

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 88 (1981)

Heft: 2

Rubrik: Wirtschaftspolitik

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: 09.01.2026

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

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 Gewühle 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

Swiss Fabric einbezogen ist, stellt eine Unbekannte dar, doch dürfte man kaum weit danebengreifen, wenn man es pro Jahr auf 3-4 Millionen Franken schätzt. Der damit ausgelösten Schwungkraft wird sich die kleine Zahl der Abseitsstehenden zweifellos kaum mehr lange entziehen können. Der VSTI hat sich zum Ziele gesetzt, spätestens 1982 die 200er Schwelle zu überschreiten; es wäre dies ein schöner Jubiläumsbeitrag zu seinem dann 100jährigen Bestehen. Wichtig ist im Inland, wo Swiss Fabric noch weniger bekannt ist als in gewissen Exportländern, auch der Einbezug der Konfektionsbranche und des Textildetailhandels. Der Schweizer Markt darf nicht ganz dem Ausland überlassen werden, sondern es ist über Swiss Fabric eine wirkungsvolle Kooperation anzustreben, die sich über alle Sparten erstreckt; sie wäre den Schweizern jedes Edlen wert. Unsere Textilindustrie ist keine sterbensmüde Jammertante, sondern sie erbringt Jahr für Jahr, Saison für Saison Leistungen, die sie neben andern Branchen in hellstem Lichte erscheinen lassen.

Unter der gemeinsamen Flagge Swiss Fabric sind im In- und Ausland noch viele gute Taten zu vollbringen, individuell und gemeinsam. Es soll darüber konkret in einer der nächsten «mittex»-Ausgaben berichtet werden.

Ernst Nef

Textilindustrie in der Bewährungsprobe

Im vielseitigen Textilbereich ist der freie Warenaustausch nur zwischen ein paar wenigen Ländern möglich. Textilprodukte zählen zwar in überwiegender Masse zu den lebensnotwendigen Konsumgütern des täglichen Bedarfs, werden beim Import jedoch von den meisten nationalen Regierungen als «non essentials» behandelt und entsprechend diskriminiert, und dies nicht zuletzt von Staaten, die am eigenen Export zwecks Devisenbeschaffung so interessiert sind, dass sie ihn mit Subventionen verbilligen und dadurch den internationalen Wettbewerb verfälschen. Der von den Massenmedien über solche Praktiken laufend informierte «Mann von der Strasse» macht sich von der Textilindustrie deshalb allgemein das wenig schmeichelhafte Image einer protektionistischen Branche, die ohne Staatskrücken kaum überleben könnte.

Ein derartiges Vorstellungsbild trifft zu Unrecht auch die von jeher weltoffene Schweizer Textilindustrie, die im harten internationalen Konkurrenzkampf weitestgehend auf die eigene Leistungsfähigkeit angewiesen und im kleinen freien Inlandmarkt einen erbarmungslosen Importdruck und Verdrängungsprozess ausgesetzt ist. Die Schweizer Textilindustrie fordert vom schweizerischen Staat gleichwohl keine Schutzmassnahmen. Ihr Vierpunkteprogramm bezüglich der Rahmenbedingungen im Aussenhandel kommt vielmehr einem prägnanten Bekenntnis zu einer liberalen Handelspolitik gleich. Die von ihr verlangte Gegenseitigkeit bezieht sich nämlich nicht auf den Protektionismus, sondern soll den freien Warenaustausch mit möglichst vielen Ländern auch in der Textilwirtschaft gewährleisten.

«Es» beginnt überall im Textilbereich

Die Entwicklungsländer beginnen mit der Industrialisierung durchwegs in der Textilbranche (auch in der Schweiz mit ihrer seit Jahrzehnten zur internationalen Spitzenklasse gehörenden Textilindustrie war es seinerzeit nicht anders). In der Folge pflegen sie ihre Betriebe vor der ausländischen Konkurrenz solange als möglich abzuschirmen und bieten gleichzeitig ihre am Anfang begreiflicherweise meist minderwertigen Erzeugnisse in den kaufkräftigen Industriestaaten an, um die damit verdienten

Devisen hauptsächlich für den Kauf von Investitionsgütern – auch Textilmaschinen – und die Vermittlung von Know-how zu verwenden. Der Weg zu einem Niedriglohnland zu einem solchen mit «normalem» Lohn- und Preisniveau ist immer sehr lang, während die Einrichtung moderner Produktionsstätten relativ rasch erfolgen kann, da sie lediglich ein an sich leicht zu lösendes Problem der Krediterteilung seitens der Industriestaaten darstellt. Es wäre wirklichkeitsfremd, den Entwicklungsländern den Aufbau einer Textilindustrie verwehren zu wollen.

Eine sinnvolle Entwicklungshilfe liegt indessen nicht darin, den Entwicklungsländern allein zu einer Textilindustrie zu verhelfen, sondern sie muss zum Ziele haben, dank einer ausgebauten Infrastruktur den Lebensstandard so zu heben, dass die nur notdürftig mit Textilien versehenen Bevölkerungsschichten sukzessive mit eigenen Produkten eingedeckt werden können, statt diese zu ungenügenden Preisen nach Ländern exportieren zu müssen, wo bereits eine leistungsfähige Textilindustrie besteht und der Kampf um die Marktanteile ausserordentlich hart ist.

Dass eine solche Entwicklung durchaus möglich ist, zeigt sich am Beispiel Südkoreas. Dieses fernöstliche Land, das sich vornehmlich dank amerikanischer Hilfe zu einem modernen Industriestaat entwickeln konnte, ist seit Jahren ein schlimmer Konkurrent auf den westlichen Textilmärkten, hat nun aber ein Lebenshaltungsniveau erreicht, das es ihm gestattete, kürzlich – unter amerikanischem Druck zwar, aber immerhin – auch gewisse Textilien von den bisherigen rigorosen Einfuhrbeschränkungen zu befreien. Weiterhin hohe Zollmauern sorgen allerdings dafür, dass es trotzdem zu keiner Importschwemme hochwertiger ausländischer Textilien kommen wird. Das Beispiel Südkoreas zeigt aber auch, dass man es den Entwicklungsländern deutlich zu verstehen geben muss, wenn sie eigenständig geworden sind und der Beihilfe und Unterstützung ihrer Gönner nicht mehr bedürfen. Die von ihnen ausgeübte Wettbewerbsverfälschung darf nicht zu einem für sie bequemen Dauerzustand werden.

Textil-«Überfluss» – ein Verteilungsproblem

In der Welt besteht insgesamt kein Überfluss an Textilien. Der Textilkonsum des privaten Verbrauchers hängt grossenteils vom Wohlstand ab und ist hauptsächlich aus diesem Grunde sehr unterschiedlich: in Ländern mit hohem Lebensstandard beträgt er mit rund 20 Kilogramm jährlich pro Kopf der Bevölkerung das Mehrfache von Staaten mit geringem Volkseinkommen (Ägypten 5 kg, Indien 2 kg). In den Wohlstandsländern des Westens lässt sich der Textilverbrauch nach der «Bekleidungs-welle» der fünfziger Jahre und der «Einrichtungswelle» der sechziger Jahre (Heimtextilien) kaum mehr wesentlich steigern ohne den Motor Mode wäre hier schon das bisherige Volumen nicht zu halten. Andererseits fehlen weiten Bevölkerungskreisen der Länder der Dritten Welt das Geld für eine ausreichende Versorgung auch nur mit den nötigsten Textilien. Weltweit betrachtet, haben wir es also nicht mit einem Überfluss an Textilien, sondern mit einem Verteilungsproblem zu tun, und dieses wird nur durch die Verbesserung der Lebensverhältnisse und die entsprechende Erhöhung der Kaufkraft in den Entwicklungsländern einigermaßen zu lösen sein.

Auf der Liste der elementaren Lebensbedürfnisse des Menschen wird die Ernährung – überall auf der Welt – immer im ersten Rang stehen. Bereits den zweiten und dritten Platz nehmen Bekleidung und Behausung ein. In Westeuropa sollen nach dem Gewicht berechnet, rund 55% des Verbrauchs textile Spinnstoffe auf Artikel für Bekleidung, etwa 30% auf solche für Heim und Haus und zirka 15% auf Erzeugnisse für technische Zwecke (Industrietextilien) entfallen. Der private Textilkonsum ist in den Industrieländern mit übersättigten Märkten sehr

stark den konjunkturellen Schwankungen unterworfen, während der Verbrauch von Industrietextilien ziemlich konstant bleibt. Eine bedeutende Zunahme des Textilkonsums pro Kopf der Bevölkerung ist auf längere Sicht am ehesten in den Entwicklungsländern zu erwarten, aber nur bei einer beträchtlichen Erhöhung des Bruttosozialproduktes.

China ist das grösste der vielen Länder der Dritten Welt, die zielstrebig die Industrialisierung an die Hand nehmen. Wenn allein dieses Land mit seinen über 900 Millionen Einwohnern seinen bescheidenen Textilkonsum von derzeit 3 kg jährlich pro Kopf der Bevölkerung auch nur um 2 bis 3 kg zu steigern vermöchte, würde dies eine Erhöhung der Weltproduktion von textilen Stoffen um 2 bis 3 Mio. t bedingen, die fast ausschliesslich mit Synthetics (Basis: Erdöl!) bestritten werden müsste. Vorher würde vermutlich aber auch das über unzählige billigste Arbeitskräfte verfügende China versuchen, seine «überschüssige» Textilproduktion im Westen abzusetzen, und zwar in Dimensionen, welche die Industrieländer zwecks Erhaltung ihrer traditionellen Textilindustrie zu besonders drastischen Abwehrmassnahmen veranlassen dürften. Zum Protektionismus, den man bisher bei den Entwicklungsländern bekämpfte, werden die grossen Industrieländer mehr und mehr selber Zuflucht nehmen müssen. Das 1974 in Kraft gesetzte Welttextilabkommen des Gatt, dessen Gültigkeit 1981 abläuft, wir daran kaum etwas zu ändern vermögen.

Voraussetzungen der Konkurrenzfähigkeit

In den Vereinigten Staaten, wo der Textilkonsum mit 22 kg der grösste der Welt ist, wird bei den Bekleidungstextilien der Anteil hoch- und höchstwertiger Artikel auf rund 4 bis 5% geschätzt, jener der überdurchschnittlichen Qualitäten auf etwa 20 bis 30%, während rund zwei Drittel auf billigere bis minderwertige Textilien entfallen sollen, die man zum Teil nur kurze Zeit in Gebrauch hat. In den westeuropäischen Ländern, wohin rund 80% der schweizerischen Textilexporte gehen, dürften die Verhältnisse ähnlich sein. Die Bandbreite, innerhalb deren schweizerische Qualitätstextilien in den wichtigsten westlichen Abnehmerländern verkäuflich sind, wird kaum mehr als 10% des dortigen Textilverbrauchs betragen, in Ländern mit kommunistischer Planwirtschaft und Staaten der Dritten Welt nicht einmal 1% – und um diesen Absatz bewerben sich alle Länder der Welt mit hochentwickelter Textilindustrie.

Um in diesem relativ engen Rahmen die internationale Konkurrenzfähigkeit erhalten zu können, muss man die Betriebe laufend dem neuesten Stand der Technik anpassen; der Wandel erfolgt hier seit dem Einzug der Elektronik sehr schnell. Der Modernisierungsgrad der Schweizer Textilindustrie entspricht im Durchschnitt etwa jenem der westdeutschen Konkurrenz. Ihre Investitionstätigkeit war in den letzten Jahren zufolge der Währungskrise und der damit verbundenen Verluste stark rückläufig, doch werden seit der Stabilisierung der Währungsverhältnisse nun auch von Schweizer Textilbetrieben wieder bedeutende Investitionen getätigt.

Die speziell wegen ihrer Kreativität im modischen Bereich faszinierende Schweizer Textilindustrie ist in den letzten drei Jahrzehnten – von vielen Nichtfachleuten fast unbemerkt – in vielen Zweigen auch eine Präzisionsindustrie geworden, deren Erzeugnisse hohen prüftechnischen Anforderungen zu genügen haben. Als einige Beispiele von vielen seien die Hunderte von technischen Artikeln für die Maschinenindustrie (meist von der Filz- und Filztuchbranche hergestellt), für die elektronische Industrie (Computer-Bänder), die Lack- und Farbenindustrie (Siebtücher), die Reifenindustrie (Pneucords) genannt. Eine ähnliche Entwicklung ist bei den textilen Bodenbelägen zu verzeichnen, die zu einem eigentlichen Baumaterial geworden sind, bei dem sich Bauherren, Architekten, Fluggesellschaften und Autofabriken nach genau festgelegten Normen richten.

Die Schweizer Textilindustrie mit ihren rund 500 Klein- und Mittelbetrieben eignet sich auch deshalb nicht zur Massenproduktion, weil ihre Gestehungskosten sehr hoch sind. Die Lohnkosten samt Sozialleistungen machen beispielsweise in Grossbritannien und Japan nur rund 60% der schweizerischen aus, in Frankreich und den Vereinigten Staaten 70–75% und in Italien etwa 85%, während sie in den osteuropäischen Ländern 20–40% betragen und sich in ausgesprochenen Entwicklungsländern um etwa 10% herum bewegen. Ausserdem ist die Beschaffung von Arbeitskräften in keinem Land so schwierig wie in der Schweiz. In den modernisierten Schweizer Textilbetrieben ist der Mensch darum noch mehr in den Mittelpunkt gerückt, denn sein Wissen und Können und seine erstklassige Arbeit auf allen Stufen der Spinnerei, Weberei, Stickerei, Färberei und Veredelung entscheiden letztlich darüber, ob im internationalen Konkurrenzkampf immer wieder jene Nasenlänge Vorsprung erkämpft werden kann, die oft auch dann den Ausschlag gibt, wenn der Wettbewerb von Drittländern durch protektionistische Massnahmen verfälscht ist.

Eine Standortverlegung führender Schweizer Textilbetriebe in Niedriglohnländer der Dritten Welt, wie sie periodisch von Ausenstehenden propagiert wird, fällt schon deshalb nicht in Betracht, weil man mit den dortigen Arbeitskräften noch lange Zeit keine hochwertigen Produkte herzustellen und somit auch keinen wesentlichen Beitrag zur Verminderung der Arbeitslosigkeit zu leisten vermöchte. Auf dem «Werkplatz Schweiz» wird die Textilindustrie weiterhin ihre angestammte Rolle spielen, wenn es ihr gelingt, auch die schwierige Personalfrage zu lösen. Dabei geht es weniger um die Ausbildung der Kaderleute, die von der bald hundertjährigen, modernst eingerichteten Schweizerischen Textilfachschule in hervorragender Weise gewährleistet wird, als um die Beschaffung der nötigen Arbeitskräfte schlechthin. Eine zusätzliche Erschwernis bildet dabei die in zahlreichen Textilbetrieben aus wirtschaftlichen Gründen erforderliche Schichtarbeit, die, abgesehen von der guten zusätzlichen Entlohnung, bei vielen Arbeitnehmern wenig beliebt ist.

Ein weiteres dringendes Erfordernis zur Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit ist ein effizientes Marketing. Ohne ein solches reichen auch ein moderner Produktionsapparat und eine qualifizierte Arbeitnehmerschaft für das erfolgreiche Bestehen im Wettbewerb nicht aus. Von zunehmender Bedeutung, insbesondere für den Export, werden zweifellos Partnerschaften innerhalb der Schweizer Textilindustrie selber sein, denn bei einer durchschnittlichen Beschäftigtenzahl von 70 Mitarbeitern kann verständlicherweise nicht jede Firma eine weltumspannende Exportorganisation unterhalten. Die internationale Verflechtung – Zusammenarbeit mit ausländischen Firmen, horizontal und vertikal – wird in der Textilwirtschaft immer intensiver, aber der gute Ruf echter Schweizer Textilien hat im Ausland dadurch nicht gelitten. Im Gegenteil, in letzter Zeit sollen sich Textilerzeugnisse, die mit der Kollektivmarke «Swiss Fabric» gekennzeichnet sind, im Export einer steigenden Nachfrage erfreuen. Es stellt den Schweizer Textilunternehmern, die als ausgeprägte Individualisten gelten, ein gutes Zeugnis aus, dass sie den Sinn und Wert des Auftretens unter gemeinsamer Flagge erkannt haben; es ist wohl nicht nur in der Textilbranche einzigartig, dass gegen 170 private Unternehmer die gleiche Qualitätsmarke benützen.

Gegenseitigkeit im Freihandel statt Reziprozität im Protektionismus

Die Schweiz ist stolz auf ihre liberale Handelspolitik. Das Ausland profitiert gerne davon, aber Gegenrecht halten nur wenige Länder. Der Schweizer Textilexport ist nach über 100 Staaten

sehr gering und sollte erhöht werden können; kein Importland käme deswegen in Zahlungsbilanz- oder andere Schwierigkeiten. Die liberale schweizerische Handelspolitik ist im Welthandel ein Trumpf, den man vermehrt zur Erreichung einer ähnlichen Politik von Partnerländern wenigstens auf Teilgebieten ausspielen sollte. Gegenseitigkeit im Freihandel wäre für alle Partner viel sinnvoller als Reziprozität im Protektionismus, und sie wäre erst noch viel billiger. Auch die Schweizer Botschaften und Generalkonsulate sollten in ihren Residenzländern bei ihren zahlreichen Kontaktnahmen mit den für den Aussenhandel zuständigen Stellen nach dem Motto «Steter Tropfen höhlt den Stein» immer wieder verständlich zu machen versuchen, dass die Schweiz auch Qualitätstextilien verkaufen möchte und von den Ländern, die ihrerseits den Schweizer Markt uneingeschränkt beliefern können, für solche Artikel minimale Einfuhrmöglichkeiten erwarten darf.

Es mag utopisch scheinen, die vielen in Frage stehenden Staaten zu einer solchen Haltung bewegen zu können; die liberale schweizerische Handelspolitik stellt aber durchaus das dazu passende Instrument dar, da es mit der nötigen Geduld und Beharrlichkeit bei jeder sich bietenden Gelegenheit zweckmässig einzusetzen gilt. Die Schweizer Textilbetriebe, die ebensogut wie ihre ausländischen Konkurrenten staatliche Massnahmen zur Abwehr der Importe verlangen könnten – bei den Textilien wurde 1979 ein Ausfuhrüberschuss von rund 450 Mio. Franken erzielt, wogegen bei der Bekleidung ein Einfuhrüberschuss von mehr als 1900 Mio. Franken eintrat –, werden mit ihrer Aufgabe, stets die richtige Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort zum richtigen Preis anzubieten, unternehmerisch auch in Zukunft voll in Anspruch genommen sein. Die Schweizer Textilindustrie wird jeden Fortschritt, den die schweizerische Handelspolitik auf dem langen und holperigen Weg zur Gegenseitigkeit im textilen Freihandel zu erzielen vermag, ausserordentlich zu schätzen und zu würdigen wissen. Es würde sich um eine staatliche Unterstützung privatwirtschaftlicher Bemühungen handeln, die sich vom sattsam bekannten klassischen Protektionismus in erfreulicher Weise abhebe und guten Gewissens weltweit zur Nachahmung empfohlen werden könnte.

Ernst Nef

Erschienen in der NZZ Sonderbeilage Nr. 244 Werkplatz Schweiz.

Auf dem langen Marsch in den Freihandel

Die weltweite Diskussion über den Protektionismus im internationalen Handel als bereits vorhandenes Faktum und als Gefahr für die Zukunft ist in vollem Gange. Sie hat durch die sich zuspitzende Nord-Süd-Auseinandersetzung eine neue, nämlich entwicklungspolitische Qualität erhalten. Wer sich mit den bestehenden Einschränkungen des freien Welthandels auseinandersetzt, stösst notgedrungen neben anderen Wirtschaftssektoren wie Landwirtschaft und Stahl auch auf den Textil- und Bekleidungsbereich. Tatsache ist, dass es nur ein einziges sektorielles Spezialabkommen gibt, das eine Abweichung von den auf das Ziel der Herstellung und Erhaltung des Freihandels angelegten GATT-Regeln mit ihren streng limitiert formulierten Ausnahmeklauseln zulässt, nämlich das sogenannte Multifaserabkommen oder Welttextilabkommen (WTA).

Obwohl auf einer internationalen Übereinkunft beruhend, wird dieses Abkommen in manchen Entwicklungsländern als ein Beispiel für den egoistischen Protektionismus der Industrieländer angesehen. Dort wird vielfach die Auffassung vertreten, die

Produktion von Textil- und Bekleidungsgütern müsse in Zukunft eine Domäne der Dritten Welt werden; die Industrieländer hätten nicht nur ihre Märkte ohne jede Einschränkung den Lieferungen der Entwicklungsländer zugänglich zu machen, sondern müssten darüber hinaus durch eine aktive Umstrukturierungspolitik dafür sorgen, dass ihre Textilindustrie und Bekleidungsindustrie allmählich zugunsten anderer, «technologisch höher stehenden» Branchen eliminiert werden.

Die Bundesrepublik Deutschland gehört zu den Industrieländern, welche die Prinzipien der Marktordnung und einer welt-offenen, liberalen Handelspolitik am pointiertesten vertreten und, soweit es die auf die Europäische Gemeinschaft (EG) übergegangenen handelspolitischen Kompetenzen zulassen, auch praktizieren. Das ist verständlich und folgerichtig, wenn man sich die praktischen Ergebnisse dieser über Jahrzehnte hinweg betriebenen Politik vor Augen hält.

Die Bundesrepublik ist wie kaum ein anderes Land vergleichbarer Grösse mit der Weltwirtschaft verflochten. 1979 betrug der Anteil unserer Ausfuhr am Bruttosozialprodukt 28 Prozent. Unsere wirtschaftliche Prosperität wird massgeblich von dem Zustand und den Entwicklungsmöglichkeiten des Welthandels beeinflusst. Der Kampf für die Erhaltung des Freihandels und gegen protektionistische Tendenzen ist ein vorrangiges Ziel der deutschen Wirtschaftspolitik, er beruht auf einem breiten Konsens in unserem Lande.

Es ist daher auf den ersten Blick nicht verwunderlich, dass die Bundesregierung dem Abschluss des oben erwähnten WTA im Jahre 1973 und seiner Verlängerung im Jahre 1977 nur unter Bedenken zugestimmt hat.

Ist dieses Spezialabkommen im Rahmen des GATT wirklich ein protektionistischer Sonderfall wider den Heiligen Geist des Freihandels?

Bevor man sich mit dieser Frage auseinandersetzt, muss man zunächst einmal die Zielvorstellungen und Begriffe klären, von denen man ausgeht. Was ist Freihandel, was ist Protektionismus?

Unter Freihandel versteht man (so Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, 9. Auflage, Wiesbaden, Band 2, Seite 1570) das klassische Aussenhandelsideal, «das den Zustand von vollständiger Konkurrenz auf allen Märkten (Binnen- und Weltmarkt) voraussetzt und damit Freiheit von staatlichen Eingriffen und Handelsbeschränkungen in jeder Form». Unter Protektionismus hat man nach der gleichen Quelle (Band 4, Seite 865) eine Aussenhandelspolitik zu verstehen, «die auf den Schutz inländischer Produzenten gegen die ausländische Konkurrenz gerichtet ist».

Dies sind die Ellen, an denen Welttextilproduktion und Welttextilhandel einerseits, die Aussenwirtschaftspolitik andererseits zu messen sind. Bevor wir dies tun, zunächst noch eine Bemerkung zur weiteren Begriffsklärung. Vollständige Konkurrenz im Sinne der Freihandelstheorie bedeutet doch wohl unverfälschte Wettbewerbsbedingungen, das heisst die Freiheit von künstlichen, vor allem staatlichen Eingriffen in die Chancengleichheit der am internationalen Marktgeschehen teilnehmenden Unternehmen. Unverfälschte Wettbewerbsbedingungen heisst nicht gleiche Wettbewerbsbedingungen. Natürliche Standortvorteile wie zum Beispiel eine eigene Rohstoffbasis oder niedrigere Löhne sind hinzunehmen.

Etwas anderes ist es schon mit der Begünstigung aufgrund völliger oder weitgehender Freiheit bestimmter Unternehmen von sozialen Aufwendungen für das Wohl der Beschäftigten. Zwar ist gegenüber dem manchmal zu hörenden Begriff des «Sozialdumpings» Zurückhaltung am Platze, zumal man sich leicht dem Verdacht aussetzt, weniger an das Wohl der Beschäftigten in den Konkurrenzländern zu denken, als vielmehr an den Schutz der eigenen Industrie oder der eigenen Beschäftigten vor dieser Konkurrenz.

Wenn man es jedoch mit einer Konkurrenz in einer Gesellschaftsordnung zu tun hat, in der die menschliche Arbeitskraft frei von Sozialabgaben, einigermassen vertretbaren Regelungen über Tages- und Wochenarbeitszeit sowie Urlaub und ohne Einwirkungsmöglichkeit der Arbeitnehmer auf die Gestaltung des Arbeitsentgeltes ausgenutzt werden kann, so scheinen mir die Grenzen des Begriffes «natürliche Standortvorteile» weit überschritten.

Betrachtet man nun die Bedingungen, unter denen sich der Welttextilhandel vollzieht, so stellt man fest, dass hier ein Ausmass von Wettbewerbsverzerrungen der verschiedensten Art anzutreffen ist wie in keinem anderen Sektor. Das ist eine Aussage, die natürlich immer wieder auf Skepsis stösst, aber sie ist belegbar. Eine Beweisführung dieser Art ist im Rahmen dieser kurzen Darstellung nicht möglich. Gesamttextil, der Spitzenverband der deutschen Textilindustrie, wird jedoch demnächst eine Enquête über den internationalen Textilhandel den handelspolitisch Verantwortlichen und der Öffentlichkeit vorlegen, die es jedem erlaubt, sich ein eigenes Urteil zu bilden.

Im folgenden will ich mich deshalb auf einige wenige summarische Feststellungen beschränken:

1) Eine grosse Anzahl von Entwicklungsländern beginnt ihre Industrialisierung mit dem forcierten Ausbau der Konsumgüterindustrie und insbesondere der Textilindustrie und der Bekleidungsindustrie. Dabei steht das Ziel, mit den Produkten dieser jungen Industrie einen Teil der dringend benötigten Devisen zu erwirtschaften, im Vordergrund. Zu diesem Zweck werden massive Subventionen insbesondere exportspezifischer Art gewährt. Diese ermöglichen es, die Produkte zu Preisen auf dem Weltmarkt anzubieten, bei denen die etablierten Industrien der nördlichen Hemisphäre einfach nicht mithalten können.

Eine solche Politik ist in der Anfangsphase der Industrialisierung sicherlich verständlich, um nicht zu sagen legitim, wenn auch nicht einzusehen ist, warum die konkurrierenden Industrien in den Importländern den dadurch bedingten Wettbewerbsverzerrungen ungeschützt sein sollen. Dies gilt um so weniger für diejenigen Staaten, die bereits an der Schwelle zu einem Industrieland stehen, zum Teil über in jeder Beziehung hochentwickelte Textil- und Bekleidungsproduktionen verfügen und trotzdem ihre massive Exportsubventionierung fortsetzen.

Hinzu kommt, dass diese sogenannten Schwellenländer ihre eigenen Textil- und Bekleidungsmärkte durch ein System unüberschreitbarer Zollbarrieren, von Einfuhrverboten und -beschränkungen völlig oder weitgehend abschotten, obwohl hier durchaus reelle Absatzchancen auch für die Lieferungen der Industrieländer bestünden.

2) Neben Lieferungen der Entwicklungsländer und Schwellenländer treten die Lieferungen der Staatshandelsländer, deren Preise aufgrund der Besonderheiten des dortigen Wirtschaftssystems in keiner nachvollziehbaren Relation zu den Kosten stehen und die mit Hilfe ihres staatlichen Aussenhandelsmonopols ihre Märkte völlig oder fast völlig gegen Lieferungen aus den westlichen Industrieländern abschirmen.

3) Versuchen nun die europäischen Textil- und Bekleidungsproduzenten, deren eigene innere Märkte am stärksten der Konkurrenz aus den Entwicklungs-, Schwellen- und Staatshandelsländern ausgesetzt sind, einen gewissen Ausgleich im Export in anderen Industrieländern zu finden, so sehen sie sich mit der Tatsache konfrontiert, dass auch diese Märkte durch hohe Zollmauern und andere Handelshemmnisse zum grossen Teil verschlossen sind. Auch die kürzlich abgeschlossene Tokio-Runde war in dieser Hinsicht ein Fehlschlag. Es ist das grosse Versäumnis der Handelspolitik der EG in den vergangenen Jahren, sich in dieser Hinsicht nicht mehr engagiert zu haben.

Die hier nur kurz angedeuteten Besonderheiten des Welttextilhandels haben dazu geführt, dass es seit den 60er Jahren im Rahmen des GATT Spezialregeln gibt, zunächst nur für Baumwolltextilien, seit 1974 auch für Erzeugnisse aus Wolle und Chemiefasern, und zwar in Form des eingangs bereits erwähnten Welttextilabkommens. Abweichend von den allgemeinen Regeln des GATT ermöglicht es das Welttextilabkommen, selektiv gegenüber bestimmten Lieferländern Importbeschränkungen vorzunehmen oder mit ihnen Exportbeschränkungen zu vereinbaren, die allerdings nicht zur Reduzierung des bereits erreichten Liefervolumens, sondern lediglich zu einer Limitierung der Zuwachsraten führen dürfen.

Das Welttextilabkommen ist Ende 1977 um weitere vier Jahre vereinbart worden. Sein Wortlaut blieb unverändert: Der Europäischen Gemeinschaft als dem Haupttextilimportmarkt der Welt wurde allerdings das Recht eingeräumt, gewisse Durchführungsregeln im Rahmen der Exportselbstbeschränkungsabkommen zu verschärfen.

Wie haben sich nun diese innerhalb des GATT vereinbarten Spezialabkommen auf die Entwicklung des Welttextilhandels und auf das Gewicht der einzelnen Ländergruppen ausgewirkt?

Hierzu einige Zahlenangaben: Der Welttextilhandel ist in dem Zeitraum 1955 bis 1963 mit einem durchschnittlichen Jahreswachstum von 5 Prozent gestiegen, 1963 bis 1970 um durchschnittlich 10 Prozent, 1970 bis 1974 durchschnittlich um 24 Prozent, 1974 bis 1977 um durchschnittlich 12 Prozent.

Der Anteil der Industrieländer an den Weltexporten belief sich 1955 auf 75,5 Prozent und ging bis 1977 auf 49,7 Prozent zurück. Der Anteil der Entwicklungsländer stieg in der gleichen Periode von 15,1 Prozent auf 37 Prozent, der Anteil der Staatshandelsländer von 9,4 Prozent auf 13,3 Prozent.

Bei den Weltimporten fand eine Steigerung des Anteils der Industrieländer in der gleichen Periode von 44,2 auf 60,5 Prozent statt. Der Anteil der Entwicklungsländer ging von 47,8 auf 40,5 Prozent zurück, der Anteil der Staatshandelsländer stieg von 8 auf 12 Prozent. Die Industriestaaten sind eindeutig Importländer geworden. Ihr Defizit hat im Jahre 1977 4 Milliarden US-Dollar erreicht.

Man kann sicherlich darüber spekulieren, wie die Entwicklung ohne Weltbaumwollabkommen und ohne Welttextilabkommen verlaufen wäre; dass diese Regelungen jedoch tiefe protektionistische Spuren im Welttextilhandel hinterlassen hätten, kann mit Fug und Recht nicht behauptet werden.

Dies gilt in ganz besonderem Masse für die Bundesrepublik Deutschland. Die Einfuhren von Textilien und Bekleidung aus den sogenannten Niedrigpreisländern, das heisst den Entwicklungsländern, den Schwellenländern und den Staatshandelsländern, stieg zwischen 1970 und 1978 von 1,3 Milliarden auf 5,9 Milliarden DM und damit um 340,7 Prozent.

Die Bundesrepublik ist der grösste Textilimportmarkt der Welt. Ihre Einfuhren beliefen sich im Jahr 1977 auf 8,6 Milliarden Dollar, diejenigen Frankreichs auf 3,6 Milliarden Dollar, Grossbritanniens auf 3,3 Milliarden Dollar, Italiens auf 1,7 Milliarden Dollar, der USA auf 5,9 Milliarden Dollar, Japans auf 1,7 Milliarden Dollar. Die Pro-Kopfzufuhr der Bundesrepublik an Textilien und Bekleidung war im Jahre 1977 145 Dollar vor Frankreich mit 69 Dollar, Grossbritannien mit 59, Italien mit 30 und USA mit 27 Dollar.

Die geschilderte Importentwicklung war sicherlich nicht das alleinige, aber das Hauptantriebsmoment für das, was man etwas vornehm als Strukturwandel zu bezeichnen pflegt. Im Laufe der 70er Jahre ist in der deutschen Textilindustrie jeder vierte Betrieb geschlossen und jeder dritte Arbeitnehmer freigesetzt worden. In der Bekleidungsindustrie verlief die Entwicklung ganz ähnlich.

Das sind allerdings nur zwei, wenn auch sehr massgebliche Indikatoren des Strukturwandels. Hinzu kommen gewaltige Anstrengungen zur Modernisierung und Rationalisierung der Produktion, zur Steigerung der Produktivität und der Qualität, hinzu kommen Produktionsumstellungen, Entwicklung neuer Produkte, Erschliessung neuer Märkte und so weiter. Öffentlichkeit und Regierung erkennen die beachtliche Strukturanpassungsleistung der deutschen Textilindustrie vorbehaltlos an. Sie wäre übrigens in dieser Form nicht möglich gewesen, hätte es nicht eine, wenn auch sehr beschränkte importpolitische Flankenabsicherung gegen allzu bruchartige Auswirkungen der oben geschilderten Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Textilhandel gegeben. Ohne sie wäre es sicherlich zu sehr viel mehr Friktionen vor allem im sozialen Bereich gekommen.

Von einer protektionistischen Politik zu sprechen, erscheint jedoch angesichts der erwähnten Importzuwachsrate fast absurd. Gibt es wirklich einen Schutz der deutschen Textilindustrie im Sinne der zitierten Definition des Begriffes «Protektionismus», wenn zum Beispiel die Einfuhren aus den durch das Welttextilabkommen erfassten Ländern von 1978 auf 1979 um ein Achtel gestiegen sind, wenn trotz gewisser Importbeschränkungen eine derartig tiefgreifende Umstrukturierung sich vollzieht? Wohl kaum.

Strukturanpassung an einen sich ständig wandelnden Markt, an sich ständig ändernde internationale Wettbewerbsbedingungen wird es auch in den 80er Jahren geben. Eine Anpassung an einen massiv verfälschten Wettbewerb überfordert jedoch jeden noch so tüchtigen Unternehmer. Solche Anpassung entspricht auch nicht der ökonomischen Ratio, soweit die Marktdaten nicht überlegene wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, sondern hemmungslose staatliche Interventionsbereitschaft signalisieren.

Solange die geschilderten Verhältnisse im Welttextilhandel nicht grundlegend verbessert werden können, bedarf es deshalb zumindest der Fortsetzung einer die Importzuwachsrate in einem stagnierenden Markt begrenzenden und damit allzu bruchartige Entwicklungen vermeidenden Textilhandelspolitik.

Damit sind wir auf die internationale Szene zurückgekehrt. Das derzeitige Welttextilabkommen läuft Ende 1981 aus. Die Diskussion über die Zukunft wird in diesem Jahr aufgenommen werden. Welche Optionen stehen zur Auswahl?

1) Manche politischen Kräfte in den Entwicklungsländern verlangen eine aktive Umstrukturierungspolitik der Industrieländer, das heisst eine staatlich bewirkte und gesteuerte, vollständige oder weitgehende Verlagerung bestimmter Produktionen heraus aus den westlichen Industriestaaten. Die Produktionen von Textilien und Bekleidung sind dabei wichtige Sektoren, aber beileibe nicht die einzigen, die auf der Verlagerungswunschliste der Entwicklungsländer stehen.

Dass dies nach den Prinzipien und den Instrumenten der Wirtschaftsordnung der Industriestaaten nicht möglich ist, bedarf keiner weiteren Darlegung. Es ist übrigens nicht einzusehen, warum ausgerechnet die höchst kapitalintensive Textilproduktion geeignet sein soll, die gravierenden Beschäftigungsprobleme der Entwicklungsländer zu lösen.

2) Denkbar wäre jedoch ein ersatzloses Auslaufen des Welttextilabkommens Ende 1981, weil sich die Entwicklungsländer einer Anschlussregelung entziehen. In diesem Fall würden massgebliche Industrieländer zu rigorosen einseitigen Einfuhrbeschränkungen übergehen. Entsprechende Garantien des amerikanischen Präsidenten gegenüber der Textilindustrie und der Bekleidungsindustrie seines Landes liegen bereits vor. Innerhalb der EG würden die meisten Mitgliedstaaten entsprechende Massnahmen verlangen und – falls man sich auf europäischer Ebene nicht einigt – im Wege der Selbsthilfe auch verwirklichen.

Die besonnenen Kräfte in den Exportländern sind sich darüber im klaren, dass die dann eintretenden Nachteile sehr viel schwerwiegender wären als ihre Zugeständnisse im Rahmen des jetzigen Zustandes.

3) Es gibt daher nur eine Lösung der Vernunft, nämlich die Fortsetzung der Zusammenarbeit zwischen Industrie- und Entwicklungsländern in Form von multilateral vereinbarten Grundregeln der Textilhandelspolitik. Dem wird sich auch die Bundesregierung, die sich aus guten Gründen nachhaltig für die Idee eines möglichst unbeschränkten Welthandels einsetzt, nicht entziehen können.

Es ist sicherlich zu früh, heute schon über die Modalitäten eines dritten Welttextilabkommens im Detail zu diskutieren. Nur soviel sei an dieser Stelle gesagt:

Es muss eine Regelung gefunden werden, die die Auswirkungen unnatürlicher Wettbewerbsvorteile entschärft, das heisst eine Regelung, die eine vernünftige Relation zwischen der durch Wettbewerbsverzerrungen bewirkten Importbelastung und der zu erwartenden Verbrauchs- und Marktentwicklung sicherstellt. Diese Regelung kann in dem Masse und in dem Tempo sukzessive abgebaut werden, in dem es gelingt, die geschilderten Wettbewerbsverzerrungen zu eliminieren. Dies ist ein sehr dorniger und sicherlich kein sehr kurzer Weg. Es bedarf grosser und politisch unbequemer Anstrengungen gerade auch der EG und ihrer Mitgliedsregierungen.

Niemand kann eine Verewigung des derzeitigen Zustands wünschen, schon gar nicht die deutsche Textilindustrie, die mehr als jede andere auf der Import- und auf Exportseite in den internationalen Wettbewerb eingebunden ist und in beiden Richtungen faire Wettbewerbsbedingungen anstrebt. Warum nicht das zukünftige Welttextilabkommen zu einem Dauerforum, zu einem permanenten Instrument der Verhandlungen über den Abbau aller Handelsbeschränkungen und Handelsverzerrungen machen?

Der frühere Textilunterhändler der EG-Kommission und heutige Chef der Ständigen Delegation der EG bei den Internationalen Organisationen in Genf, Tran Van Thinh, hat kürzlich in einem in einer Schweizer Zeitung veröffentlichten Artikel zu einer konzentrierten Aktion in dieser Richtung aufgerufen, die nach seiner Meinung bereits jetzt anlaufen sollte. Dieser Appell kann nur begrüsst und unterstützt werden.

Die anstehende Textilhandelsrunde im GATT darf nicht zu einer zusätzlichen Konfrontation zwischen Nord und Süd führen. Um dies zu vermeiden, muss das Terrain sorgfältig vorbereitet werden. Dies kann nur geschehen durch eine Serie von konstruktiven und nicht dem Druck durch Verhandlungstermine ausgesetzten Gesprächen zwischen den Beteiligten, und zwar auf Regierungs- und auf industrieller Ebene. Die deutsche Textilindustrie ist bereit, hierzu ihren Beitrag zu leisten.

Dr. Konrad Neundörfer,
Hauptgeschäftsführer von Gesamttextil, Frankfurt