

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa
Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten
Band: 78 (1971)
Heft: 3

Artikel: Die Bekleidungsindustrie der EWG : eine Zukunftsperspektive
Autor: Nef, Ernst
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-678186>

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: 24.02.2026

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

Ein neues Gesicht

Liebe Abonnenten und Inserenten!

Mit dieser Nummer erhält unsere im 78. Jahrgang erscheinende Fachzeitschrift ein moderneres, teilweise farbiges Gesicht. Aber nicht nur das. Wir verwenden fortan neben dem alten Namen «Mitteilungen über Textilindustrie» die Kurzbezeichnung *mittex*, die sich rasch einbürgern dürfte. Schliesslich erfolgt der Versand nicht mehr in Streifbändern, sondern wir übermitteln Ihnen die mittex inskünftig ungefalzt in Kuverts.

Es ist unser Bestreben, den Inhalt unseres Fachblattes ständig zu verbessern und — falls die Insertionsaufträge dies gestatten — auch zu erweitern. Wir möchten den Abonnenten mit umfassenden Informationen dienen und jede Ausgabe so interessant gestalten, dass die mittex auch für die in Betracht fallenden Inserenten möglichst attraktiv werden.

Die Abonnenten laden wir ein, uns ihre Stellungnahme zu einzelnen Artikeln oder andern Problemen unserer Branche in Form von Leserbriefen kundzutun. Die Rubrik Leserbriefe soll zu einem Forum unserer Abonnenten werden, wo jeder seine Meinung frei ausdrücken kann. Aus Platzgründen sollten die Zuschriften an unsere Redaktion jedoch nicht mehr als etwa 20 Schreibmaschinenzeilen aufweisen.

Jede Nummer der mittex wird Ihnen Wertvolles bringen und Sie entsprechend bereichern! In diesem Sinne grüssen wir Sie und Ihre Firmen freundlichst.

Herausgeber, Geschäftsstelle
und Redaktion

Wenn man nicht kann, was man will, muss man wollen, was man kann.
Graham Greene

Die Bekleidungsindustrie der EWG

Eine Zukunftsperspektive

Im Sommer 1969 wurde die Firma Capelin Associates Limited in Genf von der EWG-Kommission beauftragt, eine Untersuchung über die Bekleidungsindustrie des Gemeinsamen Marktes zu erstellen. Der Bericht hat den Zweck, die gegenwärtige wirtschaftliche Lage dieser Branche und ihre soziale Rolle abzuklären und ihre mögliche Entwicklung bis 1975 zu prognostizieren. Es versteht sich von selbst, dass diese Studie nicht nur die Bekleidungsindustrie der EWG- und aller übrigen Industrieländer interessiert, sondern auch die ihr vorgelagerte Textilindustrie.

Der erläuternde Vortrag, den Direktor Michael J. Merton von der Capelin Associates Ltd. am 9. Februar in Zürich hielt, war denn auch von zahlreichen Vertretern der Bekleidungs- wie der Textilwirtschaft im engeren Sinne besucht. Und was sie zu hören bekamen, musste sie nachdenklich stimmen, selbst wenn der 600 Seiten umfassende Bericht nur eine Warnung darstellt und nicht etwa einem Todesurteil gleichkommen kann, wie man aus einzelnen Meldungen der Tagespresse hätte ableiten können. Es ist zwar nicht abzustreiten, dass es eine Meinungsrichtung gibt, welche die Ansicht vertritt, für die Bekleidungsindustrie sei in der hochentwickelten Gesellschaft kein Platz mehr und deren Arbeitskräfte würden besser zu anderen, produktiveren Industriebranchen hinüberwechseln, während die Herstellung von Kleidungsstücken im Sinne einer rationellen internationalen Arbeitsteilung den Entwicklungsländern zu überlassen wäre. Selbstverständlich gibt es aber auch andere Ansichten, und was vor allem wichtig ist: zahlreiche Unternehmen der Bekleidungsindustrie des Gemeinsamen Marktes glauben aufgrund ihrer eigenen Leistungsfähigkeit, die sie ständig zu erhalten und auszubauen trachten, selber nicht daran, dass ihnen schon bald das Totenglöcklein läuten werde.

Man soll Berichte wie denjenigen der Capelin Associates Ltd. nicht unterschätzen, aber auch nicht überbewerten, sondern sie eingehend studieren und das Beste daraus machen. Es wäre verhängnisvoll, würde man sich durch einzelne hervorstechende kritische Betrachtungen in eine lähmende Untergangsstimmung versetzen lassen; dass diese Gefahr vorhanden ist, zeigte sich an der Aussage, es werde in ungefähr 35 Jahren auf dem Gebiete der EWG keine Bekleidungsindustrie mehr existieren, wenn man die heutigen Statistiken linear extrapoliere. Wie gefährlich derartige Aussagen sind, konnte man Meldungen der Tagespresse entnehmen, die sich teilweise nur zu gerne solcher Schlagwörter bedient und für eingehendere Betrachtungen offenbar keinen Raum hat. Es wird aber wohl niemand annehmen, in der Bekleidungsindustrie werde sich bis zur Jahrhundertwende kaum Wesentliches ändern, und so ist denn der für die EWG-Kommission erstellte Bericht wohl mehr als Ansporn zu Verbesserungen und Strukturbereinigungen aufzufassen und weniger als Grund zu Resignation und Selbstaufgabe, jedenfalls für die tüchtigen und fähigen Unternehmer nicht.

Die allgemeine Lage

Die Bekleidungsindustrie der EWG ist nach den Vereinigten Staaten der zweitgrösste Produzent von Bekleidung.

Sie beschäftigt rund 880 000 Arbeitskräfte, was etwa 15 % der Beschäftigten der Bekleidungsindustrie der Welt entspricht. Wertmässig stellen diese 15 % zirka 20 % der Weltproduktion her. Die EWG ist immer noch der grösste Exporteur von Bekleidung (vor Japan und Hongkong) und der zweitgrösste Importeur (nach den USA). Innerhalb der EWG stellt die Bekleidungsindustrie ungefähr 1 % des Brutto-sozialproduktes her und 3 % des Mehrwertes aller verarbeitenden Industrien. Sie beschäftigt rund 6 % der weiblichen Arbeitnehmer. Als Ganzes kann sie grössenmässig mit der Druck- oder Tabakindustrie verglichen werden, was bedeutet, dass sie eine Industriebranche von mittlerer Bedeutung ist. Die gewerblichen Betriebe der Bekleidungswirtschaft mit weniger als 10 Beschäftigten sind hier nicht mitgezählt, obwohl dieser Sektor zusammen 340 000 Arbeitnehmer aufweist. Die fortschreitende Industrialisierung verdrängt das Handwerk jedoch auch in der Bekleidungssparte mehr und mehr.

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl der Konfektionsfirmen beträgt in der EWG etwa 60; die Spanne geht von 40 in Belgien bis 80 in der Bundesrepublik Deutschland. 50 % aller Beschäftigten arbeiten für Firmen mit mehr als 98 Arbeitnehmern. In den USA ist diese Zahl 135. Die optimale Grösse für eine leistungsfähige Produktionseinheit soll nach dem Capelin-Bericht für eine Hemdenfabrik bei zirka 100 Arbeitskräften liegen und bei etwa 250 für eine Herrenkonfektionsfabrik.

Die Schaffung der EWG hatte für deren Mitgliedländer einen raschen Anstieg des Handels in Bekleidung unter sich zur Folge. Dieser nahm pro Jahr um rund 25 % zu. Das grösste Exportland ist Italien mit rund 36 % der Gesamtausfuhr der EWG-Länder, während die Bundesrepublik die gleiche Menge einführt, gefolgt von Holland mit 31 %, Frankreich mit 15, Belgien mit 14 und Italien mit nur 3 %. Der Anteil der Bundesrepublik und Hollands am Gesamtimport nimmt ständig zu.

Beim Handel mit Ländern ausserhalb der EWG fällt die dominierende Rolle Hongkongs auf, das etwa 36 % der Menge und 26 % des Wertes aller Bekleidungsimporte der EWG liefert. Die Einfuhr aus industrialisierten Ländern des Westens macht mengenmässig insgesamt 41 %, wertmässig 59 % aus. Die Einfuhr von Bekleidung in die EWG wächst pro Jahr um etwa 18 %, während die Ausfuhr nur um rund 8 % zunimmt. Der grösste Exporteur mit rund 50 % ist Italien, vor der Bundesrepublik mit 21,6 und Frankreich mit 20,2 %. Die Ausfuhr setzt sich in steigendem Masse aus Strick- und Wirkwaren zusammen, während hauptsächlich gewebte Waren eingeführt werden.

Der bedeutendste Exportmarkt der EWG ist die EFTA mit total 36 %, gefolgt von den USA mit 33 %. Zusammenfassend kann man sagen, dass zurzeit die Ausfuhren noch höher sind als die Einfuhren, dass sich diese Situation etwa ab 1973 jedoch ins Gegenteil verwandeln wird.

In der EWG besteht im allgemeinen keine vertikale Integration zwischen den Herstellern von Konfektion und dem Handel. Die Fabrikanten haben keinen direkten Kontakt mit den Endverbrauchern. Der grösste Verteilungskanal geht vom Fabrikanten direkt zum Einzelhändler. Die Zahl der Grossisten ist rückläufig, Italien ausgenommen. In der

EWG gibt es eine Verkaufsstelle pro 600 Einwohner; die einzelne Verkaufsstelle ist zu klein und arbeitet mit zu hohen Kosten. Etwa 45 % der Bekleidung werden vom Einzelhandel durch Einkaufsorganisationen erworben; in Italien existiert diese Struktur noch gar nicht. Versandhäuser sind andererseits nur in der Bundesrepublik von Bedeutung, wo sie einen Anteil von rund 9 % am Bekleidungsmarkt haben, sowie in Belgien mit etwa 5 bis 6 %. Die Capelin-Untersuchung soll gezeigt haben, dass der Aufschlag des Einzelhandels für Bekleidung im ganzen zirka 35 bis 40 % des Verkaufspreises beträgt.

Der Bekleidungsverbrauch

Der Verbrauch an Bekleidung wird in absoluten Ziffern weiter zunehmen, nicht aber prozentual im Vergleich zu den Ausgaben für andere Waren. In der EWG wurden 1968 rund 20 Milliarden Dollar für Bekleidung ausgegeben (Schuhe inbegriffen). Die Bekleidungs Ausgaben machen in den Haushaltrechnungen 7 bis 8,5 % aus; man rechnet für die Zukunft eher mit einem Rückgang dieses Anteils. Die Elastizität für Bekleidung betrug lange Zeit 1, indem jede Zunahme des Einkommens eine proportional gleiche Erhöhung der Bekleidungs Ausgaben mit sich brachte. Die Elastizität scheint jedoch laufend abzunehmen; gemäss Capelin-Bericht wird sie auf 0,6 zurückgehen, was heissen würde, dass für eine zehnprozentige Einkommenserhöhung die zusätzlichen Ausgaben für Bekleidung nur 6 % ausmachen würden.

Die Ausgaben der einzelnen Altersgruppen für Bekleidung sind sehr unterschiedlich. Die Jungen von 15 bis 19 Jahren brauchen fast ihr ganzes Geld für Bekleidung, doch ist zu bedenken, dass ihre Kaufkraft nicht sehr gross ist und deshalb nicht überschätzt werden sollte. Die höchsten Ausgaben für Kleider weist die Altersgruppe der 20- bis 30-jährigen auf. Nach dem dreissigsten Lebensjahr nehmen die Ausgaben für Bekleidung ab und gehen erst nach dem fünfzigsten wieder hinauf. Im Capelin-Bericht, dem die vor- und die nachstehenden Auszüge entnommen sind, wird unterstrichen, dass die Altersgruppe über 45 Jahre mehr als 30 % der gesamten Bevölkerung darstellt, vom Standpunkt der Mode aus indessen kaum zu existieren scheint. Die Mode ist und bleibt jedoch die hauptsächlichste Antriebskraft des Bekleidungsverbrauchs; sie ist aber allzu einseitig auf die Altersgruppe 20 bis 30 Jahre ausgerichtet.

Die Produktionsverhältnisse

Der Produktionszuwachs lag in der Bekleidungsindustrie der ganzen EWG zwischen 4 und 7 % pro Jahr, je nach Land. Diese Rate ist niedrig, wenn man die inflationistische Erosion des Geldes berücksichtigt. Hauptfaktoren, welche die Produktion beeinflussen, sind Arbeitskräfte, Kapital, Technik, Organisation und Führung.

Die Kosten für Bekleidung setzten sich durchschnittlich wie folgt zusammen: 45 bis 55 % Material, 25 bis 35 % Personal, 1 bis 3 % Amortisation und 20 bis 30 % Gemeinkosten, Steuern und Gewinn. Der hohe Anteil für

Personal ist der wichtigste Faktor in dieser Kostenstruktur. Die weiblichen Arbeitskräfte sind in der Mehrzahl: 8 von 10 Arbeitern, 5 von 10 Angestellten und 3 von 10 Führungs- und technischen Kräften sind weiblich. Das Durchschnittsalter der Arbeiterin ist niedrig; es besteht eine sehr hohe Personalfuktuation, die noch schlimmer werden dürfte. Gegenwärtig bleiben ungefähr 30 % der Arbeitnehmer weniger als zwei Jahre im gleichen Konfektionsbetrieb.

Die Bekleidungsindustrie der EWG bezahlt ihre Arbeitnehmer schlecht. Bis anhin akzeptierten die Frauen diesen Zustand, der sich aber schnell ändern wird, weil andere, besser bezahlte Industrien wie Elektronik, Chemie und Pharmazeutika mehr weibliches Personal brauchen. Es ist daher höchste Zeit, dass die Bekleidungsindustrie ihre Lohnpolitik prüft und ändert, da sonst eine grosse Abwanderung zu andern Industrien einsetzen wird.

Die Kapitalquelle der Bekleidungsindustrie ist häufig der Eigentümer selber oder seine Familie und Freunde. Die Kapitalstruktur ist daher im allgemeinen familienabhängig. Die Lagerbestände nehmen einen wichtigen Platz in der Finanzlage der Bekleidungsindustrie ein. Die Liquidität der Firmen ist grossenteils schlecht und kurzfristig. Oft besteht sie nur im Wechselspiel zwischen einkommenden Kundenforderungen und ausgehenden Lieferantenzahlungen. Eine fähige Finanzleitung mit mittel- oder langfristigen Plan fehlt in den meisten Fällen. Die erforderlichen grossen Investitionen erheischen jedoch langfristige Kapitalien, die indessen nur aufgrund einer gesunden Finanzplanung und realistischer Budgets mit den entsprechenden Kontrollen und Kostenrechnungen zu erlangen sind.

Die praktische Anwendung der technischen Entwicklung lässt zu wünschen übrig. Am weitesten fortgeschritten ist in technischer Hinsicht die Zuschneiderei. Nicht alle Maschinen mit hoher Produktivität werden gewinnbringend eingesetzt, und zwar wegen Mängeln in der Organisation und im Management, die zu verbessern ein wichtiges Anliegen der Bekleidungsindustrie sein muss. Dazu gehört auch eine zeitgemässe Ausbildung des Personals auf allen Ebenen.

Die Produktion pro Arbeitskraft ist in der Bekleidungsindustrie sehr niedrig. Die Produktivität schwankt erheblich von Betrieb zu Betrieb; es besteht ein aussergewöhnlicher Abstand zwischen den besten Unternehmen und den durchschnittlichen. Es bestehen in zahlreichen Betrieben sehr grosse Reserven an Produktivität, die sofort aktiviert werden könnten, wenn die erforderlichen Anstrengungen unternommen würden. Die fortschrittlichen Firmen der Branche sind stark in der Minderzahl, so dass ihr Einfluss auf die allgemeinen Statistiken relativ gering ist. Würde man die heutigen Statistiken linear extrapolieren, käme man gemäss Capelin-Bericht zum Schluss, dass es in ungefähr 35 Jahren keine Bekleidungsindustrie mehr in der EWG gäbe.

Was ist zu verbessern?

Als erstes sind die ungenutzten Produktivitäten zu aktivieren. Alle Umgebungsfaktoren müssen systematisch un-

tersucht werden. Bis anhin war die Bekleidungsindustrie im wesentlichen produktorientiert; sie verkaufte, was hergestellt werden konnte, und beachtete nur wenig, was der Markt wünschte bzw. die potentiellen Möglichkeiten, die er bot. Die Impulse zur Modeschöpfung können von irgendwoher kommen, die traditionellen Modezentren werden ihre mythische Kraft verlieren. Die Altersgruppen werden wahrscheinlich die neuen Klassen zu einem gewissen Grad horizontal unterteilen, und auch hier dürfte ein weiterer und neuer potentieller Markt im Entstehen begriffen sein.

Die Bekleidung wird funktioneller werden. Freizeit- und Sportbekleidung sind Beispiele dafür. Wahrscheinlich werden sie sich weiter differenzieren. Diese neuen Märkte stellen wohl die grösste Herausforderung dar, der die Bekleidungsindustrie je gegenüberstand. Aber sie bilden auch die grösste Chance und Verheissung für das Überleben des europäischen Fabrikanten. Es ist selbstverständlich sehr viel zu tun, um diese Märkte leistungsfähig und konkurrenzfähig zu bedienen. Vieles wird geändert werden müssen, von der Modellschöpfung bis zum Verkauf. Die Fabrikanten werden bessere Verbindungskanäle zum Handel einerseits und den Textilindustriellen andererseits herstellen müssen, um genauere und zuverlässigere Marktvoraussagen zu erhalten.

Die sich in vollem Gange befindende Entwicklung des Handels wird eine bessere Zusammenarbeit auf dem ganzen Gebiet des Marketings ermöglichen, andererseits aber auch grössere Ansprüche an die Fabrikanten stellen. Eine geringere Anzahl Entscheidungszentren bedeutet rationellere Entscheidungen. Der differenzierte Markt wird auf keinen Fall eine Entschuldigung für hohe Preise oder schlechte Leistungsfähigkeit sein können, denn parallel dazu wird es immer das Angebot an Standardwaren geben, die allein auf Grund des Preises verkauft werden. Die Grösse dieses «Discountmarktes» wird wesentlich davon abhängen, wie erfolgreich die europäischen Bekleidungsindustriellen in den nächsten Jahren ihre Probleme bewältigen. Dazu sind vor allem zwei Dinge nötig: das eigene Haus in Ordnung zu bringen und sich alsdann zu Gruppen zusammenzuschliessen, welche in der Lage sind, die grossen und reichhaltigen Kollektionen anzubieten, die der Markt verlangt. Gleichzeitig wird man sich auf der Produktionsebene spezialisieren müssen, um grosse Serien leistungsfähig und mit geringeren Kosten herzustellen. Ein wichtiger Grund für horizontale Zusammenschlüsse der Kleiderhersteller liegt auch in der Konzentration des Handels. Dazu kommt, dass viele technische Anlagen nur in spezialisierten Produktionseinheiten sinnvoll sind, weil sie sonst nicht gewinnbringend und kostensenkend verwendet werden können.

Der Standort der Konfektionsfabriken sollte dort sein, wo besonders Arbeitsplätze für Frauen gesucht werden. Die Verlagerung nach solchen Gegenden soll aber nicht bedeuten, dass die Bekleidungsindustrie weiterhin die niedrigsten Löhne bezahlt. Im Gegenteil, die Ergebnisse der erhöhten Produktivität müssen mit den Arbeitnehmern geteilt werden; sonst werden bald keine Arbeitskräfte mehr verfügbar sein. Den Frauen, die nicht einen vollen Arbeitstag in der Fabrik zubringen können, sollte die Gelegenheit geboten werden, eine geringere Stundenzahl zu arbeiten.

Die Geschäftsführungen müssen ihre kurzfristige Haltung aufgeben und diese durch Weitsicht, Planung und Kontrolle ersetzen. Dazu gehören gesunde Finanzen als Grundbedingung für die unvermeidbare Reorganisation und Umstrukturierung. Wenn nötig müssen das Kapital der Eigentümer und die Gelder der Firma getrennt werden; insbesondere sind die kurzfristigen Gelder durch langfristige Planung zu ersetzen. Dies wird es auch möglich machen, qualifizierte Führungskräfte einzustellen, denen man eine Karriere anbieten kann, die sich mit der in jeder andern verarbeitenden Industrie vergleichen lässt. Diese neuen Geschäftsführungen müssen sich auf die technische Hilfe der Datenverarbeitung sowohl in der Verwaltung wie in der Produktion stützen können. Die unteren und mittleren Kader werden funktionell spezialisiert werden, was sehr viel zu einer erhöhten Leistungsfähigkeit und zur Aktivierung der versteckten Produktivitätsreserven beitragen wird.

Die spezifische Lage der Schweiz

Nach seinen kritischen Ausführungen über die Bekleidungsindustrie der EWG widmete Michael J. Merton einige Betrachtungen der Schweiz. Im Hinblick auf seinen Zürcher Vortrag hatte er einige Nachforschungen angestellt, um Vergleiche zwischen den Verhältnissen in EWG und Schweiz anstellen zu können, vermochte sich jedoch nur in den Besitz spärlicher statistischer Unterlagen zu bringen. Dieser Mangel an Statistiken ist übrigens auch in der schweizerischen Textilindustrie anzutreffen; viele Unternehmen möchten zwar sehr gerne die Gesamtergebnisse ihrer Branche kennen, verstehen dabei aber nicht, dass es dazu auch ihrer Angaben bedarf ... Es ist zu hoffen, dass in dieser Beziehung schon bald beträchtliche Fortschritte erzielt werden.

Nach M. J. Merton liegen Produktivität und Zuwachsrate der schweizerischen Bekleidungsindustrie weit über dem Durchschnitt der ganzen Industrie, während sie in der EWG zu den schwächsten gehören. Der starke Anstieg habe 1963 begonnen, also zur Zeit der ersten Beschränkungen in der Zulassung ausländischer Arbeitskräfte. Der Anstieg der Produktivität gehe daraus hervor, dass einerseits die Produktion von 100 im Jahre 1959 auf 193 im Jahre 1970 erhöht werden konnte, während andererseits die Zahl der Arbeitskräfte seit 1963 stetig zurückgegangen sei und letztes Jahr 106,8 % der Zahl von 1959 betragen habe.

Aber auch für die schweizerische Konfektionsindustrie gebe es einige wichtige Probleme. Die Lage sei nicht zuletzt deshalb gespannt, weil die Zuwachsrate der Importe weit über jener der Exporte liege. Das Verhältnis sei ungefähr 7 % für Exporte und 14 % für Importe. Der durchschnittliche Umsatz pro Arbeitskraft betrage Fr. 65 000.— bis 70 000.— in den Vereinigten Staaten, etwa Fr. 40 000.— bis 45 000.— in der Bundesrepublik, während es in der Schweiz Konfektionsbetriebe gebe, die es bis zu Fr. 75 000.— brächten. Gesamtzahlen fehlten, wie erwähnt, für die Schweiz.

Eine besondere Schwierigkeit bestehe darin, dass die schweizerische Bekleidungsindustrie dort konzentriert sei, wo auch alle andern Industrien Betriebe mit weiblichen

Arbeitskräften hätten. Es würde sich lohnen, eine Dezentralisierung vorzunehmen und dabei nach Gegenden zu ziehen, die noch keine grosse Industriedichte aufweisen. Die Aufgabe, einen grösseren Teil der beschäftigten Frauen in nicht ganztägiger Arbeit einzusetzen, sei mit modernen Führungsmethoden ohne weiteres zu bewältigen. Die Reserve an arbeitswilligen, an Teilzeitarbeit interessierten Frauen sei in der Schweiz beträchtlich.

Die besten Zukunftsaussichten bestünden für Firmen mit mindestens 250 bis 300 Arbeitskräften, die auf mehrere Betriebe in Gegenden zu verteilen wären, wo Arbeitnehmer, insbesondere weibliche, noch verfügbar seien. Billigere Ware wäre einzuführen, um die Kollektionen zu verbreitern. Pro Arbeitskraft sollte der erzeugte Umsatz mehr als Fr. 80 000.— betragen, wozu dann noch die Importware käme.

Wichtige Funktionen der Verbände

Abschliessend wies M. J. Merton in seinem mit starkem Beifall aufgenommenen Vortrag auf die Rolle der Industrieverbände in den verschiedenen Ländern hin. Sie könnten die Bekleidungsindustrie dadurch leistungsfähiger machen, dass sie Markt- und andere Untersuchungen anstellten, die Ausbildung und Schulung der Arbeitnehmer unterstützten, die Interessen der Industrie bei ihren Regierungen wahrten und dazu die Statistiken führten, die für eine genaue Kenntnis aller Faktoren nötig seien. Die europäische Bekleidungsindustrie habe die nötige Technik, die Materialien, das know how und die Märkte, und es gelte lediglich, die bestehenden riesigen Möglichkeiten in der erforderlichen Form auszunützen. Die Industrieverbände könnten hierzu einen bedeutenden Beitrag leisten.

Ernst Nef

Expansion der israelischen Textilindustrie. Die Investitionen in Spinnerei, Weberei und Maschenindustrie sollen dieses Jahr rund 20 Mio Pfund Sterling betragen, davon etwa 20 % für Gebäude.