

Zeitschrift: Textiles suisses [Édition multilingue]
Herausgeber: Textilverband Schweiz
Band: - (1978)
Heft: 36

Artikel: Veränderte Problemkreise im Wollhandel
Autor: Simonius, B.C.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-796196>

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

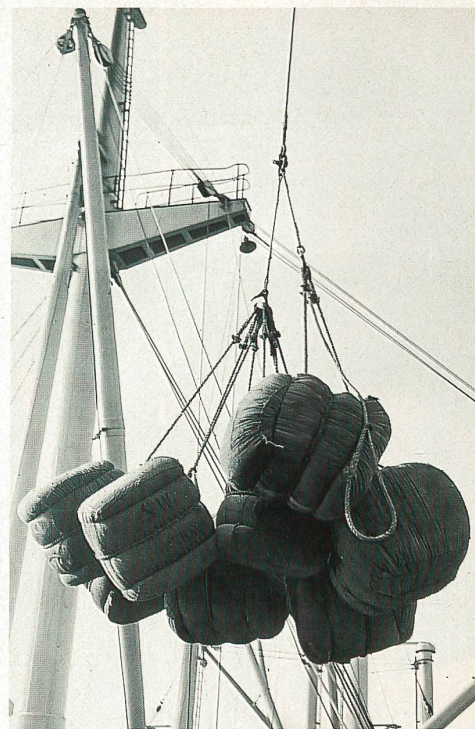
ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Veränderte Problemkreise im Wollhandel



B. C. Simonius
Teilhaber der Firma Simonius, Vischer + Co., Basel, Präsident des Verbandes der Wollhandels- und Vertreterfirmen in der Schweiz sowie Vorstandsmitglied des Vereins Schweizerischer Textilindustrieller (VSTI).

Der textile Rohstoff *Wolle* wird weltweit durch Wollhandelsfirmen an die weiterverarbeitenden Stufen vermarktet. Wegen der äusserst unterschiedlichen Qualitäten erfordert der Handel mit Wolle ganz ausgeprägte Fachkenntnisse. Wollhandelshäuser sind Dienstleistungsunternehmen, die der wollverarbeitenden Industrie die verschiedenen Wollen zumeist in gewaschenem, karbonisiertem oder gekämmtem Zustand verkaufen. Die Dienstleistung des Wollhandels beruht im speziellen auf der Überbrückung der Distanz vom Produzent zum Verbraucher, auf der Lagerhaltung, auf der Finanzierung während dieser Zeit, auf der Gewährung von Krediten an die Kundschaft in Form von Zahlungskonditionen und — in letzter Zeit besonders aktuell — auf der Übernahme von Währungsrisiken. In der Schweiz sind mehrere Wollhandelshäuser ansässig. Über die heute im Vordergrund stehenden Probleme des Wollhandels unterhielt sich die «Textiles Suisses» mit *B. C. Simonius*, Teilhaber der weltweit bekannten Wollhandelsfirma Simonius, Vischer + Co. in Basel, mit Filialen in Australien, Neuseeland, Argentinien und verschiedenen europäischen Ländern.



zent Wert gewinnt, so ist die Dienstleistung, die wir diesem Kunden offerieren, nicht sehr interessant...»

«*Textiles Suisses*»: «Der Wollhandel spielt sich in erster Linie international, das heisst grenzüberschreitend, ab. Für eine weltweit tätige schweizerische Wollhandelsfirma dürften sich seit Beginn der Währungsturbulenzen grosse Probleme ergeben haben».

«*B. C. Simonius*»: «Das Hauptproblem im internationalen Wollhandel ist gegenwärtig tatsächlich die Währungssituation; die ganze Währungsfrage hat bereits eine grössere Bedeutung gewonnen als reine Wollhandelsprobleme. Eine Firma mit Sitz in der Schweiz trifft diese Situation noch akzentuierter als ein Handelsunternehmen mit ausländischem Firmensitz. Viele Vorteile, die früher für den Standort Schweiz gesprochen haben, wie beispielsweise das relativ niedrige Zinsniveau, sind heute eher zu einem Nachteil geworden. Die Finanzierung der Geschäfte auf Schweizerfrankenbasis ist aus offensichtlichen Gründen nicht mehr attraktiv: Das Währungsrisiko ist zu gross geworden. Dies aus dem einfachen Grund, weil der Preis der Wolle nicht in Franken festgelegt wird, sondern hauptsächlich in Dollars oder dollarnahen Währungen. Das gilt übrigens nicht nur für Wolle, sondern für fast alle «commodities». Der Handel spielt sich nicht unbedingt in Dollars, sondern eher über Dollars ab.»

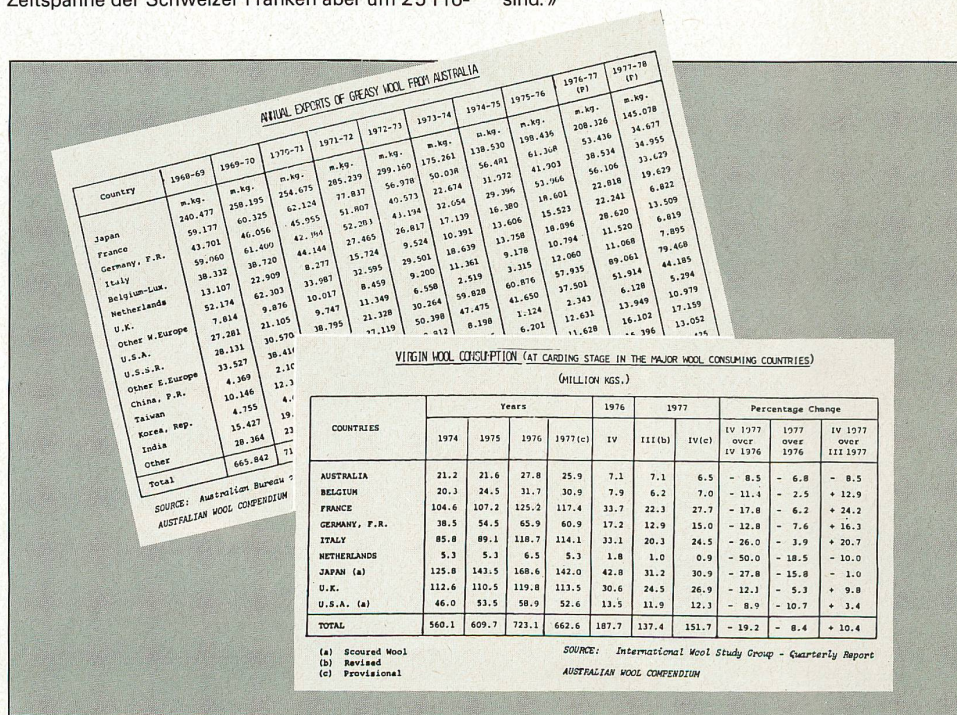
«Was bedeutet das für die Wolle?»

«In der Praxis kann beispielsweise der Wollpreis für die meisten Händler im Ausland steigen, für eine Schweizer Firma sinkt er dagegen. Ein Wollhandelsunternehmen ist in erster Linie ein Dienstleistungsunternehmen, es müssen nicht nur Distanzen überbrückt, sondern auch Lager gehalten und Finanzierungen für die Kundschaft vorgenommen werden.

Aus den Wollkäufen vor einem halben Jahr, zu den damaligen Wechselkursen getätigt, und dem heutigen Verkauf ergibt sich allein währungsbedingt eine grosse Disparität. Die Gewährung von Zahlungszielen den Abnehmern gegenüber lässt sich für ein Handelsunternehmen am besten in der Landeswährung des Firmensitzes realisieren. Wir können dem Kunden in Schweizer Franken bessere Konditionen bieten als beispielsweise in italienischen Lire. Dies ist aber für unseren Kunden nur solange interessant und tragbar, als eine gewisse Währungsstabilität gewährleistet ist. Wenn also heute unser Kunde zwar auf günstige Zinssätze für sein Zahlungsziel von einem bis sechs Monate zählen kann, in derselben Zeitspanne der Schweizer Franken aber um 25 Pro-

«Der weitaus überwiegende Teil der Kundschaft Ihrer Firma befindet sich offensichtlich ausserhalb der Schweiz.»

«Unsere Abnehmer befinden sich nur zum kleinsten Teil in der Schweiz. Wir sind eine Transit- und Wollhandelsfirma. Wir kaufen z.B. in Australien und verkaufen in Italien oder kaufen in Argentinien und verkaufen in den USA. Doch auch für unsere Schweizer Kunden ergeben sich allein aus der Währungssituation heraus Nachteile. Käufe, die vor einem halben Jahr getätigt wurden, kämen heute viel billiger zu stehen. Mit anderen Worten: Wolle ist heute auf Frankenbasis viel preiswerter als vor sechs Monaten, obschon die Preise in diesem Zeitraum in den Währungen der Produzentenländer gestiegen sind.»



«Die spezifischen Wollhandelsprobleme spielen also eine weit geringere Rolle als noch vor kurzer Zeit?»

«Das Gewicht der reinen Wollhandelsfragen hat sich nicht etwa verringert. Diese Probleme sind nicht verschwunden, sie werden jedoch von den reinen Währungsproblemen stark überschattet, das Gewicht der Währungsfrage ist weitaus grösser geworden als dasjenige der rein fachlichen Probleme.»

«Die Australian Wool Corporation tritt nun schon seit längerer Zeit als Rohwollkäufer und -verkäufer auf dem Markt auf. Was ist von diesem staatlichen Eingriff aus der Sicht eines privaten Handelshauses zu halten?»

«Als Verfechter der freien Marktwirtschaft ziehe ich grundsätzlich den freien Handel für jedes Geschäft vor. Indessen gibt es kaum ein Land, das seine eigene Landwirtschaft nicht stützt oder in irgendeiner Weise subventioniert. Das tut ja auch die Schweiz. Als Folge der Aktivitäten der Australian Wool Corporation kann sicher eine Reduktion der Preisschwankungen konstatiert werden.»

«Die Entwicklung der Textilindustrie hat es mit sich gebracht, dass Länder ausserhalb Europas vermehrt oder neu nun auch Wolle verarbeiten.»

«In den letzten Jahren hat sich weltweit das Gewicht der Wollabnehmer verschoben. So ist beispielsweise Japan stark in den Vordergrund gerückt. Andere Nationen haben ihre Käufe wesentlich erhöht, etwa Taiwan, Korea oder die Volksrepublik China. Damit ist das Gewicht Europas als Wollkäufer eher kleiner geworden, auf jeden Fall nicht grösser. Eine Folge davon ist, dass in den kommenden Jahren Länder

ausserhalb Europas als Wollverarbeiter verstärktes Gewicht bekommen. Das bringt für jedes europäische Handelshaus bestimmte Konsequenzen mit sich. Verkäufe in Frankreich sind nicht dieselben wie z.B. in Korea. Gewisse Entscheide werden deshalb nicht mehr in Europa getroffen werden können, sondern im asiatischen Raum. Diese Entwicklung wird aber allein schon nur aus Gründen der Zeitverschiebung wiederum Kursprobleme nach sich ziehen.»

«Japan ist zu Beginn der siebziger Jahre durch massive Käufe verstärkt auf den Plan getreten. Welche Rolle spielt dieses Land heute als Wollkäufer?»

«Japan ist nach wie vor der wichtigste Käufer. Indessen hat dieses Land ähnliche Probleme wie die Schweiz. Die japanische Währung ist ebenfalls sehr hart, demzufolge sieht sich die japanische Textilindustrie ebenfalls mit Absatzproblemen konfrontiert.»

«Als Dienstleistungsunternehmen hat eine Wollhandelsfirma gewisse Lagerhaltungskosten. Die Risikoabdeckung für dieses Geschäft dürfte in letzter Zeit noch schwerer geworden sein?»

«Die eingangs bereits skizzierten Schwierigkeiten haben natürlich die Geschäftstätigkeit nicht verhindert; es sind heute aber andere Probleme im Vordergrund als noch vor wenigen Jahren. Um zu unserem Ausgangspunkt zurückzukommen: das Währungsproblem ist sehr viel grösser geworden, das Gewicht dieser Frage übertrifft alle anderen zusammen. Es ist schwierig, die Kosten für die Währungsabsicherung vor auszusehen, die Risikoabdeckung genau abzuschätzen ist fast unmöglich. Aber auch unsere Kund-

schaft hat ähnliche Probleme wie wir. Ich glaube nicht, dass diese Probleme gar nicht gelöst werden können, sondern es stellt sich vielmehr die Frage, ob die Zeit bis zur Anpassung gefunden wird. Es sind vor allem Probleme ausserhalb des eigentlichen Wollhandels, die uns Sorge bereiten und auf die wir keinen Einfluss haben; unser Metier ist der Wollhandel und nicht der Devisenhandel oder die Währungsspekulation.»

«Somit müssten eigentlich die Zukunftsperspektiven für den Wollhandel mit Firmensitz in der Schweiz nicht allzu positiv sein?»

«Auch unsere Firma befindet sich in einem Strukturwandel. Die Geschäftstätigkeit des Wollhandels wird sich künftig anders abspielen als dies bis noch vor kurzem der Fall gewesen ist. In den letzten Jahren konnten im Wollhandel in Australien, in Neuseeland und in Südafrika grosse Änderungen beobachtet werden. Ich glaube, dass sich auch in den kommenden Jahren mindestens ebenso bedeutende, wenn nicht noch grössere Veränderungen einstellen werden. Wollhandelsfirmen werden immer benötigt werden. Aber nur diejenigen Firmen werden eine Chance haben, welche über die für die Anpassung notwendigen Reserven verfügen und die den Willen und den Mut aufbringen, Wandlungen zu erkennen. Praktische Änderungen zeichnen sich beispielsweise in Australien ab. Dort werden heute noch an ungefähr 12 Orten Auktionen abgehalten. Ich glaube, dass man bereits in zwei Jahren nur noch an drei Orten Wolle einkaufen wird, und ich glaube auch, dass der Verkauf «sale by description», also der Verkauf auf Beschreibung, noch grössere Bedeutung gewinnen wird. Das wird auch bei der Vermarktung auf der Handelsstufe zu weiteren Änderungen führen.»

Résumé Summary

C'est en Suisse que se trouve le siège d'importantes maisons de commerce de matières premières textiles. «Textiles Suisses» a eu l'occasion de s'entretenir avec M. B. C. Simonius, associé dans la maison Simonius, Vischer + Cie à Bâle, qui entretient des succursales en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Argentine et dans divers pays européens. Selon M. Simonius, la situation monétaire est devenue le problème principal du commerce lainier international, et cela touche encore plus des entreprises établies en Suisse que celles fixées à l'étranger. Bien des avantages qui découlaient naguère pour une société d'avoir son siège en Suisse sont devenus plutôt des handicaps aujourd'hui. Pour des raisons manifestes, le financement des affaires sur la base du franc suisse n'est plus intéressant. Le risque de change est devenu trop grand, car le prix de la laine n'est pas fixé en francs mais principalement en dollars ou en monnaies apparentées. Pratiquement, cela revient à dire, par exemple, que le prix de la laine monte pour la plupart des marchands alors qu'au contraire il s'affaisse pour une entreprise suisse. Les entreprises du négoce mondial de la laine sont avant tout des entreprises de services, dont le rôle consiste particulièrement à résorber la distance entre le producteur et l'utilisateur, à stocker la marchandise, à assurer le financement durant les temps morts, à procurer du crédit à la clientèle sous la forme d'un aménagement des paiements et à se charger ainsi des risques de change. Selon M. Simonius, il ne faut pas fermer les yeux sur certaines modifications structurelles dans l'industrie de transformation de la laine. Le Japon s'est fortement porté en avant et d'autres pays extra-européens ont aussi augmenté leurs achats de manière massive. Par conséquent, l'importance de l'Europe comme acheteur de laine a décliné, ce qui n'est pas sans avoir certaines répercussions sur des entreprises commerciales européennes. Ce n'est plus en Europe, par conséquent, que pourront être prises certaines décisions. M. Simonius s'attend à des modifications décisives dans le commerce de la laine pour les prochaines années, qui provoqueront aussi des changements de structure dans les entreprises commerciales. Seules auront une chance de subsister, à l'avenir, les maisons qui possèdent les réserves nécessaires à une adaptation et qui auront la volonté et le courage de reconnaître l'évolution.

The head offices of some leading trading firms in raw textiles are domiciled in Switzerland. «Textiles Suisses» recently interviewed Mr B. C. Simonius, a partner in the worldwide wool trading company of Simonius, Vischer + Co., in Basle, with branches in Australia, New Zealand, Argentina and various European countries. According to Mr Simonius, the currency situation has become by far the most important problem in the international wool trade today. And the currency problem affects a firm with its headquarters in Switzerland much more than one with its head office in another country. Many former advantages in favour of choosing Switzerland for a head office have now turned into disadvantages. For obvious reasons, the financing of business in Swiss francs is no longer attractive. The currency risk has become too great, for the price of wool is not quoted in Swiss francs but chiefly in dollars or dollar-related currencies. In practice, this means that if for example the wool price rises for most traders, for a Swiss firm on the other hand it will drop. Wool trading firms are mainly service firms, providing services which consist in particular of bridging the gap between producer and consumer, of storage, financing during storage, the granting of credits to the clientele covered by special payment terms and even of the acceptance of currency risks. In Mr Simonius's opinion, certain changes in the structure of the wool consumer and the wool processing industry are to be expected. Japan has come strongly forward and other countries outside Europe have also increased their purchases on a massive scale. Consequently the importance of Europe as a wool buyer has been reduced considerably, with certain inevitable consequences for European trading firms. Certain decisions are therefore no longer in the hands of Europe. During the coming years Mr Simonius expects to see radical changes in the wool trade, bringing in their wake modifications to the structure of trading firms. In future, only those firms that have the necessary strength to adapt or possess the will and courage to recognize the need for change will stand a chance.