

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 88 (1981)

Heft: 2

Rubrik: Volkswirtschaft

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: 22.02.2026

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

Aber auch das Management der Leasing-Gesellschaften hat es in der Hand, weiteres zu tun: Preisgestaltung, flexible Konzeption der Verträge (z. B. Teilamortisations-Verträge) und vermehrter Einschluss von Dienstleistungen in die Angebote seien hier nur als Stichworte genannt – Stichworte für einen weiteren Aufschwung!

Dass im übrigen die bestehende Konkurrenz unter den Leasing-Gesellschaften dafür sorgt, dass der Markt kundenfreundlich bleibt, versteht sich. Im Kampf um Marktanteile nimmt man geringere Margen in Kauf, und diese wiederum zwingen die Gesellschaften, die Umsätze auszuweiten, um die Gewinne aufrecht zu erhalten. Was wiederum heisst, dass man sich neue Kundenkreise und neue Leasing-Objekte suchen muss. Und das schliesslich bedeutet, dass man in der Vertragsgestaltung äusserst anpassungsfähig bleibt und wahrscheinlich auch bereit sein muss, mehr Risiken zu übernehmen als in der Vergangenheit. Frischer Wind füllt zwar die Segel, aber er kann einem mitunter auch recht rauh um die Ohren blasen.

Leasing in der Textilindustrie

Unternehmungen jeder Grösse, welche die oben zitierten Zeichen der Zeit erkennen, werden früher oder später das Leasing als eine weitere Alternative der Finanzierung in den Evaluationsprozess einbeziehen und allenfalls zum Schluss kommen, dass die neue Möglichkeit sicher nicht generell aber in mehr als einem Einzelfall eine durchaus akzeptable Lösung darstellen kann. Nachdem es aber eine reine Objektivität bei einem Vergleich nicht geben kann, ist es an sich verständlich, dass das Leasing in Unternehmerkreisen grundsätzlich auf grosses Interesse stösst, aber auch durch seine völlige Andersartigkeit zu konventionellen Finanzierungsformen viel Unsicherheit und Verwirrung schafft.

Beim Entscheid für oder gegen das Leasing handelt es sich darum, einerseits quantitative und andererseits aber auch qualitative Faktoren miteinander zu vergleichen und auf einen Nenner zu bringen. Quantitative Entscheidungsgrundlagen, die aus mathematischer und buchhalterischer Sicht sicher richtig sind, erhalten schon einen anderen Aspekt, wenn man die anfallenden Kosten pro Schicht und/oder pro Arbeitsstunde errechnet. Besonders schwierig ist es aber, die qualitativen Faktoren zu erfassen und zu gewichten.

Das kleinere und mittlere Unternehmen ist daher gut beraten, wenn es in einem konkreten Fall die Leasing-Gesellschaften mit seinem Treuhänder oder Berater zusammenbringt. Diese externe Beratung, die hinsichtlich des Arbeitsaufwandes der Leasing-Gesellschaft erst noch kostenlos ist, vermittelt Entscheidungsgrundlagen, die sicher brauchbarer sind als rein gefühlsmässige Präferenzen oder Entscheide, die lediglich gestützt auf Empirie und Tradition zustande kommen.

Von Interesse ist sicher auch ein Blick in die Gedankenwerkstatt einer Leasing-Gesellschaft. Diese geht ja, gestützt auf einen Leasing-Vertrag mit einer Unternehmung, eine längerfristige Bindung ein, und sie hält sich daher auch an die bewährte Erkenntnis: «Drum prüfe, wer sich lange bindet!» So wird sie im Regelfall beim zukünftigen Leasing-Nehmer eine statistische und eine dynamische Prüfung vornehmen. Bei der statistischen Prüfung wird sie sich gestützt auf die Unterlagen des Rechnungswesens, des Status des Betriebes in der Vergangenheit und in der Gegenwart einen ersten Überblick verschaffen und nach ähnlichen Gesichtspunkten wie eine Bank eine Beurteilung vornehmen. Nachdem aber im Falle des Leasing die Leasing-Kosten aus dem laufenden Ertrag erwirtschaftet werden müssen, ist die dynamische Prüfung vor allem zukunftsgerichtet, und sie konzentriert sich auf die Frage, ob das Postulat des «Pay as you earn» gestützt auf eine minimale Planung der

Zukunft auch erfüllt werden kann. Daneben werden aber auch immer die Qualität der Unternehmensführung und bei kleineren Betrieben und bei längeren Verträgen auch die saubere Lösung des Nachfolgeproblems Gegenstand einer Abklärung sein.

In bezug auf das Leasing-Objekt, das ja für die Leasing-Gesellschaft im Notfall die einzige Sicherheit darstellt, wird sich die Leasing-Gesellschaft vor allem über die Verwertbarkeit Rechenschaft geben und prüfen, ob es sich um ein gängiges Qualitätsprodukt handelt, das auf dem neuesten Stand der Technik steht und das auch in bezug auf Preis und Wartungsfreundlichkeit den Anforderungen genügt.

Dr. W. Lüem, Verwaltungsrats-Präsident der A. Welti-Furrer AG, Zürich, und Vizepräsident der A + E LEASING AG Zürich/Genf

Volkswirtschaft

Die Wirtschaftsaussichten 1981

Der Boom, der bei den Konjunkturprognostikern vor der Jahreswende jeweils herrscht, ist vorüber. Ist auch der wirtschaftliche Aufschwung vorbei, der im abgelaufenen Jahr zum höchst beachtlichen Zuwachs des realen Bruttosozialprodukts von rund 3% geführt hat? Die Frage wird von den Auguren mit grosser Einmütigkeit bejaht. Der Tenor lässt sich mit den Worten von Bundesrat Honegger wie folgt wiedergeben: «1981 wird kein so gutes Jahr werden wie 1980».

Nahe beim Nullwachstum

Um wieviel schlechter die nächste wirtschaftliche Zukunft sein wird, darüber gehen die Ansichten der Prognostiker allerdings auseinander. Nimmt man den Durchschnitt ihrer Voraussagen, so liegt das für 1981 geschätzte Wirtschaftswachstum nahe bei null. Immerhin rechnet eine Mehrheit der Prognosen noch mit einer bescheidenen positiven Zuwachsrate. Geht man indessen davon aus, dass die Bevölkerungszahl 1981 etwas steigen wird, so gelangt man – was das reale BSP pro Kopf betrifft – doch in den Bereich einer Stagnation.

Nullwachstum, im besten Fall bescheidene Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung – ist das eine Hiobsbotschaft? Folgendes wird zu bedenken sein: Das Wohlstandsniveau liegt in der Schweiz auf einem sehr hohen Niveau; während einer gewissen Zeit wäre also durchaus ohne stärkere Wachstumsschübe auszukommen. Ausserdem ist etwelchen Kritiken an der «Expansionitis» nicht jede Berechtigung abzusprechen.

Arbeitsmarkt- und Verteilungsaspekte

Andererseits spricht aber doch einiges dafür, dass eine längerdauernde Wachstumsschwäche Schwierigkeiten aufwerfen könnte. So ist davon auszugehen, dass die Arbeitsproduktivität in der Schweiz auch in Zukunft steigen dürfte. Steigende Produktivität muss aber zwingend mit weniger Beschäftigten ein-

hergehen, wenn das Sozialprodukt stagniert. Ob eine verminderte Beschäftigung mit einer sinkenden Erwerbsquote oder mit höheren Arbeitslosenraten einherginge, ist eine offene Frage, die in jedem Fall heikle Probleme mit sich bringen könnte. Bei anhaltendem Nullwachstum wäre diesem Gesichtspunkt umso mehr Aufmerksamkeit zu schenken, als in nächster Zeit noch einige geburtenstarke Jahrgänge auf den Arbeitsmarkt kommen.

Ferner ist es ohne Wachstum offensichtlich nicht möglich, mehr Güter zu verteilen. Es wird bei bloss gleichbleibender Produktion nicht gelingen, benachteiligten Gruppen (die es auch in der Schweiz immer noch gibt) vermehrt zu helfen, die realen Belastungen aus den Erdöl-Preisschüben zu kompensieren, die Entwicklungshilfe zu intensivieren, den Umweltschutz zu verstärken u.a.m., sofern niemand Einkommenseinbussen auf sich zu nehmen gewillt ist. Stagnation ist mit andern Worten auch deshalb kein längerfristig erstrebenswerter Zustand, weil sie zu unerwünschten Verteilungskämpfen führen kann.

Wiederaufschwung nach dem Zwischentief?

Die Frage nach den Wirtschaftsaussichten ist keineswegs rein akademisch, zumal es ja ein Instrumentarium der Wachstumpolitik gibt, das auch in einer stark auslandsverflochtenen Volkswirtschaft wie der Schweiz erfolgreich eingesetzt werden kann. Damit soll freilich nicht gesagt sein, die für 1981 zu erwartende konjunkturelle Abkühlung bedeute bereits eine längerfristige Abflachung des Wachstumspfad. Einiges spricht vielmehr dafür, dass unser Land lediglich in eine Art Zwischentief geraten ist und dass die Gefahr einer rezessiven Entwicklung nicht allzu hoch eingeschätzt werden muss.

Neue Tendenzen in Gesamtarbeitsverträgen der Textilindustrie

Auf Anfang 1981 sind in der Textilindustrie verschiedene Gesamtarbeitsverträge, vor allem in der Wollindustrie und der Leinenindustrie, erneuert worden. Die neuabgeschlossenen Verträge haben eine Laufdauer von 3 Jahren. In den Verhandlungen standen Ferienforderungen und Begehren auf Reallohn-erhöhungen im Vordergrund. Die Gewerkschaften begründeten ihre hohen Reallohnforderungen von 5 und 8% damit, dass während der Rezessionsjahre fast nur Teuerungs Ausgleich ausgerichtet worden sei und dass jetzt bei besserer Konjunktur gewisse reale Verbesserungen folgen müssten, während die Arbeitgeber den in der Rezession erfolgten Reserveverzehr ins Feld führten und auch darlegten, dass die jetzt bessere Ertragslage immer noch nicht erlaube, über den Teuerungs Ausgleich hinaus zu gehen, zumal ja andere Verbesserungen der Arbeitsbedingungen wie vermehrte Ferien, Arbeitszeitverkürzungen, mehr Urlaub usw., schon eine Reallohn-erhöhung beinhalten. Besonders hartnäckig waren Forderungen in der Ferienfrage. Hier machten sich die Auswirkungen der Einführung der 4. Ferienwoche bis zum 49. Altersjahr und anschliessend der 5. Ferienwoche durch die Maschinenindustrie ab 1983 geltend. Auch Umfragen stellten in der letzten Zeit fest, dass das Begehren nach längeren Ferien auf der «Wunschliste» der Arbeitnehmer aller Kategorien an erster Stelle steht.

Nach langwierigen und harten Verhandlungen konnten die zur Erneuerung fälligen Gesamtarbeitsverträge mit Zugeständnis-

sen neu abgeschlossen werden, welche einerseits den Forderungen der Gewerkschaften und Arbeitnehmern teilweise Rechnung trugen, die Arbeitsmarktsituation berücksichtigten, aber andererseits auch auf die wirtschaftlichen Gegebenheiten der Firmen Rücksicht nehmen.

Die Feriendauer wurde in allen Gesamtarbeitsverträgen verlängert und zwar mit einer gestaffelten Einführung der 4. Ferienwoche für alle und der 5. Ferienwoche für ältere Arbeitnehmer während der Jahre 1981 und 1982. Ab 1983 übernehmen dann die neuen GAV der Textilindustrie die Ferienregelung der Maschinenindustrie mit 4 Wochen für alle Arbeitnehmer bis zum vollendeten 49. Altersjahr und 5 Wochen ab dem vollendeten 50. Altersjahr. Die Feriendauer berechnet sich nach dem am 1. Januar eines Kalenderjahres zurückgelegten Altersjahr für das betreffende Kalenderjahr d.h. ein Arbeitnehmer muss z. B. am 1. Januar 1983 das 50. Altersjahr zurückgelegt haben um für 1983 in den Genuss von 5 Wochen Ferien zu gelangen. Diese Konzessionen in der Feriendauer bewirken eine ins Gewicht fallende Erhöhung der Arbeitskosten.

Hingegen konnte weiterhin eine wöchentliche Arbeitszeit von 44 Stunden für die Vertragsdauer von 3 Jahren vereinbart werden. Der Druck auf Herabsetzung der wöchentlichen Arbeitszeit war zwar stark, aber nicht so hartnäckig wie für die Herabsetzung der Feriendauer. Da die Maschinenindustrie im Jahre 1983 die 42-Stundenwoche einführt, wird die arbeitsmarktliche Lage der Textilindustrie auf diesen Zeitpunkt hin mit den Gewerkschaften besprochen werden müssen. Dass es gelang, die 44-Stundenwoche intakt zu erhalten, ist betriebswirtschaftlich gesehen und für die Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen ein Erfolg. Es wird auch in Zukunft angestrebt werden müssen, die wöchentliche Arbeitszeit-Kapazität möglichst gross und intakt zu erhalten.

Trotz einer Ertragslage, die langfristig gesehen die absolut notwendigen Investitionen noch immer nicht sicherstellen kann, gestanden die vertragsschliessenden Firmen neben dem vollen Teuerungs Ausgleich kleinere Reallohn-erhöhungen zu. Es ging den Firmen darum, die Sozialpartnerschaft und den Arbeitsfrieden durch dieses Entgegenkommen zu honorieren, wobei natürlich auch arbeitsmarktliche Überlegungen ins Spiel kamen. Die BIGA-Lohnstatistiken zeigen, dass alle Jahre – auch während der Rezessionsjahre 1975-1978 – die Löhne nicht nur um den Teuerungs Ausgleich anstiegen, sondern sich ständig auch real erhöhten. Wenn eine Branche oder ein Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt konkurrenzfähig bleiben will, sind sie wohl oder übel gezwungen, diesem Trend zu folgen. Die Wahl besteht dann nur noch darin, ob individuelle, leistungsgezielte Reallohn-erhöhungen vorgenommen werden können oder ob diese in Form von generellen Reallohnzugeständnissen an die Gewerkschaften erfolgen.

Entsprechend der seit dem letzten Abschluss der abgelaufenen GAV vor drei Jahren eingetretenen Erhöhung des Lohnniveaus, wurden auch die monatlichen Minimallöhne wesentlich gehoben und erreichen jetzt ein bemerkenswertes Niveau. Fast in allen neuen GAV sind jetzt auch die sogenannten «Jahreszulagen» mit 8% der Jahreslohnsumme soweit angepasst worden, dass sie praktisch den 13. Monatslohn ausmachen; lediglich für die beiden ersten Dienstjahre werden noch 5% bzw. 6% der Jahreslohnsumme ausgerichtet. Im übrigen wird die pro rata-Zahlung bei Ein- und Austritt von Arbeitnehmern vorgesehen, mit der Einschränkung, dass bei Kündigung durch den Arbeitnehmer eine pro rata-Zahlung erst ab 3. bzw. 5. Dienstjahr fällig wird.

In einigen weniger wichtigen Punkten wie Urlauben, Dienstalterszulagen usw. wurden die bisherigen Regelungen mehr oder weniger beibehalten. Insbesondere bei der Lohnzahlung im Krankheitsfall konnte die Karenzzeit von 1-2 Tagen «geret-

tet» werden, welche eine Massnahme im Kampfe gegen den Absentismus darstellt. Da die Unternehmer schon die Lohnerhöhungen und Ferienverlängerungen – welche sowohl arbeitsmarktlisch wie gewerkschaftlich bedingt sind – stark belastet werden, müssen diese Nebenpunkte, die auch bei einer Anstellung und bei einer Beurteilung des Arbeitsplatzes weniger ins Gewicht fallen, in möglichst engen, kostensparendem Rahmen gehalten werden. Ebenso sollte die Entscheidungsfreiheit des Unternehmens nicht durch ordnungspolitisch gezielte GAV-Bestimmungen eingeschränkt werden. Auch in dieser Hinsicht können die dargelegten neuen GAV der Textilindustrie positiv beurteilt werden. Sie sind im ganzen moderne Vertragswerke, die eine gute Sozialpartnerschaft und den Arbeitsfrieden sichern, der Konkurrenzfähigkeit auf dem Arbeitsmarkt Rechnung tragen und die Kostenbelastung der Unternehmer gleichwohl in einem tragbaren Mass halten.

Dr. H. Rudin

Rekorddefizit in der Handelsbilanz

Erstmals in der Geschichte waren im eben abgelaufenen Jahr die Warenimporte um mehr als zehn Milliarden Franken höher als die Exporte. In den ersten elf Monaten betrugen die Einfuhren 55 594 Mio. Fr., die Ausfuhren 45 223 Mio. Fr. Daraus ergibt sich ein Fehlbetrag in der Handelsbilanz von 10 371 Mio. Fr. Gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode bedeutet dies Zuwachsraten von knapp 25% beim Import und von 12,4% beim Export. Zusammen mit dem Dezember dürfte sich für das gesamte Jahr der Importwert auf ungefähr 60 Mrd. Fr. belaufen, dem Exporte im Ausmass von 49 bis 50 Mrd. Fr. gegenüberstehen. Daraus resultiert ein Einfuhrüberschuss von 10 bis 11 Mrd. Fr. Diese Rekordzahlen dürfen indessen nicht davon ablenken, dass die Zunahmen auf beiden Seiten der Bilanz 1980 zwar grösser waren als 1979, im Verlauf des letzten Jahres jedoch eine rückläufige Tendenz aufweisen, was mit der Konjunkturabkühlung im Ausland zu tun hat.

Sicher ist dieses Defizit in seiner Grössenordnung auf den ersten Blick beeindruckend. Auf der anderen Seite überstiegen in den ersten sieben Jahren die Importe die Exporte ebenfalls um sechs bis sieben Milliarden Franken, wobei diese Zahlen zum Vergleich noch um die Inflation korrigiert werden müssten (die Vergleichbarkeit ist ausserdem eingeschränkt, weil die Statistik ab 1978 den grenzüberschreitenden Industrie-goldverkehr nicht mehr enthält). Auch bieten die Zahlen ein teilweise verzerrtes Bild durch den Einbezug der Edelmetalle und der Edel- und Schmucksteine; ihre Schwankungen verfälschen das Entwicklungsbild der Preis- und Realwerte im Aussenhandel.

Weitere Gründe sollten davon abhalten, die 80er Zahlen zu dramatisieren. So ist die importabhängige Schweiz ein traditionelles Defizitland. Gerade konjunkturell «rundlaufende» Phasen sind stets durch Handelsbilanzdefizite gekennzeichnet. Schliesslich darf zur Beurteilung des wirtschaftlichen Verhältnisses der Schweiz mit dem Ausland nicht nur der Handel mit physischen Gütern betrachtet werden, sondern es muss der gesamte Waren- und Dienstleistungsverkehr – also die Ertragsbilanz – einbezogen werden. Hier ist unter anderem auf die verbesserte Tourismusbilanz hinzuweisen sowie auf den im Vergleich zu 1979 höheren Aktivsaldo bei den Kapitalerträgen, der vor allem auf die gestiegenen internationalen Zinsen und den 1980 abgeschwächten Franken zurückgeführt werden kann. Alles in allem ergibt sich somit zwar ein negativer Ertragsbilanzsaldo, der indessen nicht übermässig ausfallen wird und zudem im Licht der vorangegangenen Überschüsse zu würdigen ist, welche sich zwischen 1975 und 1979 in der Bandbreite von 4,1 bis 8,4 Mrd. Fr. bewegten.

Wieder deutlich über drei Millionen Erwerbstätige

Zwischen 1964 und 1975 gab es in der Schweiz – von einer Ausnahme abgesehen – stets mehr als drei Millionen Erwerbstätige. Nach dem Höchststand von 1973 (3,203 Mio.) sank die Zahl aus Rezessionsgründen bis zum Tiefststand von 1976 (2,918 Mio.). Seither ist ein ständiger Anstieg zu verzeichnen, und im Durchschnitt des eben abgelaufenen Jahres wird die Marke von drei Millionen Erwerbstätigen erstmals erneut kräftig überschritten. So kam die Erwerbstätigenzahl im ersten Quartal 1980 auf 2,954 Mio. zu stehen (Vorjahr 2,930 Mio.), erhöhte sich im zweiten Vierteljahr auf 3,058 Mio. Erwerbstätige (3,002 Mio.) und wies schliesslich im dritten Quartal einen Stand von 3,067 Mio. Personen (3,014 Mio.) auf. Bei dieser Pro-Kopf-Statistik ist allerdings stets zu beachten, dass die Teilzeitbeschäftigten nicht auf Vollbeschäftigte umgerechnet werden.

Schweizerische Spitzenpositionen auf den Weltmärkten

Als kleines Land mit einem verhältnismässig beschränkt aufnahmefähigen Inlandmarkt, der der ausländischen Konkurrenz zudem sehr leicht zugänglich ist und von ihr entsprechend intensiv bearbeitet wird, ist die Schweiz traditionell stark exportorientiert. Die Maschinen- und Apparateindustrie beispielsweise setzt um die 65-70% ihrer Produktion im Ausland ab. In einzelnen Sparten ist der Exportanteil sogar wesentlich höher; in der Textilmaschinenindustrie beträgt er beispielsweise mehr als 90%, im Bereich Werkzeugmaschinen 85%, und für graphische Maschinen dürfte er bei 80% liegen.

Spezialisierung unerlässlich

Um sich gegenüber der Konkurrenz erfolgreich durchzusetzen, war schon früh eine weitgehende Spezialisierung erforderlich; diese muss ständig weiter vertieft werden, um die mit dem Produktionsstandort Schweiz zwangsläufig verbundenen hohen Preise durch bessere Leistungen in technischer oder wirtschaftlicher Hinsicht wettzumachen.

Dieser Produktpolitik ist es auch zuzuschreiben, wenn unser Land auf den Weltmärkten in einer Reihe von Sparten Spitzenpositionen einnimmt. Als Lieferant von Textilmaschinen beispielsweise figurierte die Schweiz 1978 mit einem Anteil von 20,1% (1977 18,7%) nach der Bundesrepublik Deutschland auf die ein Anteil von 29,4% entfiel. An zweiter Stelle vor Japan (13,3%) und Grossbritannien (8,0%). Im Export von Werkzeugmaschinen fiel der Schweiz mit einem Exportanteil von 8,6% (1977 8,5%) der fünfte Rang zu (Bundesrepublik Deutschland 33,0%, Japan 15%, USA 10,5%, Italien 9,5%, Grossbritannien 7,4%, Frankreich 7,0%). Eine führende Stellung behauptet die Schweiz auch im Bau von Antriebsmaschinen. Allerdings betrug ihr Anteil bei den Verbrennungsmotoren nur 3,2%, was jedoch nicht zuletzt darauf zurückzuführen ist, dass ein grosser Teil der Fertigung in Werken im Ausland selber oder auf Lizenzbasis erfolgt. Demgegenüber betrug der Anteil am Export von Dampfkraftmaschinen 10,0% (1977 6,1%), was einem dritten Rang entspricht. Bei den sonstigen Kraftmaschinen, zu denen namentlich Wasserkraftmaschinen zu zählen sind, betrug der Anteil der Schweiz 8,6% (1977 8,9%); nach den USA, Grossbritannien, Japan und Deutschland mit Anteilen von über 10% entspricht dieses Ergebnis einem fünften Rang.

Als Lieferant von Maschinen und Präzisionswerkzeugen ist die Schweiz mit einem Anteil von 15,8% (1977 13,1%) auf den zweiten Platz vorgerückt. Vor ihr rangiert einzig die Bundesrepublik Deutschland mit 32,2%, während die USA und Japan an dritter Stelle mit je 9,7% folgen. Bei den Papierverarbeitungs- und Druckmaschinen betrug der schweizerische Anteil 11,7% (1977 10,5%), was nach der Bundesrepublik Deutschland (42%) und den USA (15,8%) einen dritten Rang bedeutet. Auch im Export von Verdichtern und Vakuumpumpen wurden mit 7,4% und im Export von Nähmaschinen mit 6,6% recht bemerkenswerte Ergebnisse ausgewiesen.

Starke Auslandsverflochtenheit der Schweizer Wirtschaft

Die schweizerische Volkswirtschaft ist, wie internationale Vergleiche ergeben, sehr stark auslandsverflochten. 1979 betrug der Anteil des schweizerischen Aussenwirtschaftsverkehrs – Durchschnitt von Ausfuhr plus Einfuhr von Gütern und Dienstleistungen – am Bruttosozialprodukt rund 34%, gleich viel wie 1978. 10 Jahre zuvor hatte sich der Aussenwirtschaftsanteil der Schweiz noch auf 30% belaufen, 1958 auf 27%. Als Gegenüberstellung sei erwähnt, dass die Auslandsverflechtung gemäss internationalen Statistiken für 1978 in den USA und in Japan 10% erreichte, in Frankreich 20%, in der Bundesrepublik Deutschland, in Italien und in Kanada rund ein Viertel, in Schweden und Grossbritannien knapp 30%. Mit Aussenwirtschaftsanteilen von 47 beziehungsweise 51% liegen die Werte für die Niederlande und für Belgien allerdings noch deutlich über jenen für die Schweiz. Generell lässt sich sagen, dass die Aussenwirtschaftsintensität in den genannten Industriestaaten vor allem zwischen 1968 und 1978 markant gestiegen ist.

Die Reallohnentwicklung in der Industrie

Es unterliegt kaum einem Zweifel, dass die massvolle Aufwärtsentwicklung der Reallöhne – Nominallöhne bereinigt mit dem Verbraucherpreisindex – in der Schweiz stark mit zur Erhaltung beziehungsweise zur Wiedererlangung der internationalen Konkurrenzfähigkeit unserer Industrie beigetragen hat. Im Jahresdurchschnitt 1965 bis 1972 erhöhten sich die industriellen Reallöhne in unserem Land um 1,7%. Betrachtet man die Zeitspanne von 1973 bis Ende 1979, in welche die Rezession fiel, so nahmen die realen Arbeitsverdienste im industriellen Sektor der Schweiz gemäss BIZ-Berechnungen im Mittel noch um rund 1% zu. Dazu ist ergänzend festzuhalten, dass sich diese Zuwachsraten auf ein im internationalen Vergleich gesehen sehr hohes Lohnausgangsniveau beziehen.

Kostenstruktur je nach Branche verschieden

Zum zweiten Mal nach 1970 veröffentlicht das Bundesamt für Statistik für das Jahr 1975 ein schweizerisches Produktionskonto. Trotz der Verspätung sind diese Zahlen von Interesse, da damit neben der Verwendung und der Verteilung des Sozialprodukts auch dessen Entstehung verfolgt werden kann. Allerdings ist bei der Interpretation Vorsicht am Platz, und zwar infolge konzeptioneller Probleme und vor allem aufgrund der Tatsache, dass die nunmehr vorliegenden Zahlen auf ein eigentliches Rezessionsjahr abstellen. Immerhin lassen sich bei gewissen Fragen Muster erkennen, die auch über konjunkturelle Schwankungen hinweg eine gewisse Konstanz aufweisen dürften.

Betrachtet man beispielsweise den Anteil des Personalaufwandes in Form von Löhnen und Sozialbeiträgen der Arbeitgeber an der Wertschöpfung (Bruttoproduktionswert abzüglich Vorleistungen), so ergeben sich für die einzelnen Wirtschaftszwei-

ge recht unterschiedliche Resultate. Im Durchschnitt aller drei Wirtschaftssektoren (Landwirtschaft, Industrie, Dienstleistungen) kommt die «Personalaufwandsquote» auf 60,9% zu stehen. Höher liegt diese Kennzahl im allgemeinen bei den industriellen Branchen: Uhren 78,7%, *Textilien und Bekleidung* 76,7%, Maschinen 74,3%, Bau 71,7%, Chemie 65,4%. Im Gegensatz dazu weisen die Dienstleistungsbranchen unterdurchschnittliche Quoten auf: Gesundheit 31%, Handel 43,2%, Gastgewerbe 59,2% (Ausnahme: Verkehr und Nachrichtenübermittlung mit 72,4%). Am unteren und oberen Ende der Skala befinden sich die Landwirtschaft (11,9%) und die öffentlichen Verwaltungen samt Sozialversicherungen, wobei hier der Anteil des Personalaufwandes an der «Wertschöpfung» ganze 92,9% ausmacht.

Bedeutender Schweizer Maschinenexport

Wie einer unlängst veröffentlichten deutschen Statistik weiter zu entnehmen ist, betrug der schweizerische Anteil an der Maschinenausfuhr der westlichen Industrieländer 1978 genau 4,5%. Damit figurierte unser Land wie schon vor zehn Jahren unverändert an siebenter Stelle. Die weitaus grössten Exportländer im Maschinenbau waren die Bundesrepublik Deutschland und die USA mit einem Anteil von 23,5% bzw. 21,8%; es folgen Japan mit 11,6% sowie Grossbritannien mit 9,3%, ferner an fünfter Stelle Frankreich mit 7,9% und an sechster Stelle Italien mit 7,1%. Nach der Schweiz rangieren Schweden mit 3,1% sowie Belgien und die Niederlande mit je 2,5%.

Unterschiedliche Bevölkerungsentwicklung

In wichtigen Industriestaaten der freien Welt hat sich die Bevölkerung in den siebziger Jahren recht unterschiedlich entwickelt. Zwar wurde nirgends eine Schrumpfung der Wohnbevölkerung registriert, wohl aber in verschiedenen Ländern per saldo praktisch eine Stagnation. So nahm die mittlere geschätzte Wohnbevölkerung der Schweiz zwischen 1970 und 1979 bloss von 6,25 Mio. auf 6,35 Mio. zu, das heisst um weniger als anderthalb Prozent. Eine Quasistagnation wiesen ferner Österreich – 7,5 Mio. Mitte 1979 gegenüber 7,4 Mio. Mitte 1970 –, Belgien – 9,8 Mio. gegenüber 9,6 Mio. –, die Bundesrepublik Deutschland – 61,3 Mio. gegenüber 60,7 Mio. –, und Schweden – 8,3 Mio. gegenüber 8 Mio. – aus.

Demgegenüber stieg die Bevölkerung (Jahresmitte 1970/Jahresmitte 1979) in Frankreich von 50,8 Mio. auf 54,5 Mio. oder um gut 5% und in Italien von 53,7 Mio. auf 56,9 Mio. um 6%. In den Vereinigten Staaten (Erhöhung von 204,9 Mio. auf 220,6 Mio.), den Niederlanden (von 13 Mio. auf 14 Mio.) und in Grossbritannien (von 55,5 Mio. auf 60 Mio.) betrug die Zuwachsrate rund 8%. Ein Bevölkerungswachstum von gut 11% beziehungsweise von gut 12% erreichten Kanada (Zunahme von 21,3 Mio. auf 23,7 Mio. und Japan (Zunahme von 103,4 Mio. auf 115,9 Mio.).

88% der Schweizer bezeichnen sich als Energiesparer

EFP. Eine neue Meinungsumfrage im Auftrag des Bundesamtes für Energiewirtschaft, ergibt interessante Vergleiche zu früheren Untersuchungen. Sowohl 1979 wie 1980 zählten vier von fünf Schweizern das Energieproblem zu den wichtigsten Anliegen unseres Landes. Eine leicht geringere Aktualität weist

die Suchtmittelbekämpfung und der Umweltschutz, der seinerseits mit dem Energieproblem zusammenhängt, auf. Dagegen zählt nur jeder zweite Schweizer die Sicherheit der Arbeitsplätze, den Terrorismus oder die Jugendunruhen zu den wichtigsten Problemen.

Das Energiesparen ist in den letzten Jahren als gesellschaftlicher Wert im Kurs weiter gestiegen. 1980 bezeichneten sich 88% als Energiesparer, d.h. nur 12% haben laut Befragung in den letzten Jahren nicht speziell auf den sorgfältigen Umgang mit Energie geachtet. 1979 zeigten dagegen noch 22% keine besondere Begeisterung für das Energiesparen. Auffällig ist, dass sich die ältere Generation oder die Hauseigentümer sparsamer geben als die 15-34-jährigen, beziehungsweise die Mieter.

Noch immer wird unter Energiesparen in der Regel das Gürtel-Enger-Schnallen verstanden. Doch weisen die Energiekonsumenten immer häufiger auf bauliche oder heiztechnische Massnahmen hin, die eine dauerhafte Sparwirkung sichern. 1976 gaben 2% der Befragten an, sie hätten Wärmeisolationen angebracht. 1979 waren es 8% und 1980 sind es 15%. Während die Mieter sich vor allem beim Verbrauch von Elektrizität, bei der Nutzung der Haushaltgeräte und ihres Automobils einschränken, konzentrieren sich die Bemühungen der Hauseigentümer deutlich auf heiztechnische und bauliche Massnahmen.

Wirtschaftspolitik



**180 Schweizer Textilfirmen
unter der gemeinsamen Flagge
Swiss Fabric**

Gutes Image setzt echte Leistungen voraus

Schweizer Textilien haben eh und je zum weltweit guten Ruf der Schweiz als Exportland hervorragender Qualitätswaren massgebend beigetragen. Prozentual ist ihr Anteil am schweizerischen Gesamtexport seit 1900, als mehr als die Hälfte, nämlich 53%, auf Textilien entfielen, zwar ständig zurückgegangen, und im Laufe der Zeit ist die Textilindustrie in der Exportrangliste von der Maschinenindustrie, der chemischen Branche und der Uhrenindustrie überflügelt worden. Alle diese drei Industrien produzieren Artikel, die, im Gegensatz zu Textilien, nicht in der ganzen Welt hergestellt werden. Die internationale Konkurrenz ist selbstverständlich auch in diesen Branchen hart, aber der Wettbewerb spielt sich zwischen einigen wenigen ausgesprochenen Industrieländern ab, während er im Textilbereich unter ausserordentlich unterschiedlichen Verhältnissen und Bedingungen einem Kampf aller gegen alle gleichkommt. In diesem Gewühl den Überblick zu behalten und stets die richtige Geschäftspolitik anzuwenden, setzt kühle, kampferprobte Un-

ternehmerköpfe voraus. Dass man beim bestehenden Tohuwabohu auch bei höchster Leistungsfähigkeit innert kürzerer Zeit erheblich grössere Marktanteile zu erringen vermöchte, wären Illusionen, denen sich keiner hingibt, der die Branche aus eigener Erfahrung kennt. Die bisherigen Marktpositionen wurden Schritt um Schritt errungen, und sie zu halten stellt bereits einen beachtlichen Erfolg dar. Ein solcher wurde, gesamthaft betrachtet, auch 1980 zustandegebracht.

Die von Nichtfachleuten immer wieder geäusserte Meinung, man brauche sich nur auf hochmodische Nouveautés zu beschränken, dann habe man das Rennen gewonnen, geht an der Wahrheit vorbei. Selbstverständlich erwarten die Kunden der Schweizer Textilindustrie in jeder Beziehung spezielle Leistungen, auch in modischer Hinsicht, aber sie kaufen ihr doch viel mehr Brot als Patisserie ab. Das schweizerische Angebot muss durchwegs überdurchschnittlich sein und darf sich qualitativ nicht unter einem gewissen Niveau bewegen. Eine wirtschaftliche Ausnützung moderner und entsprechend teurer Hochleistungsmaschinen erfordert indessen Auflagen von einer Grösse, die bei modischen Spezialitäten nur selten zu erreichen sind. Die Schweizer Textilwirtschaft muss deshalb, um ihrem Ruf weiterhin gerecht zu werden, nach wie vor Brot und Patisserie anbieten, beides in bester Qualität. Dabei gilt es zu beachten, dass nicht nur die Schweizer Textilunternehmer gute Qualitäten herstellen; aber gerade deshalb, und weil andererseits eben doch auch viel qualitativ minderwertige Ware auf die Märkte kommt, dürfen hier schweizerischerseits niemals Konzessionen gemacht werden.

Am Anfang waren es 50 Lizenznehmer...

Kein einziger Schweizer Textilbetrieb ist so gross, dass er national oder gar international eine ins Gewicht fallende Werbung für seine Produkte zu bestreiten und während Jahren durchzuführen vermöchte. Anders ist es, wenn man unter gemeinsamer Flagge auftreten kann, wie es die Kollektivmarke Swiss Fabric ermöglicht. Es ist erfreulich, dass nun bereits 180 Unternehmen – am Anfang waren es 50 – der schweizerischen Textilindustrie den Lizenzvertrag des VSTI unterzeichnet haben, der es ihnen gestattet, diese Kollektivmarke zu führen.

Als mit der Marke zu versehende Qualitätserzeugnisse gelten nur solche Waren, die dem allgemein anerkannten Standard schweizerischer Produktion entsprechen und für welche der Lizenznehmer im Hinblick auf mögliche Reklamationen seitens der Abnehmerschaft eine Garantie eingegangen ist, auf Grund welcher er für begründete Beanstandungen einzustehen bereit ist. Massgebend für die Herkunft sind die jeweils geltenden Ursprungskriterien der Schweiz im Rahmen der Freihandelsabkommen EG/EFTA. In Abweichung davon muss bei konfektionierten Artikeln das Garn oder das Gewebe in der Schweiz fabriziert worden sein. Bekanntlich ist es ja so, dass ein Kleid auch als schweizerisch bezeichnet werden kann, wenn das Gewebe aus dem Ausland stammt, da für die Erlangung des Ursprungs schon die Verarbeitung genügt. Die Bekleidungsbranche gebraucht deshalb Etiketten mit und ohne Garantiezeichen Swiss Fabric.

... bald werden es 200 sein

Eine Warenmarke führt sich nicht ohne Werbung ein, und sie erfreut sich auch bei intensiven Aktivitäten nicht sofort eines hohen Bekanntheitsgrades. Die Länge des Weges zum Erfolg wird einerseits von Umfang und Art der kollektiven Werbung bestimmt, andererseits gewiss nicht weniger vom individuellen Einsatz der Lizenznehmer, welcher einstweilen noch sehr unterschiedlich ist. Das ganze Ausmass des finanziellen Aufwandes für PR- und Werbe-Aktionen, bei denen die Kollektivmarke