposition einsetzen muß. Jedes Unternehmen sollte seine Einkäufer so gründlich ausbilden, daß sie die annähernde Umsatzsteuerlast kennen, die in den von ihnen einzukaufenden Waren steckt. Sie müssen darauf dringen, daß die neuen Preise, die vom 1. Januar 1968 an gelten werden, von alter Umsatzsteuer befreit sind.

Hinsichtlich der Terminologie und Nomenklatur hat das Mehrwertsteuergesetz weitgehend die Begriffe des alten Bruttoumsatzsteuerrechts beibehalten. Für die Auslegung von Bestimmungen wie z. B. «Lieferung», «Leistung», «Ort der Leistung» usw. kann also auf die bisherigen Definitionen zurückgegriffen werden. Das gleiche gilt von der

Rechtssprechung, soweit sie nicht dem System der künftigen Mehrwertsteuerregelung zuwiderläuft.

Die Mehrwertsteuer beziffert sich generell auf 10 %. Sie wird von allen Stufen der Produktion bzw. des Handels erhoben und ist nicht Bestandteil des Preises, geht aber in der letzten Phase wie erwähnt in den Verkaufspreis ein.

Rechnungsmäßig wird die Mehrwertsteuer folgendermaßen erfaßt und verrechnet:

1. Rohstoffpreis und Gewinn	Fr. 100.—	Fr. 10.— Mehrwertsteuer
	10.—	
Total	Fr. 110.—	(an Lieferant I bezahlbar)
2. erster Veredler	40.—	Fr. 4.— Mehrwertsteuer
	4.—	
Total	Fr. 154.—	(an Lieferant II bezahlbar)
3. zweiter Veredler	50.—	Fr. 5.— Mehrwertsteuer
	5.—	
Total	Fr. 209.—	(an Lieferant III bezahlbar)
4. Detaillist: Wertschöpfung	Fr. 190.—	Fr. 19.— Mehrwertsteuer
	19.—	an den Staat zahlbar
Verkaufspreis Tot.	Fr. 418.—	

Mit anderen Worten:

Rohstoffpreis	Fr. 100.—	Mehrwertsteuer	Fr. 10.— = 10 %
1. Veredler	40.—	»	4.— = 10 %
2. Veredler	50.—	»	5.— = 10 %
Detaillist	190.—	»	19.— = 10 %
	Fr. 380.—	Mehrwertsteuer	Fr. 38.— = 10 %
	38.—		
Verkaufspreis	Fr. 418.—		

Für gewisse landwirtschaftliche Produkte gelten Mehrwertsteueransätze von 5 %.

Das Mehrwertsteuergesetz, wie es am 1. Januar 1968 in der Bundesrepublik in Kraft tritt, kommt bis zum 1. Januar 1970 im ganzen Wirtschaftsraum der EWG zur Anwendung.

Die zehnprozentige Mehrwertsteuer wird von allen Exportgütern an der Grenze ungefähr im gleichen Berechnungsverfahren erhoben. Dazu heißt es im Merkblatt: Importgüter sind damit genau so belastet wie im Inland hergestellte Güter. Die Ausgleichssteuer ist ebenso eine abzugfähige Vorsteuer wie die von inländischen Lieferanten in Rechnung gestellte Mehrwertsteuer. Würden keine Einfuhren durch den nicht mehrwertsteuerpflichtigen Letztverbraucher erfolgen (Jedermanneinfuhr), wäre die Erhebung der Ausgleichssteuer im Mehrwertsteuersystem überflüssig, denn der steuerpflichtige gewerbliche Importeur kann sie als Vorsteuer mit der eigenen Steuerschuld verrechnen oder sich erstatten lassen. Infolge dieser Abzugsfähigkeit als Vorsteuer ergibt sich, daß die ausgleichsteuerpflichtige Einfuhr im Mehrwertsteuersystem der ausgleichsteuerfreien Einfuhr der derzeitigen Bruttoumsatzsteuer entspricht.

Um wettbewerbsfähig zu sein, muß der Exporteur jedoch alle «artfremden» Belastungen aus seiner Faktura entfernen, ganz speziell unter dem Gesichtspunkt der sowieso um rund 10 Prozent schlechteren Wettbewerbschance unserer Exporteure gegenüber Deutschland und natürlich auch der übrigen EWG-Staaten.

Den exportorientierten Kreisen wird angelegentlich empfohlen, sich sofort mit der neuen Wettbewerbssituation vertraut zu machen, um nicht am 1. Januar 1968 vor einer ganz neuen Situation zu stehen.

Probleme im US-Chemiefasersektor

B. Locher

Der Superboom, den die Chemiefaserindustrie in den Vereinigten Staaten noch Anfang des Jahres 1966 verzeichnete, hatte in Handelskreisen Befürchtungen zur Folge, daß Eindeckungsmöglichkeiten, im Lichte der rasch ansteigenden Nachfrage gesehen, zu kurz kommen würden. Die Folge war die Anlegung von beträchtlichen Lagerbeständen bei den Handelsfirmen. Als die Finanzierung dieser Vorräte durch die gegen Mitte 1966 dekretierten Kreditrestriktionen in Bedrängnis geriet, ergab sich eine gegenläufige Tendenz. Man suchte die Lager so gut und so rasch es ging zu liquidieren, war jedoch durch die nunmehr fallende Nachfrage — ein Schwund, der gleichfalls eine Folge der Kreditkürzungen darstellte — stark behindert. Diese hier kurz skizzierte Entwicklung wirkte sich bei der Chemiefaserindustrie höchst nachteilig aus.

Ueberschußkapazität

Die amerikanische Chemiefaserindustrie, die stets an reichliche Gewinnmargen gewöhnt war, hatte in den Jahren vor 1966 eine ganze Reihe von Neuankömmlingen auf den Plan gerufen, wodurch die an und für sich bereits hohe Produktionskapazität dieses Zweiges zusätzlich noch erheblich gesteigert wurde. Namentlich war dies im Sektor Synthetikfasern der Fall. Anfang 1966 zählte man in den Vereinigten Staaten acht bedeutende Polyamidproduzenten. Seitdem sind vier weitere Konzerne in das Geschäft eingestiegen, deren Werke Ende 1967 produktionsfertig sein dürften. In der gleichen Zeitspanne wird die Anzahl der Polyesterfabrikanten von ursprünglich vier auf zehn angewachsen sein. (Nebenbei sei erwähnt, daß die eingangs genannten Befürchtungen des Handels in der Hauptsache eine mögliche Verknappung in Polyesterfasern betrafen.) Ein Querschnitt durch die amerikanische Chemiefaserindustrie Anfang 1966, der in diesem Zusammenhang von Interesse sein dürfte, zeigt, daß, was Zellulosefasern anbelangt, auf die FMC-Corporation rund die Hälfte der gesamten Rayonproduktion in den Vereinigten Staaten entfiel. (Die gesamte Produktion an Rayon stieg von 740,3 Mio Gewichtspfund à 453 g im Jahre 1960 bis 1964 auf 1005,9 Mio lb, erreichte 1965 1081,8 lb und ging 1966 auf 1064,7 lb zurück.) An die FMC-Corporation reihten sich im gleichen Sektor an: Courtaulds, American Enka, Beaunit und Industrial Rayon. Celanese war mit einem Produktionsanteil von rund 50 % im Azetatzweig die führende Firma. In den neueren Nichtzellulosefasern (vornehmlich Polyamid, Polyester und Acryl) stand Du Pont mit Abstand an der Spitze, gefolgt von Monsanto, Celanese, Allied Chemicals, Enka und Eastman Kodak. Von Du Pont wußte man, daß auf verschiedene synthetische Fasern etwas unter 40 % des Gesamtabsatzes, aber nahezu 50 % des Gesamteinkommens entfielen — ein Hinweis auf die Höhe der Gewinnmarge. Du Pont war stets auf hohen Gewinn bedacht, obwohl Monsanto und Celanese diesbezüglich auch nicht bescheiden rechneten. Die erhebliche Minderung des Absatzes, die seit Anfang 1966 als Folge der eingangs dargelegten Entwicklung eingetreten ist, hat sich in den Finanzresultaten gezeigt; am ärgsten wurden die drei genannten Konzerne in Mitleidenschaft gezogen. In der ersten Hälfte 1967 unterschritt der Nettogewinn bei Du Pont das in den gleichen Monaten 1966 erreichte Niveau um mehr als 27 %. Die Ueberschußkapazität macht sich heute in erdrückendem Ausmaß fühlbar; nicht allein im Zusammenhang mit der gesunkenen Nachfrage des einheimischen Marktes, sondern auch im Hinblick auf die gestiegenen Importe. Die gleiche Erscheinung der Ueberkapazität wird nämlich in allen führenden Produktionsländern von Chemiefasern fühlbar.

Kritisch beobachtet – Kritisch kommentiert

Maschinenindustrie : Textilindustrie = 315:7

Die Maschinenindustrie ist, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, rund vier- bis fünfmal größer als die Textilindustrie. Auf dem Gebiete des Lehrlingswesens sind die Vergleichszahlen aber ganz anders. In der Textilindustrie entfällt auf rund 315 Beschäftigte 1 technischer Lehrling, während in der Maschinenindustrie auf nur 7 Arbeiter und Angestellte 1 Lehrverhältnis kommt. Die «Lehrlingsdichte» ist also in der Maschinen- und Metallindustrie 45mal größer als in der Textilindustrie. Das zur Erklärung der obenstehenden Gleichung.

Im Jahre 1966 sind im gesamten 81 Lehrverträge für männliche Lehrberufe der Textilindustrie — aus welchen unser zukünftiges technisches Kader heranwachsen sollte – abgeschlossen worden. Anderseits haben die Verbände der Textilindustrie schätzungsweise allein auf Verbandsebene rund 150 000 Franken für die Aufklärung und Information über diese Lehrberufe ausgegeben, abgesehen davon, was die einzelnen Firmen unternommen und aufgewendet haben. Die Anwerbungskosten eines Lehrlings sind also außerordentlich hoch. Trotz allen Anstrengungen konnte jedoch der Bestand an männlichen Lehrlingen im Jahre 1966 nicht einmal die Zahl von 200 überschreiten. Zum Vergleich: Ein einziges größeres Unternehmen der Maschinenindustrie weist allein einen Bestand von etwa 1200 Lehrlingen auf, der nach dem Plan dieser Firma in den nächsten Jahren auf 1500 Lehrlinge erhöht werden soll.

Es kommt auch öfters vor, daß Konferenzen stattfinden, an der seitens der Behörden, Firmen, Verbände, Gewerbeschulen 10 bis 20 Personen teilnehmen, um in mehreren Sitzungen darüber zu beraten, was mit 4 oder 6 oder 8 Lehrlingen der Textilindustrie zu geschehen habe. Angesichts dieses Mißverhältnisses von Arbeitsaufwand, Anstrengungen und Lehrlingsbeständen kann man der Frage nicht ausweichen, ob die Lehrlingsausbildung in der Textilindustrie wirklich mehr als nur die Angelegenheit einer Minderheit sei.

Der Gesamtbestand der männlichen Lehrlinge in allen Lehrberufen der Textilindustrie betrug im Jahre 1966 198. 1963 waren es noch 238 und 1960 217 Lehrlinge gewesen. Bei den Lehrtöchtern betrug der Bestand 1966 107 gegenüber 110 im Jahre 1963 und 140 im Jahre 1960. Man kann somit wirklich nicht von einer Aufwärtsentwicklung sprechen.

Der einzige Lichtblick ist darin zu finden, daß einige neue Berufe sich doch erfreulich entwickelt haben, so der Webereimaschinen-Vorrichter mit einem heutigen Bestand von 54 Lehrlingen, der Spinnereimechaniker mit 20 und der Maschinenstricker und -wirker mit 16 Lehrlingen. Praktisch alle andern Berufe weisen nur wenige Lehrlinge oder einen starken Rückgang auf, wie z. B. der Lehrberuf des Färbers, der seit 1961 von 66 auf heute 27 Lehrlinge zurückgefallen ist.

Es scheint, daß nun allmählich die Stunde der Wahrheit gekommen ist: Wenn es so weiter geht wie bisher, dann wird die Lehrlingsausbildung in der Textilindustrie trotz allen Anstrengungen der Verbände und einzelner Firmen, trotz neuen und modernen Lehrberufen auf einem unbedeutenden Niveau weiter vegetieren. Dann wird auch das Problem des Kadernachwuchses und des Ersatzes der schwindenden Schweizer in der Textilindustrie unlösbar sein. Will man hingegen den einzig möglichen Weg, noch Schweizer für die Textilindustrie zu gewinnen, wirklich gangbar machen und ausbauen, so gilt es jetzt, mit grundlegend anderem Einsatz und auf viel breiterer Ebene Lehrlingsausbildung zu betreiben. Man könnte sich fragen, ob nicht jede Textilfirma die (freiwillige oder erzwingbare) Verpflichtung haben sollte, pro bestimmte Zahl von Beschäftigten je einen Lehrling ausbilden zu müssen.

Die bisherige Entwicklung ist kein Grund, den Mut zu verlieren. Es braucht in Zukunft einfach noch mehr Firmen, die mitmachen. Die Berufe sind geschaffen, die Grundlagen gelegt, die Einsicht ist im Grunde genommen da — lediglich der entscheidende Schritt zur Tat ist noch zu machen. Dazu bedarf es — man kann es nicht genug wiederholen — nur einiger Entschlossenheit und eines optimistischen Mutes. Am Mute aber hängt der Erfolg.

Spectator

Auch diese Märkte sind, an der Produktionskapazität gemessen, normalerweise zu wenig aufnahmefähig. In solchen Situationen vervielfachen sich die Anstrengungen zur Ausfuhr — in erster Linie nach dem immensen Markt der Vereinigten Staaten (mehr als 200 Mio Einwohner) — in der Form von Garnen, Geweben und Bekleidungsstükken. Diese US-Importe an Synthesefaserprodukten schnellten 1966 auf das Aequivalent von 798 Mio Quadratyard hinauf (1 Quadratyard = 0,836 m²) — eine Zunahme um mehr als 23 % gegenüber dem Vorjahr (566 Mio qyd). Im laufenden Jahr hat sich ein noch schnelleres Zuwachstempo entwickelt. In den ersten drei Monaten 1967 summierten sich diese Importe auf 164 Mio qyd, das ist ein Zuwachs um mehr als 53 % verglichen mit dem ersten Quartal 1966. Diese erstaunliche Ausweitung der ausländischen Konkurrenz hat bei den amerikanischen Produzenten den Ruf nach Importrestriktionen auf einer Quotenbasis lautwerden lassen, ähnlich dem Importquotensystem, das die Einfuhr von Baumwollartikeln beschränkt. Die massivsten Importe an Synthesefaserartikeln stammen aus Japan, das mit einer weiteren Schmälerung der Produktion nicht allein in den Vereinigten Staaten, sondern auch in Europa rechnet, und das deshalb seine eigene Produktionskapazität unentwegt steigert. Im laufenden japanischen Finanzjahr (bis Ende März 1968) dürfte die japanische Synthesefaserproduktion im Vergleich zum vorausgegangenen Finanzjahr um 15 bis 20 % anwachsen. Die Kapazität hat auf 550 000 Tonnen (1967) zugenommen — ein Zuwachs, der Japan einen Anteil an der Weltproduktion in der Höhe von 20 % sichert.

Preiszerfall

Die Anstrengungen der amerikanischen Fabrikanten, den heimischen Markt trotz Rückgang der Nachfrage und trotz vordringenden Importen im Ausmaß des Möglichen zu behaupten, haben sich notgedrungen auf die Preislage konzentriert. Seit mehr als einem Jahr folgt eine Preisreduktion der anderen. Du Pont begann den Reigen im Mai 1966 mit einer Senkung der Preise für Textilrayon in der Höhe von 5 bis 14 %. Einige Wochen später folgten Preisabstriche bei verschiedenen Polyestertypen. Im Oktober 1966 wurde der Preis für Polyesterstapelfasern um weitere 12 Cents (1 Cent = 4,25 Rappen) je Gewichtspfund (453 g) gesenkt, und eine weitere Reduktion, diesmal um 14 Cents, folgte im verflossenen Mai, womit sich der Preis auf bloß 53 Cents je Gewichtspfund stellte. Bemerkenswert ist die Tatsache, daß der Preiszerfall auf der Fabrikantenseite proportional ernster war als der Rückgang der Nachfrage. So steht bei Du Pont der vorgenannten Einbuße des Einkommens um mehr als 27 % eine Senkung des Absatzes um bloß 6 % gegenüber.

Ausblick optimistisch

Die neuesten Chemiefaserberichte aus den Vereinigten Staaten sind trotz dieser desolaten Preissituation eher optimistisch gefärbt, und man wähnt in Fabrikantenkreisen, daß das Aergste nunmehr vorüber sei. Der Handel müsse seine gegenwärtig ausgeräumten Lager wieder auffüllen. Dies würde die Preise stützen. Neueingeführte Kaschier-

verfahren für Gewebe, die zur Hauptsache aus Azetatfasern bestehen, haben seit kurzem die Nachfrage nach dieser Fasersorte angekurbelt und die Preise dementsprechend verbessert. Mehr als bei Azetat verspricht man sich eine Verbesserung jedoch bei Polyester und anderen Nichtzellulosefasern. Gerade in dieser Sparte wird die Produktionskapazität erheblich entwickelt, obwohl sie noch einige Jahre den tatsächlichen Bedarf überschreiten dürfte, wie die Fabrikanten selbst zugeben.

Abgesehen davon steht man im Anfangsstadium der Beschickung des Marktes mit Spandex und Olefin, den zwei neuesten Chemiefasern, und Du Pont wird, wie angekündigt, einen vollkommen neuen Chemiefasertyp im Laufe des Jahres 1968 herausbringen, über dessen physische Eigenschaften und voraussichtliche Produktionskosten der Schleier des Geheimnisses noch nicht gelüftet worden ist. Es wurde einzig bekanntgegeben, daß sich diese Fasersorte in hervorragender Weise für den Bekleidungssektor eignen werde.

Um die erheblichen Preisreduktionen zumindest teilweise wettzumachen, haben die Fabrikanten u. a. zu neuentwickelten, kostensparenden Produktionsmethoden gegriffen. Celanese vermochte z. B. vor seiner Preisreduktion bei Polyesterstapelfasern im verflossenen Mai ein neues Verfahren der kontinuierlichen Polymerisation einzuführen und die Produktionskosten entsprechend zu senken. Trotz diesen Kostenbestrebungen und trotz der teilweisen Marktbelebung sieht man noch schwierige Preisprobleme voraus, denn die in der Boomperiode begonnene Ausweitung der Produktionskapazität wird, wie man in Fabrikantenkreisen denkt, noch bis zu Beginn der siebziger Jahre sich als ein erhebliches Handicap auswirken. So wird die Produktionskapazität bei Nichtzellulosefasern bis zum Herbst 1968 auf 1 700 000 Tonnen pro Jahr ansteigen — nahezu das Doppelte von 1965. James R. Kennedy, Vizepräsident der Celanese, schätzt, daß die Ausnützung der Produktionskapazität bei Nylon im Jahre 1968 auf 77 % zurückgehen werde, bei Acrylfasern auf 73 % und bei Polyesterfasern auf 70 %. Erst 1971 oder 1972 dürfte man bei Nichtzellulosefasern eine Ausnützung bei 85 % wieder erreichen, wie in den guten Jahren.

Die nachfolgende Tabelle vermittelt einen Ueberblick über die geplante Produktionskapazität bei der US-Chemiefaserindustrie.

Jahreskapazität in Millionen Gewichtspfund à 453 g

	November 1966	Juli 1967	März 1968	November 1968
Rayon	1221	1233	1269	1269
Azetat	499	484	484	484
Polyamid	1224	1314	1466	1576
Polyester	600	751	938	1038
Polyacryl	505	549	604	624

Proportional die größte Zunahme zeigt sich bei Polyesterstapelfaser; an zweiter Stelle folgt die Acrylstapelfaser. Bei Azetat bleibt die Lage nach einer geringen Reduktion (von 1966 auf 1967) stationär.

Betriebswirtschaftliche Spalte

Probleme neuzeitlicher Unternehmensstrategie

Anton U. Trinkler

Ein bedeutendes Hemmnis der Selbsterkenntnis ist die gefühlsmäßige Abneigung gegen das Erkennen, daß unser Tun und Lassen den Gesetzen natürlicher Verursachung unterliegt.

Das dumpfe Gefühl des Gefesseltseins, das viele Menschen bei der Betrachtung der allgemeinen ursächlichen Bestimmtheit beschleicht, hängt mit ihrem berechtigten Bedürfnis nach Freiheit des eigenen Wollens zusammen und mit dem ebenso berechtigten Wunsche, das eigene Handeln nicht durch zufällige Ursachen, sondern durch hohe Ziele bestimmen zu lassen.

Um zu überleben, und um gut zu leben, reagiert eine Vielzahl von Menschen auf natürliche Weise, indem sie sich wirtschaftlich und technisch bestmöglich einzurichten versucht. Das zwingt sie, automatisch immer neue Entwürfe mechanischer Ausrüstung und sozialer Organisationen zu erfinden. Mit anderen Worten, es zwingt sie, zu überlegen, nachzudenken.

Die Natur unseres Einsatzes bringt es mit sich, daß wir mit dem Pulsschlag der hiesigen und ausländischen Textilwirtschaft in unmittelbarem Kontakt stehen. Wir stellen dabei immer wieder zwei Grundformen strategischer Unternehmenspolitik fest:

— Eine Gruppe von Großunternehmen setzt sich hohe Wachstumsziele und betreibt eine aggressive Wachstumspolitik. Sie sucht ständig nach neuen Möglichkeiten, dieses Wachstumsziel zu verwirklichen.

— Eine zweite Gruppe von Unternehmern — unserer Erfahrung nach die größere — betreibt eine passive Wachstumspolitik: Immer dann erst, wenn der Ertrag in einem Teil oder dem gesamten Unternehmensbereich unter die gewünschte Höhe sinkt, wird nach anderen Bereichen unternehmerischer Tätigkeit Ausschau gehalten, um die Ertragslage zu stabilisieren.

Die zweite Gruppe bedarf unserer besonderen Unterstützung, sofern es sich nicht um ausgesprochene Randbetriebe handelt, die durch ihr Schattendasein volkswirtschaftlich mehr Schaden verursachen als Nutzen bringen. Oft genug befinden sich in dieser zweiten Gruppe Unternehmen in einer Stagnations- oder Schrumpfungsphase. Zusammen mit dem vollzogenen Strukturwandel in der Textilindustrie (Kapitalintensität) potenzieren sich diese beiden Faktoren zu existenzgefährdenden Problemen, mit denen sie sich unversehens konfrontiert sehen.

Der berufliche Einblick in die verschiedenen Aspekte des textilen Existenzringens bringt uns der festen Ueberzeugung nahe, daß à la longue und unter den aktuellen gegebenen Umständen finanzieller, organisatorischer und leitungsmäßiger Verhältnisse, allein die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit zum Zwecke einer rationellen Ausnützung der vorhandenen Produktionsanlagen einerseits, und die Koordination von Materialeinkauf, Musterung und Verkauf andererseits, tauglich sind, die Rentabilität der Betriebe und damit den begehrten Platz an der Sonne zu gewährleisten.

Darüber hinaus kann die Ausschöpfung der innerbetrieblichen Reserven nicht genug empfohlen werden. Das innerbetriebliche Rationalisieren kann bei vielen Fällen von Mangelerscheinungen durchaus investitionsarm durchgeführt werden. Rationalisierung ist indessen keine Technik oder gar ein Verfahren, das man sich gegen Rezeptur verschaffen kann. Die investitionsarme Rationalisierung ist insbesondere eine Angelegenheit des Verstandes und verlangt unter allen Umständen eigenes Denken in Anerkennung der realen Gegebenheiten. Voraussetzung jeder erfolgreichen Rationalisierungstätigkeit ist das klare Erkennen der leistungs- und kostenmäßigen Zusammenhänge. Erst wenn diese geistige Leistung erbracht wird, haben alle nachfolgenden Rationalisierungsmaßnahmen und de-