

**Zeitschrift:** Textiles suisses [Édition multilingue]  
**Herausgeber:** Textilverband Schweiz  
**Band:** - (1982)  
**Heft:** 51

**Artikel:** Wandel im Handel  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-795459>

### **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:** 15.02.2026

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



# WANDEL IM HANDEL

Aussenhandel betrieben die Eidgenossen seit eh und je. Von Natur aus eines der ärmsten Länder – ausser Wasserkraften besitzt die Schweiz so gut wie keine Rohstoffe – musste praktisch alles aus dem Ausland eingeführt werden. Eine entsprechende Ausfuhr hatte dafür aufzukommen. Söldner und Auswanderer, langezeit das wichtigste Exportgut der Schweiz, liessen sich schon früh in aller Welt nieder, lernten Sprachen, knüpften Kontakte an. Viele entlassene Söldneroffiziere begannen, sich als Kaufleute zu betätigen; kauften von Geschäftsfreunden in Triest, Venedig und Rotterdam Rohseide, Rohbaumwolle oder Farbhölzer und verkauften an andere Geschäftsfreunde alles was die Heimat an Gütern produzierte: Leinen aus St. Gallen, Baumwollstoffe aus Glarus, Seidengewebe aus Zürich und Seidenbänder aus Basel. Als im 19. Jahrhundert die Mechanisierung gewaltige Produktionskapazitäten erschloss, konnten die Pioniere der schweizerischen Textilindustrie über ein bereits international etabliertes Handelsnetz ihren steigenden Bedarf an Rohstoffen eindecken und über die gleichen Kanäle den Export ihrer Erzeugnisse abwickeln.

Je grösser ein Betrieb wurde, desto mehr Rohmaterial musste er am Lager halten, ohne dass sich der Fabrikant gegen plötzliche Preiseinbrüche absichern konnte. Da es bis Mitte des

19. Jahrhunderts keine Handels- und Industriebanken gab, mussten Investitionen und Risiken gewöhnlich von der Unternehmerfamilie allein getragen werden. Für Unternehmer ohne grosse Kapitalreserven war dies nur möglich, wenn die Maschinenkapazität ausgelastet, die Ware schnell verkauft wurde. Dies wiederum hing ausschliesslich vom Export-Handel ab, dem die Aufgabe zufiel, Absatzmärkte zu finden. Die schweizerischen Kaufleute strengten sich an, denn wenn sie die Textilerzeugnisse nicht absetzen konnten, fiel bald einmal die einheimische Spinnerei als Kunde für Rohmaterial aus. So kam es auch, dass gleich zwei Schweizer zur Stelle waren, um den Handel zu organisieren, als sich Japan Mitte des 19. Jahrhunderts öffnete.

## DER SEIDENHANDEL

1865 gründeten zwei Zürcher Kaufleute in Yokohama mit 10000 Pfund Sterling Anfangskapital die Firma Siber & Brennwald. Zu dieser Zeit nahm die Zürcher Seidenweberei einen gewaltigen Aufschwung, so dass der Export von japanischer Rohseide bald zur Hauptaktivität des jungen Unternehmens wurde. Aus

dem Seidenhaus entwickelte sich im Laufe von über 100 Jahren das Welthandelsunternehmen Siber Hegner, das heute mit industriellen Rohstoffen, technischen Produkten und Konsumgütern aller Art handelt und 1981 einen Konzernumsatz von 1070 Millionen Franken erzielte.

Wie E. Wirz, Vizedirektor der

Siber Hegner Textil AG, erklärte, deckt der Schweizer Seidenhandel mehr als 95% seines Bedarfs in China ein. Hauptabsatzmärkte sind Italien, das 1981 ungefähr 35000 Ballen importierte, gefolgt von Frankreich mit 8200 Ballen. Die Verschiffungen nach Europa, die knapp 10% der Weltproduktion ausmachen und 1981 rund



Unten: Einst brachten Kamelkarawanen auf dem Landwege die Seide nach Europa.

Oben: Die alten «Seidenstrassen» – seit vorchristlicher Zeit Handelsrouten von China nach dem Westen.





Seidenraupenzucht in China.



52000 Ballen erreichten, werden nur noch von einem halben Dutzend grosser Seidenhäuser getätigt. Drei davon sind in der Schweiz domiziliert. Während das hochindustrialisierte Japan seit Jahren scharfe Rückgänge in der Seidenproduktion verzeichnet – 1981 wurden noch 250000 Ballen produziert, ist China bemüht,

seine Produktion zu steigern. Mit einer Jahresproduktion von ungefähr 450000 Ballen lag es 1981 mit Abstand an der Spitze der Weltseidenproduzenten. Die von den Chinesen seit Mitte der 70er Jahre praktizierte Preisstabilität, verbunden mit einem deutlichen Trend hin zur Naturfaser, hat viel dazu beigetragen, das Vertrauen der ver-

arbeitenden Industrie in den Rohstoff Seide zurückzugewinnen. Dies, und bessere Gewinnaussichten haben in jüngster Zeit dazu geführt, dass eine Reihe von Webereien, darunter auch eine schweizerische, von der Verarbeitung von synthetischen Garnen zur Seidenverarbeitung zurückkehrten. Einen Ausgleich für verlorengegangene oder geschrumpfte Absatzmärkte bietet nach Meinung von E. Wirz Italien, das über eine intakte Seidenindustrie mit Zwirnereien, Druckereien und Färbereien verfügt, enorm in die Modernisierung der Betriebe investiert und ein kreatives Potential aufweist, das «heute der Motor des ganzen Seidengeschäfts ist». Risikofreudigkeit und Fingerspitzengefühl gehören nach wie vor zum Rüstzeug des erfolgreichen Seidenhändlers. Selbst wenn heute bei der staatlichen chinesischen Exportorganisation zu festgesetzten Preisen auf Basis offizieller Inspektionszertifikate gekauft wird, muss der Seidenimporteur immer noch den Bedarf seiner Kunden auf 6 oder 12 Monate hinaus abschätzen, Lagerhaltung und Transport vorfinanzieren und sich um Devisenbeschaffung und Devisenverkauf kümmern; Renminbis für den Einkauf, Liren und Franzosenfranken aus dem Verkauf. Dass die massiven Kursbewegungen der letzten Jahre – allein 1981 zeigte der Renminbi Schwankungen von nahezu

20% – dem Seidenhandel zusätzliche Risikofaktoren einbringen, liegt auf der Hand. Als recht gut beurteilt Silber-Hegner-Direktor H. Frei die Zukunftsperspektiven der europäischen Seidenindustrie und damit des Schweizer Seidenhandels. Eine Verdrängung der europäischen Seidenzeugnisse durch chinesische Fertigfabrikate sei kurzfristig nicht zu befürchten. «Der Vorsprung unserer Industrie in Bezug auf Kreativität, technischen Stand der Produktionsanlagen und Wendigkeit in Fertigung und Vertrieb ist immer noch recht bedeutend. Diese Überlegenheit gilt es zu erhalten. Wenn uns dies nicht gelingt, kommt es zu einer Nivellierung des textilen Angebotes mit den bekannten Folgeerscheinungen.»





▷ 989 100 000 Schafe zählte der Welt-  
schafbestand 1980/81.

▽ Wollauslad im Hafen von London.

## DER WOLLHANDEL

Bevor es eine schweizerische Wollindustrie gab, gab es bereits einen schweizerischen Wollhandel. Schon in den Anfängen seiner über 250jährigen Tätigkeit betrieb er keineswegs nur Import in die Schweiz und Export aus der Schweiz, sondern spann ein Netz von Handelsbeziehungen rund um Europa, beteiligte sich an Transitgeschäften und – zur Zeit der napoleonischen Kriege – gelegentlich auch am Schmuggel. Der Wollhändler alten Stils kannte die Wolle wie kein zweiter und taxierte sie akkurat mit Auge und Hand. In der Schweiz wie anderswo wurden im spekulativen Geschäft mit der Wolle Vermögen gemacht und Vermögen verloren. Heute zählt der Verband der schweizerischen Wollhandels- und Vertreterfirmen noch 15 Mitglieder. Georges Kresse, Verbandspräsident und Direktor des Wollhandelshauses Socolaine SA, Genf, beantwortet Fragen, die den Wollhandel derzeit beschäftigen:

### Warum der Wollpreis nicht mehr auf Kriege und weltwirtschaftliche Ereignisse reagiert?

«Zwei Gründe sind meiner Ansicht nach ausschlaggebend dafür, dass die Wolle, wie übrigens alle anderen Rohmaterialien,

während den jüngsten internationalen Krisen sich preislich eher nach unten als nach oben bewegte. Der eine Grund ist psychologischer Natur: der Mensch hat sich an das Krisenhafte unserer Zeit gewöhnt. Der andere Grund liegt darin, dass die Rohmaterialien heute viel mehr auf finanzielle Veränderungen reagieren, auf Zinssätze und Wechselkurse. Im Gegensatz zu früher, als in der Textilindustrie sechs- bis achtmonatige Mindestlager üblich waren, sind heute die Mittel für Vorratskäufe bei Kriegsverdacht nicht mehr vorhanden. Das Zinsgefüge und die Verlagerung der Produktion von Standard- zu Modeartikeln verunmöglichen grössere Lagerhaltung.»

### Wie der Schweizer Wollhandel der Schrumpfung seines angestammten Kundenkreises begegnet?

«Wir haben uns nach neuen Absatzmärkten umgesehen. Zur Zeit liefert der Schweizer Wollhandel zu 80–90% an Textilbetriebe ausserhalb der Schweiz, in Westeuropa, Nordafrika und Osteuropa. Besonders die Staatshandelsländer, von Russland bis hinunter nach Rumänien und Bulgarien, absorbieren enorme Quantitäten an Schweisswollen. Die Verdienstmargen sind zwar klein, decken aber unsere Betriebskosten und geben uns so die Möglichkeit, mit unseren Kunden in Westeuropa normale Geschäfte zu tätigen.»





## Weshalb ein staatliches Einkaufsbüro bei einem Wollhandelshaus mit Firmensitz in der Schweiz einkauft?

«Die Schweizer Wollhandels Häuser sind internationale Firmen. Auf der Einkaufsseite verfügen wir meist über eigene Niederlassungen oder mindestens ausgezeichnete Kontakte in den Wollländern Australien, Neuseeland, Südafrika und Südamerika. Auf der Verkaufsseite erlaubt uns der zentralgelegene Standort Schweiz mit seinem zuverlässigen Fernsprechsyste eine rationelle und speditiv Bearbeitung der in Europa konzentrierten Absatzmärkte. Dazu kommt das gut funktionierende schweizerische Bankensystem, das uns mit Schweizerfranken-Krediten versorgt zu Zinsen, die weit unter denen der amerikanischen Dollar-Kredite liegen. Gerade im Geschäft mit den Oststaaten, die uns heute Zahlungsfristen von 120 bis 180 Tagen abfordern, ist dieser Aspekt besonders wichtig.»

## Ob die Redimensionierung des Wollhandels abgeschlossen ist?

«Keineswegs. Bis Ende der 80er Jahre wird sich wahrscheinlich ein neues Einkaufssystem für Rohwolle – Verkauf auf Beschreibung – durchgesetzt haben. Damit steht der Vollcomputerisierung, der Auktion via Computer, nichts mehr im Wege. Schon heute brauchen wir Computer im Verkauf für unsere Kredit- und Devisengeschäfte. Wir kaufen zu 90% in Dollars, verkaufen dagegen in mehr als einem halben Dutzend Währungen. Das Schwergewicht wird sich noch mehr vom Wollfaser Spezialisten zum Finanzexperten verlagern. Der Wollhandel wird nicht verschwinden. Er wird sich jedoch noch weiter den veränderten Marktbedingungen anpassen müssen. Seine Dienstleistungen werden zukünftig primär im Bereich der Finanzierung und der Währungsoperationen liegen.»

# INLANDWOLLE



Ein besonderes Anliegen des VSTI ist die Erhaltung einer einheimischen Wollproduktion. Der schweizerische Schafbestand mit seinen pittoresken Walliser Schwarznasenschafen, seinen weissen Alpen- und schwarzbraunen Bergschafen schwankt zwischen 335 000 und 385 000 Tieren und liefert jährlich an die 650 Tonnen Wolle, was ungefähr 4 Prozenten des Bedarfs der Schweizer Wollindustrie entspricht. Schon früh erkannte man die volks- und wehrwirtschaftliche Bedeutung der Inlandwollproduktion. Eine eidgenössische Verordnung regelt die Verwertung der inländischen Schafwolle. Demnach hat der Schweizerische

Schafzuchtverband eine Zentrale zu unterhalten die den Absatz des inländischen Wollaufkommens sichert.

Die Schweizerische Inlandwollzentrale (IWZ) muss die zweimal jährlich anfallende Schur übernehmen; die rund 23 000 einheimischen Schafhalter dagegen sind nicht verpflichtet, an die IWZ zu verkaufen. 1981 übernahm die IWZ knapp 600 Tonnen oder 93% der gesamten Inlandproduktion. Seit einigen Jahren verkauft die IWZ die in ihrer Verwendbarkeit begrenzte Inlandwolle en bloc an den Verband Schweiz. Wollhandels- und Vertreterfirmen zu Preisen, die für jede Schur neu ausgehandelt werden.

Wenig erfreulich gestaltet sich – so IWZ-Geschäftsführer Gaudenz Bivetti – die Ertragslage für die einheimischen Schafhalter. Zwar lasse sich der Bund die Förderung der Inlandwollproduktion etwas kosten: 1,62 Millionen Franken zum Beispiel im Jahre 1981. Dessen ungeachtet sei der Produzentenpreis, der sich aus dem Verkaufspreis an den Wollhandel und dem jeweils zur Verfügung stehenden Bundesbeitrag errechne, seit Mitte der 60er Jahre gleichbleibend. Verbesserte Erträge wären der notwendige Anreiz für eine Aufstockung des Tierbestandes und damit für ein grösseres Inlandwollaufkommen.



△ Weisse Alpenschaf-Herde in Graubünden.

◁ Prachtsexemplar eines Walliser Schwarznasen-Widders.