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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 77 (1970)

Heft: 11

Artikel: L'industrie textile européenne sur le marché mondial

Autor: Bandt, Jacques de

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-679171

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: 04.12.2025

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

L'industrie textile européenne sur le marché mondial

Prof. Dr. Jacques de Bandt, Paris

Der einstündige Vortrag des Verfassers des für die EWG-Kommission 1969 erstellten Gutachtens «Die Textilindustrie der EWG – Analysen und Aussichten 1975», dessen Lektüre jedermann empfohlen sei, bildete den würdigen Abschluss der anregenden Interlakener Unternehmertagung, und das gehobene Französisch von Prof. Dr. Jacques de Bandt stellte gleichzeitig für die meisten Zuhörer eine Sprachlektion dar, an die sie stets mit Vergnügen zurückdenken werden. Dass etwa 30 bis 40 Fachschüler zu Beginn dieses Vortrages die Aula fluchtartig verliessen, deckte bei ihnen offensichtlich eine Lücke auf, die sie wohl so bald als möglich zu schliessen trachten werden, denn gute Französischkenntnisse gehören zweifellos auch zum Rüstzeug tüchtiger kaufmännischer und technischer Kaderleute der schweizerischen Textil- und Bekleidungswirtschaft.

Wir sind heute in der Lage, aus verschiedenen Untersuchungen über die europäische, die asiatische, afrikanische und amerikanische Textilindustrie wichtige Schlüsse zu ziehen.

Vorerst sollen einige Punkte festgehalten werden, die es erlauben werden, anschliessend die Frage der Perspektiven zu behandeln. Unsere Aufgabe ist es ja vor allem, nicht nur gegenwärtige Probleme zu lösen, sondern so weit wie möglich vorauszuschauen.

Wandel in der Rohstoffverwendung

Eine der bedeutendsten Entwicklungen der letzten Jahre in der Textilindustrie der ganzen Welt waren die Veränderungen in der Verwendung von Rohmaterialien. Jeder kennt die steigende Bedeutung der synthetischen Fasern, die schliesslich vorherrschend sein werden. Ich erwähne dies aus einem besonderen Grund: wir wissen, dass der weltweite Wollkonsum sich jedes Jahr erhöhte, dass Baumwollproduktion und -verbrauch ebenfalls leicht anstiegen. Es handelt sich bei diesen Naturfasern also nicht um eine absolute, sondern lediglich um eine relative Verminderung. In Produktion und Zufuhr von Textilfasern ist indessen eine erhebliche Verlagerung eingetreten. Früher importierten unsere Textilindustrien die natürlichen Spinnstoffe, verarbeiteten sie und belieferten damit eigene und ausländische Märkte. Inzwischen hat sich die Lage verändert: Produktions- und Kapazitätserhöhungen erfolgen nicht in unseren Ländern, obwohl viele nichteuropäische Länder heute noch ihren Bedarf an Synthetica bei uns decken müssen. Die Warenströme laufen in umgekehrter Richtung. Dies verändert vollständig die Struktur des internationalen Textilhandels. Es besteht kein Grund dafür, dass sich dieses Schema nicht auf der Stufe der Verarbeiter wiederhole. Wir können nicht erwarten, dass unserer Industrie nichts passieren könne, da wir synthetische Fasern herstellen und verarbeiten. Niemand kann andere, in Entwicklung begriffene Länder daran hindern, ihrerseits synthetische Fasern zu importieren und sie nach der Verarbeitung alsdann in unsere Länder zu exportieren.

Marktnähe ist kein Schutzelement

Der zweite Punkt betrifft die Entwicklung des internationalen Handels auf dem Niveau der verarbeiteten Artikel. Vor etwa zehn Jahren waren wir überzeugt, dass die grösste Konkurrenz bei den Halbfabrikaten bestehe. Wir fürchteten die Konkurrenz auf Faserebene viel mehr als jene auf der Bekleidungsstufe, da wir annahmen, dass die verhältnismässig einfache Technologie auf der Faserstufe auf die gleiche Weise in verschiedenen Ländern verwendet werden könne und dass auf der Stufe des Halbfabrikates kein direkter Kontakt mit dem Markt nötig sei, um das Produkt abzuwandeln. Die Entwicklung der Sechzigerjahre verlief genau umgekehrt. Dank dem Aufkommen der synthetischen Fasern haben wir uns auf der ersten Stufe viel besser verteidigt. Auf der Stufe der Bekleidung hingegen fand eine ausserordentliche Entwicklung des internationalen Handels statt. Dies beweist grundlegend, dass die Nähe des Marktes nicht mehr als natürliches Schutzelement gewertet werden kann. Mit den heutigen Verkehrsmitteln ist es für einen Pariser Textilhändler ebenso einfach, ein Hemd in Hongkong statt in Nordfrankreich herstellen zu lassen. Hier zeigt sich die wichtige Rolle, welche die Verteilung der Ware spielt. Es braucht immer einen Vertreter, der nahe am Markt ist; dieser wendet sich aber nicht unbedingt an den ihm nächstliegenden Fabrikanten, sondern unter Umständen an einen andern in irgendeiner Ecke der Welt.

Grenzen der technischen Entwicklung und internationale Vergleiche

Die dritte und wichtigste Entwicklung fand auf dem Gebiet der Technik statt. Die Textilindustrie hat seit der industriellen Revolution ständig grosse technische Fortschritte erzielt. Alle diese technischen Fortschritte beruhen auf dem gleichen technischen Prinzip. Wir sind heute immer noch beim gleichen Fabrikationsprozess, der zwar automatisiert und beschleunigt wurde, aber auf den gleichen Prinzipien wie früher beruht. Die internen technischen Fortschritte erreichen ihre Grenzen. Man sieht wohl Ansätze zu neuen technischen Prinzipien. Im Rahmen der Produktionskosten bestehen jedoch gewisse technische Grenzen.

Damit kommen wir zu einem weiteren wichtigen Punkt, dem internationalen Vergleich der Konkurrenzkosten, der Selbstkostenpreise. Das Basisproblem auf internationaler Ebene besteht darin, Möglichkeiten zu finden, um niedrigere Einstandspreise zu erzielen. Wir stellen sowohl in der Schweiz wie auch in Deutschland und in Frankreich fest, dass die Selbstkostenpreise auf täglichen Verbesserungsversuchen basieren, sich aber zwangsläufig aus dem Standort eines Unternehmens ergeben. Dieser Zwang entsteht durch Ka-

pitalkosten, Lohnkosten usw. Er kann aber auch subtiler sein. Dieser subtile «Zwang» ergibt sich aus internationalen Vergleichen.

Internationaler Vergleich in der Baumwollweberei

Wir haben einen Vergleich auf dem Gebiet der Baumwollweberei in allen Produktionsstadien gemacht. Der «Zwang» bestand in diesem Fall im verbrauchten Kapital. Es erscheint eigenartig, aber sowohl die Vereinigten Staaten wie Japan konsumieren verhältnismässig wenig Kapital, jedoch mit ganz verschiedenen technischen Mitteln: die amerikanischen Betriebe einerseits erzielen ihren niedrigen Kapitalkoeffizienten mit modernstem Maschinenpark, weitgehender Automation und Rationalisierung. In japanischen Betrieben hingegen stehen Webstühle der letzten Generation, die zu einem grossen Teil bereits amortisiert sind. Hier ist der niedrige Kapitalkoeffizient das Ergebnis weitgehender Amortisation. Die europäischen Länder, in welchen wir Untersuchungen vornehmen konnten, benützen zum Teil die gleichen Maschinen wie die Amerikaner. Sie benützen sie allerdings seit nicht so langer Zeit wie die Amerikaner. Wir haben festgestellt, dass Frankreich und Japan genau die gleiche Produktivität in der Baumwollweberei aufweisen, dass aber Frankreich 2,7mal mehr Kapital als Japan benötigt. Dies führt zum paradoxen Ergebnis, dass die Produktionskosten der französischen Betriebe niedriger würden, wenn sie ihre modernen Maschinen gegen die alten austauschten. Dies führt uns zurück zum «Zwang des Standortes». Es genügt nicht, dass eine amerikanische Fabrik, die sehr wenig Kapital benötigt und eine hohe Produktivität erreicht, ihren Betrieb nach Europa verlegt, um auch hier äusserst konkurrenzfähig zu sein. Der amerikanische Betrieb wird die hohe Produktivität in Europa nicht beibehalten können, da er die Charakteristika des europäischen Betriebes annimmt. Diese charakteristischen Merkmale sind ein gewisses Mass an Ueberkapazität, die den Hersteller zwingt, eine Vielfalt von Produkten herzustellen, die sich in kleinen Serien auswirkt. Man kann also den Maschinenpark nicht im gleichen Masse ausnutzen wie in Amerika.

Wenn wir auf Grund dieser Tatsachen die Lage auf dem Weltmarkt feststellen wollen, zeichnen wir zwei Achsen: eine, die das Lohnniveau bezeichnet und eine, die der Arbeitsquantität entspricht, das heisst, die Menge, die Anzahl Arbeitsstunden oder -minuten pro Produktionseinheit, und verbinden sie mit einer Kurve. Dabei stellt sich heraus, dass die relative Position der Vereinigten Staaten trotz der viel höheren Löhne günstiger liegt.

Die USA weisen eine hohe Produktivität auf bei maximaler Rationalisierung, modernem Maschinenpark, aber sehr hohem Lohnniveau. Europa: in den untersuchten Ländern ebenfalls gutes Maschinenmaterial, hohe Investitionen, aber eine relativ schwache Ausnützung der vorhandenen Kapazitäten. Dies bedeutet, dass nicht das gleiche Rendement erzielt wird. Die europäischen Länder weisen gegenwärtig die schwierigste Situation auf. Japan hat momentan noch niedrige Löhne; dies ändert sich aber bald, da das Lohnniveau in Japan schnell steigt. Dagegen benützen die Japaner veraltetes Material und kompensieren damit die bedeutenden Lohnerhöhungen. Dann gibt es noch die Entwicklungsländer, die sich dank des sehr niedrigen Lohnniveaus in einer verhältnismässig limitierten Zone befinden.

Dieses Bild wird allerdings durch das Kapital wesentlich geändert. Die USA benötigen wenig Kapital, da sie durch

Rationalisierung die Kapitalbelastung auf ein Mindestmass herabsetzen. Es gibt eine Reihe anderer Länder, die ebenfalls eine hohe Produktivität erzielen, dies aber durch übertriebene Kapitalkosten «kompensieren». Betrachtet man das Total der Textilimporte in die Zivilisationsländer mit Provenienz aus den Entwicklungsländern, so stellt man fest, dass die Entwicklungsländer zwei Drittel ihrer Exporte zur Finanzierung der Investitionen verwenden. Die Fabriken dieser Länder sind sehr modern eingerichtet; es gibt aber eine Reihe von Beispielen in Indien, Algerien, Iran usw., wo ultramoderne Betriebe nicht einwandfrei funktionieren, weil das Niveau des technischen Kaders in diesen Ländern nicht hoch genug ist.

Damit komme ich auf die Frage des erreichbaren technischen Fortschritts zurück. Unsere europäischen Staaten können die Unterschiede im Lohnniveau nicht mehr mit der Erfindung und Inbetriebnahme neuer Maschinen auffangen. Die Fortschritte, die wir erzielen, erlauben wohl die Erhöhung der Produktivität, sie kosten aber sehr viel Kapital. Alle Berechnungen, die sowohl in Holland wie in England aufgestellt wurden, zeigen, dass in Europa die neuesten technischen Errungenschaften oft nicht rentabel sind. Diese Maschinen müssen ohne Unterbruch und in grossen Serien eingesetzt werden können. Der bereits erwähnte «strukturelle Zwang» erlaubt dies in unseren Ländern nicht. Die Entwicklungsländer ihrerseits müssen auf zwei Ebenen Fortschritte erzielen, Fortschritte, die möglich sind. Sie können einerseits technische Fortschritte erzielen – was sie auch versuchen – und ihre Organisation rationalisieren.

Japan erreicht durch rationelle Organisationsmethoden den grössten Nutzen aus dem gleichen Maschinenpark. Indien hingegen weist einen schlechteren Durchschnitt auf. Es ist aber auch in Indien möglich, nicht nur durch technische Verbesserungen, sondern durch deren richtige Anwendung Fortschritte zu erzielen. Ein Industrieller in Europa kann seinerseits heute durch rationelleren Einsatz seines Produktionsapparates mehr gewinnen als durch Investitionen in modernere Maschinen. Es ist daher besser, die Kapitallasten durch bessere Ausnutzung der Maschinen zu senken als zu investieren.

Wie sehen nun die Perspektiven aus?

Internationale Spezialisierung und Konkurrenz auf den Weltmärkten werden eine erhöhte Intensität erfahren. Die Entwicklungsländer werden ihre Textilindustrien über ihren eigenen Verbrauch hinaus entwickeln. Die Produktion Asiens übersteigt heute schon ihren Eigenbedarf; ein Viertel von Südamerika befriedigt den eigenen Bedarf, wie dies auch der Mittlere Osten tut. Der einzige Kontinent, dessen Eigenbedarf unter der eigenen Produktion liegt, ist Afrika. Afrika bedarf unter der eigenen Produktion liegt, ist Afrika. Dieser Kontanent hat vor zehn Jahren etwa 25 % seines Bedarfs gedeckt, 1970 werden es bereits etwa zwei Drittel sein, ab 1972 dürfte der ganze Bedarf gedeckt werden. Wenn man anderseits den Investitionen in gewissen asiatischen Ländern nachgeht, stellt man fest, dass der Wachstumsrhythmus bedeutend ist. Die unterentwickelten Länder werden ihre Textilindustrien weiter fördern, weil sie dies als eine gute Basis für die allgemeine Industrialisierung ihrer Länder ansehen. Dies bedeutet auch, dass auf internationaler Ebene der Druck durch die erhöhte Kapazität immer stärker wird. Ob es uns gefällt oder nicht, es werden immer grössere Mengen von Arikeln in unsere Märkte eindringen. Der Druck wird nicht

nur auf dem Gebiet des Handels, sondern auch auf dem der Wirtschaftspolitik liegen. In den siebziger Jahren werden wachsende Einfuhrliberalisierungen verwirklicht werden.

Allerdings erscheinen neue technologische Prinzipien. Wir wissen, dass gegenwärtig bedeutende Forschungsarbeit geleistet wird, um auf dem Gebiet der Spinnerei neue Prinzipien auszuarbeiten. Die Ergebnisse dieser Forschung werden allerdings noch auf sich warten lassen. Im Grenzgebiet der Textilindustrie, besonders in der Chemie, werden die non wovens die Textilprodukte vorläufig noch nicht ersetzen. Wir wissen aber, dass die Chemiker nach einem ganz neuen Produkt für die Herstellung der Bekleidung forschen. Die in diese Forschung gesteckten finanziellen Mittel erscheinen rentabel, wenn wir die Perspektiven im Vergleich mit den Produktionsbedingungen der unterentwickelten Länder betrachten. Wenn die Forschung schnell genug vorwärtsgeht – was erfordert, dass man genügend Mittel hineinsteckt – haben wir eine Chance, die heutigen technischen Grenzen zu überschreiten. Wenn wir aber nicht mehr von abgeschlossenen, sondern von liberalisierten Märkten aus gehen, sind auch die Bedingungen der Rentabilität dieser Forschung in Frage gestellt. Es geht also vor allem um eine Frage des Timing zwischen der Forschung einerseits und der Liberalisierung der Märkte anderseits.

Welches sind in unmittelbarer Zukunft und unter den heutigen Umständen die Perspektiven und die Verteidigungsmöglichkeiten unserer europäischen Textilindustrie? Innerhalb dieser Industrie gibt es selbstverständlich Sektoren, Segmente, Zweige mit ganz verschiedenen Charaktermerkmalen. In der Möbelstoffindustrie zum Beispiel oder auf dem Gebiet der Teppiche sind die Merkmale des Produktionsprozesses sehr verschieden. Die Kapitalintensität ist viel grösser, die Konkurrenzverhältnisse sind verändert. Diese verhältnismässig starken Branchen gilt es zu entwickeln.

Anderseits besteht auch die Möglichkeit der horizontalen wie der vertikalen Diversifikation, die zwar stark umstritten ist. Jene Textilbetriebe werden in Zukunft am besten arbeiten, die einen engen Kontakt mit den Bedürfnissen des Marktes haben. Dieser Kontakt zum Markt hilft indessen nur, wenn eine Vielfalt der technischen Möglichkeiten es erlaubt, eine Vielfalt von Produkten verschiedenster Art rasch auf den Markt zu bringen. Es ist besser, über ältere, dafür aber eine grosse Zahl verschiedener Maschinen zu verfügen, um sich den Bedürfnissen des Marktes schnell anpassen zu können. Aber auch auf diesem Gebiet sind sehr bald Grenzen gesetzt. Nehmen wir als Beispiel ein kleines Land mit 10 bis 15 Millionen Einwohnern, das einige Kammgarnwebereien aufweist. Eines dieser Unternehmen beobachtet die Preise auf dem Markt genau und ist beweglich genug, um jene Artikel herzustellen, die im gegebenen Zeitpunkt mit der grössten Marge verkauft werden können. Eine solche Geschäftsmethode verlangt genaue Berechnungen und grosse Beweglichkeit, ist aber sehr rentabel. Das Unternehmen erzielt in den ersten drei Monaten eine um 10 % höhere Rentabilität als die Konkurrenz. Selbstverständlich findet dessen Geschäftsprinzip bald einen Nachahmer. Im vierten Monat erzielt die erste Firma nur noch eine um 6 % höhere Rentabilität. Und sobald sich ein dritter Konkurrent anschliesst, ist der Vorsprung praktisch aufgehoben. Damit soll bewiesen werden, dass es kein Wunderrezept gibt, sondern eine Verbesserung der Rentabilität sich aus Elementen der Organisation und der Unternehmensführung zusammensetzt. Um die Produktenreihe zu optimisieren, nimmt man manchmal Zuflucht zur Integration auf- oder abwärts. Eine solche Integration kann unter Umständen in einem unterentwickelten Land stattfinden. Gegenwärtig dehnen viele französische und deutsche Textilunternehmungen ihre Produktionskapazität auf Afrika aus. Diese afrikanischen Unternehmen werden im Rahmen der übrigen Produktion der Firma integriert. Es genügt, einen Betrieb nach Afrika zu verlegen und sowohl das nötige Kapital wie das Know how einzuseazen, um eine ausserordentlich hohe Rentabilität zu erreichen.

In dieser Hinsicht bleibt noch die Endvalorisierung des Produktes. Die Hersteller behalten sich vor, dem Produkt den letzten Schliff zu geben, der den Konsumenten veranlasst, sich für den Kauf dieses Artikels zu entscheiden. Und es bleibt der technische Fortschritt, das neue Produkt, obwohl es in der Textilindustrie schwierig ist, festzustellen, was ein neues Produkt ist. Es gibt das neue Produkt vom Standpunkt der Faser aus. Nach einer Reihe schwieriger Berechnungen kommen wir allerdings zum eigenartigen Ergebnis, dass im Endkonsum das neue Produkt sehr wenig bedeutet. Als Definition des neuen Produkts nehmen wir das Niveau der Textilindustrie des Landes, in welchem das Produkt auf den Markt kommt. Unsere Definition ist also viel anspruchsvoller als die des Textilindustriellen, der ein Produkt als «neu» bezeichnet, das ein Produkt seines Nachbarn ersetzt. Gemäss dieser Definition wiesen von den in Frankreich in den letzten zehn Jahren auf den Markt gekommenen Artikel nur 10 % ein neues Material auf. Obwohl es sich hier um einen kleinen Teil handelt, ist es doch eine Front, mit der man sich verteidigen kann. Man sollte versuchen, mit verschiedenen Faktoren zu arbeiten, nämlich: Intensivierung des Kapitals, wo dies möglich ist; Diversifikation der Produkte; Aufwärts-Integration; Optimisierung der Produktenreihe; Endvalorisierung. Neue Produkte, dies sind die wichtigsten Trümpfe.

Noch wichtiger ist es, das Problem in der Perspektive zu sehen. Wir können versuchen, unsere Textilindustrien so aufrechtzuerhalten, wie sie sind. In unseren entwickelten Ländern besteht aber ein Teufelskreis, der mir sehr wichtig erscheint. Dieser Teufelskreis besteht darin, dass die dynamischen Unternehmen Gewinne erzielen, weil die übrigen Unternehmen nicht konkurrenzfähig sind, weil der andere Teil der Industrie nur wenig oder überhaupt nicht rentabel ist. Dieser Teil der Industrie bleibt mangels interner Konkurrenz am Leben. Und er bleibt am Leben, weil die Definition der Einheit des Unternehmens durch die Protektion sehr hochgehalten wird. In dem Masse, in welchem wir unsere Märkte protektionistisch abschirmen, erhalten wir künstlich eine grössere Anzahl von Unternehmen am Leben, wobei die kleinen Betriebe meistens unrentabler arbeiten als die grossen. Wir können beweisen, dass in zahlreichen Fällen die interne Konkurrenz abnormaler als die externe Konkurrenz ist, was die bezahlten Löhne, Kapitalerträge usw. betrifft. Viele Unternehmer erzielen durch die Untüchtigkeit ihrer Konkurrenten Gewinne. Wir sind nicht konkurrenzfähig, weil wir aus den vorhandenen Anlagen nicht das Optimum herausholen und wir sind konkurrenzunfähig, weil wir durch Protektion konkurrenzunfähige Unternehmen künstlich am Leben erhalten.

Berücksichtigen Sie bei Ihren Einkäufen unsere geschätzten Inserenten!