

Zeitschrift: Textiles suisses [Édition multilingue]
Herausgeber: Textilverband Schweiz
Band: - (1996)
Heft: 108

Artikel: Die Schweiz ist Europa
Autor: Ohk, Klaus Dieter
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-795416>

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: 31.12.2025

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

DIE SCHWEIZ

IST EUROPA

Die «paneuropäische Kumulation» schafft 1997 die Zolldiskriminierung schweizerischer Textilien bei der Lohnveredelung

in den mittelosteuropäischen Staaten ab. Zum mindesten dort werden diese Garne und Gewebe wie in der EU behandelt. Für die

Schweizer bedeutet das endlich fairen Wettbewerb.

Text: Klaus Dieter Ohk
Illustration: Stephan Bundi

Schweizer Textilindustrielle und ihre europäischen Kunden kennen ein neues Wort: «Paneuropäische Kumulation». Was aufs erste kompliziert klingt, zeitigt einfache Folgen. Die Zollbelastungen etwa für Weber und Konfektionäre, die Garne oder Stoffe Schweizer Ursprungs in mittelosteuropäischen Ländern veredeln lassen, fallen ab Januar 1997 weg. Die Schweizer Textilindustrie, auf Gedeih und Verderb auf den Export und dabei vor allem auf den in die EU angewiesen, befindet sich dann nach zwanzig Jahren Benachteiligung wieder in einem einigermassen fairen Wettbewerb. «Wir haben endlich gleichlange Spiesse», was vor allem für den Export nach Deutschland, dem potentiell grössten Absatzmarkt und dem zugleich «korrektesten», was die Zollmassnahmen angeht, zutrifft. Das Aufatmen in der Schweizer Textilindustrie ist vernehmlich. Aber man ist auch realistisch genug, dass man in dem «integral europäischen Ursprung» allenfalls einen «kleinen Himmel» sieht. «Das löst nicht alle Probleme». Denn erstens ist nach wie vor schätzungsweise ein Viertel bis ein Drittel der Schweizer Erzeugnisse im passiven Lohnveredelungsverkehr etwa mit Malta, Zypern oder Kroatien benachteiligt. Zweitens gilt die Vereinbarung natürlich auch umgekehrt dergestalt, dass entsprechender Zoll für lohnveredelte Ware auch beim Import in die Schweiz entfällt. Drittens gibt es als Handicap nach wie vor den starken Schweizerfranken. Und ausserdem drohen noch die düsteren Wolken einer fast globalen Absatzkrise bei Textilien, die den Schweizern wie auch ihren Kollegen anderswo mit Abstand die meisten Sorgen macht. Immerhin bedeutet die pan-europäische Kumulation für die Schweizer Textiler und ihre EU-Kunden durchaus mehr als nur ein Licht am Ende des Tunnels. Wer schon so lange durch das Fegefeuer einer Zolldiskriminierung gegangen und trotzdem international am Markt präsent geblieben ist, besitzt Überlebenstraining. «Jetzt können wir die Kunden, mit denen wir arbeiten, besser halten und auch abgesprungene wieder zurückgewinnen» – kurz- und vor allem mittelfristig. Das bedeutet immerhin eine neue Perspektive, und die ist wichtig in einer Zeit, in der überall auf der Welt Textilien unter Druck geraten sind – sowohl was die Absatzmengen angeht als auch erst recht hinsichtlich der Margen. Womöglich kommt die Einigung mit der EU derzeit gerade richtig. «Seit den jüngsten Messen verspüren wir wieder einen deutlichen Trend zur besseren Qualität». Das bedeutet Wind für die Segel der Schweizer.

Der Wegfall der Zölle, dem der EU-Ministerrat am 25. Juli durch Billigung der neuen Ursprungsregelungen zugestimmt hat und der jetzt von den EU- und MOES-Mitgliedsländern ratifiziert wird, hat vielerlei Auswirkungen auf den Schweizer Textilexport: Zum einen geht es um bares Geld, weil jetzt im Verkehr mit Osteuropa Schweizer Materialien wie solche aus der EU behandelt werden, womit die 14 Prozent Zoll entfallen, die bisher auf den bei Lohnveredelung in MOES-Staaten angefallenen Mehrwert erhoben worden sind. Zweitens wird auch der Papierkrieg wesentlich bereinigt, weil die administrativen Probleme durch die Vereinheitlichung des Systems verringert und auch die Festlegung des präferentiellen Ursprungs für die Unternehmen leichter wird. Und drittens ist der Wegfall der Zollbarrieren von unschätzbarem psychologischen Nutzen; der Weiterverarbeiter von Schweizer Textilien hat neuerdings den Kopf frei von Überlegungen, wo und wie er die Schweizer Materialien künftig verarbeiten soll.

«Die Änderungen spielen psychologisch eine wichtige Rolle. Sie bringen wieder "normale" Geschäftsbeziehungen, womöglich auch einen leichten Aufschwung. Es wird ein mittelfristiger Aufbauprozess.»
Thomas Isler,
Gessner AG

«Wir haben auch bisher fleissig in der Schweiz gekauft und dabei die Einschränkungen hinsichtlich Produktionsstandorten oder Zoll in Kauf genommen. Bei super-hochfeinen Baumwollen oder komplizierten Veredelungen gibt es wenig Alternativen. Bei uns stehen Zuverläss-

Die Kumulation ist Ergebnis der Einleitung eines europäischen Freihandelssystems zwischen den EU- und den MOES-Staaten, in das die Länder der EFTA weitgehend einzbezogen sind. Es geht dabei um die mittel- und osteuropäischen Staaten Ungarn, Polen, Tschechische Republik, Slowakische Republik, Slowenien, Bulgarien und Rumänien und die drei baltischen Staaten Estland, Lettland und Litauen, die alle für die passive Lohnveredelung der Textiler in europäischen Ländern von hoher Bedeutung sind. Ab 1. Januar 1997, nach Anpassung der jeweiligen Ursprungsprotokolle in den Freihandelsabkommen mit den Partnerstaaten, was sich für Rumänien und Bulgarien womöglich noch etwas verzögern mag, können Schweizer Lieferanten ihre Langzeitserklärung auch auf diese MOES-Staaten ausdehnen. Und wenn einmal die PVV-Regelung für diese Länder ausläuft, was Ende 1997 (für Rumänien und Bulgarien vielleicht erst ein Jahr später) der Fall sein wird, dann gibt es keine mengenmässigen Beschränkungen für den Warenverkehr mit allen an der europäischen Kumulation beteiligten Ländern mehr. Nicht betroffen von der Regelung sind derzeit allerdings

noch Drittstaaten wie Malta, Zypern, Kroatien und die Maghreb-Länder. Aber es ist absehbar, dass in einer zweiten Runde die paneuropäische Kumulation auch auf sie ausgedehnt wird. Im Gegenzug der ersten Regelung sind freilich auch die Importe aus Osteuropa in die Schweiz zollfrei, was den Importeuren – geschätzt rund 100 Millionen Schweizerfranken – Margenverbesserung bescheren wird. Es ist eine faire Vereinbarung: Die Konfektionäre aus der EU können künftig Schweizer Stoffe nicht nur zollfrei in Osteuropa weiterverarbeiten lassen; sie dürfen auch diese Ware zollfrei in die Schweiz einführen. Es handelt sich um keine Einbahnstrasse, die jetzt eingerichtet wird.

Trotz der günstigen Perspektive sind die Schweizer Textiler aber viel zu realistisch, um gleich mit einem unmittelbar bevorstehenden Exportboom zu rechnen. Sie wissen, dass es Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit brauchen wird, bis ihre EU-Kunden der neuen Regelung wirklich trauen. Eine Kommunikationsoffensive soll helfen. Fast alle Firmen haben die offiziellen Rundschreiben des TVS Textilverband Schweiz den Kunden zugeleitet; als flankierende Massnahme dienen ei-

sigkeit und qualitative Aussage immer im Vordergrund. An unserem Einkaufsverhalten werden die neuen Zollregelungen deshalb grundsätzlich wenig ändern. Aber sie könnten sich durchaus positiv für die Schweizer auswirken; man kann jetzt womöglich auch die eine oder andere einfache Ware von dort in Betracht ziehen.»
Klaus Kahle,
Escada AG

«Stabilisierung der Umsätze. Das wäre gut. Wir werden typische Schweizer Qualität, modern gemacht, stärker herausstellen. In der Vergangenheit haben wir Baumwollaufräge verloren. Jetzt kann man die Stärken der Schweizer wieder verkaufen.»
Ronald Weisbrod,
Weisbrod-Zürcher AG

«Dass der Papierkrieg vereinfacht wird, spielt eine grosse Rolle. Und bei bestimmten Kunden erwarten wir durchaus Umsatzsteigerungen.»
Max Hungerbühler,
Bischoff Textil AG

gene Mailings. Den grössten Effekt sieht man freilich in den persönlichen Gesprächen, die man bereits auf den jüngsten Messen führen konnte und die man sich zusätzlich für die kommenden Wochen vorgenommen hat.

Die Europäische Union umfasst viele Mitgliedsländer. Praktisch war es für die Schweizer in der Vergangenheit aber so, dass sich die PVV-Probleme mehr oder weniger auf Deutschland konzentriert haben. Deutsche Kunden sind deshalb auch die Hauptzielgruppe der Schweizer Informationsanstrengungen. Denn Deutschland ist der mit Abstand grösste und was Einhaltung von Zollbestimmungen angeht, zugleich «korrekteste» Markt.

Wie stark die Exportrückgänge nach Deutschland allein auf PVV-Hemmnisse zurückzuführen sind, lässt sich allenfalls schätzen, denn bei den rückläufigen Ausfuhren redet auch die schwierige konjunkturelle Lage des deutschen Textilmärkts ein gewichtiges Wort mit. Die nackten Zahlen sprechen allerdings eine deutliche Sprache. Von 1975 bis 1985 haben die Schweizer Exporte insgesamt durchweg hohe zweistellige Zuwachsraten aufgewiesen. Im Zeitraum zwischen 1985

und 1990 sind die Ausfuhren erst moderat (um fünf Prozent im Durchschnitt), zwischen 1990 und 1995 allerdings stark (um durchschnittlich 24 Prozent) zurückgegangen. 1995 allein hat die Schweizer Textilindustrie insgesamt einen Umsatz von 3,5 Milliarden Schweizerfranken erwirtschaftet, von dem 2,82 Milliarden SFr., also über 80 Prozent, exportiert worden sind. 2,28 Milliarden SFr. (81 Prozent) sind allein in die Länder der EU gegangen, davon wiederum für 790 Millionen SFr. nach Deutschland (28 Prozent). Wie dramatisch sich die Situation darstellt, signalisieren Schätzungen über die voraussichtliche Entwicklung 1996; im laufenden Jahr dürfte der Gesamtumsatz der Schweizer Textilindustrie bei nur noch 2,8 Milliarden SFr. liegen, wovon dann vermutlich 2,5 Milliarden auf den Export entfallen dürften. Und wenn man die Gesamtzahlen durch Nachfrage bei wichtigen Schweizer Textilfirmen untermauert, so stellt sich heraus, dass da in jüngster Zeit speziell Deutschland als Handelspartner überproportional zurückgefallen ist, und der Grund dafür lautet, wie diese Firmen aus Einzelgesprächen genau wissen – Probleme im PVV. Trotzdem sehen viele Textilprodu-

zenten den bevorstehenden Wegfall dieser Zollbestimmungen allenfalls als Motor für eine Stabilisierung, noch nicht als Umkehr des Abwärts-trends. Dennoch ist der psychologische Aspekt der paneuropäischen Kumulation nicht hoch genug anzusetzen. Seit geraumer Zeit sieht sich die Schweiz als «handelspolitische Insel», zumal das Votum der Schweizer Bevölkerung gegen den EWR dem weltoffenen Ansehen geschadet hat.

Schweizer Textiler, durchweg ohnehin «Europäer», sehen in der Regelung einen ersten Schritt näher an die EU und wissen auch, dass es nicht der letzte sein kann. Umso besser, dass sie ihre neu gewonnenen Zollvorteile nicht nur passiv geniessen wollen, dergestalt dass man dieselbe Ware mit künftig besseren Absatzaussichten anbieten kann. Man sieht in vielen Betrieben die paneuropäische Kumulation auch als Startschuss, traditionelle Schweizer Spezialitäten, natürlich in moderner Ausrüstung und modischer Anmutung, stärker herauszu stellen. «Baumwolltradition» ist dabei ein wichtiges Stichwort, auch für aufwendige Stickereien sieht man wieder bessere Chancen. Unter dem Handicap der Zollbestimmungen

«Ich glaube nicht, dass sich die Lage über Nacht für uns ändert. Das braucht Aufbauarbeit. Wir planen eine Spezialaktion, um verlorene Kunden zurückzugewinnen, wobei es uns vor allem um eine intensivere Zusammenarbeit mit Schlüsselkunden geht.»
Edy Greuter,
Greuter-Jersey AG

«Wir haben natürlich Schweizer Stoffe in den Kollektionen. Aus Zollgründen wurden sie bisher in Ländern der EU weiterverarbeitet. Für die Maghreb-Staaten, wo wir auch produzieren lassen, gelten die Zollerleichterungen für die Schweiz (noch) nicht. Deshalb wird sich für

unseren Einkauf vorerst nichts Grundsätzliches ändern.»
Andreas Hohm,
Kalb GmbH

«Wir haben auch bisher sehr viel in der Schweiz eingekauft. Deshalb sind wir froh über die neue Zollregelung. Denn bis jetzt mussten wir die Nachteile schlucken und Zölle zahlen. Das ist für uns ein weiterer Grund, künftig noch mehr in der Schweiz zu disponieren.»
Christian Quooss,
Fink-Gruppe

«Wir können die Kunden, die wir haben, besser halten. Entscheidend bleibt aber, dass generell das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.»
Roland Weibel,
Hausammann & Mode AG

«Es gibt ein Gegenargument weniger, und ich erwarte in jedem Fall eine positive Entwicklung. Die Tür ist wieder aufgemacht. Das hälfe aber nichts, wenn der Markt überhaupt zusammenbricht.»
Marc Bieler, Fisba Fabrics

sind da in der Vergangenheit Anstrengungen zu kurz gekommen. Jetzt da man beim PVV nicht mehr ganz «draussen vor der Tür» steht, ist dies erst recht Anlass, zu zeigen, was man kann. Trotzdem sind die Schweizer Textiler längst davon abgerückt, ihr Heil nur in äussersten Feinheiten und in seltenen Spezialitäten zu suchen. Neben der Marktpitze, für die ohnehin anderswo wenig Alternativen existieren, will man auch wieder stärker ins breitere Geschäft.

«Die Kernfrage der Schweizer Textilindustrie lautet: bleiben wir ein Teil des Markts oder werden wir zum Lückenfüller?» sagt Dr. Alexander Hafner, Direktionspräsident beim TVS, der mit hartnäckigem Kämpfen wesentlich dazu beigetragen hat, dass die neue europäische Lösung zustande kam. Über Jahrzehnte ist die Schweizer Textilindustrie in die Spezialitäten und in die Marktnischen abgedrängt worden. Aber ohne mittelpreisige kommerzielle Produkte können die Betriebe nicht überleben, auch wenn es hierzulande keine eigentlichen Grossunternehmen mit Massenproduktion gibt.

Wieviel bringt nun aber die neue Regelung und ab wann wird sie

wirksam? Rein theoretisch kann die paneuropäische Kumulation sich schon bei den Nachorders für Frühjahr/Sommer 1997 auswirken, doch dürfte es sich dabei eher um Einzelfälle handeln, zumal die Stoffanbieter bereits mitten im Verkauf für die Wintersaison 97/98 stecken. Voll zu Buche schlagen sollte sie nach übereinstimmender Meinung erst 1998. Die Garnstufe freilich, die weniger in den Saisonfesseln gefangen ist, profitiert aller Voraussicht nach bereits früher von der Neuregelung.

Wieviel die paneuropäische Kumulation bringt – darüber gehen die Meinungen auseinander. Das politisch bedingte Zollproblem berührt die Schweiz seit nunmehr fast zwei Jahrzehnten, und seine Auswirkungen haben sich schlechend bemerkbar gemacht. Erst haben die Kunden weniger gekauft, dann sind immer mehr abgesprungen und haben anderswo Beschaffungsquellen aufgetan. «Wir erwarten nicht, dass sich solche Geschäftsbeziehungen über Nacht auflösen.» Schnelle Erfolge erwartet man hingegen dort, wo in der jüngsten Vergangenheit Verkäufe nur am Preisnachteil wegen der Veredelungszölle gescheitert sind. Ein gutes Entrée erhofft

man sich auch bei den Unternehmen, die ihren Schweizer Lieferanten in der Vergangenheit offiziell mitgeteilt haben, dass sie allein wegen der PVV-Erschwernisse nicht mehr mit ihnen arbeiten wollen; die veränderte Sachlage ist da zumindest für eine Gesprächsaufnahme gut. Alles in allem richtet man sich aber darauf ein, dass Erfolge erst mittelfristig richtig zum Tragen kommen. Es braucht Überzeugungsarbeit, vor allem bei den Grossabnehmern in Europa, die alle höchstprozentig mit Lohnveredelung und dort mit wechselnden Adressen arbeiten. Und es braucht dazu neben der Zollparität mit den ausserschweizerischen Mitbewerbern natürlich vor allem eines: Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und angemessene modische Innovation.

Sich voll darauf zu konzentrieren, erleichtert immerhin die paneuropäische Kumulation, durch die ein schmerzlicher Nachteil im Wettbewerb entfällt.

«Wir arbeiten – nicht wenig – mit Schweizer Stoffen. Es kommen schöne Gewebe aus diesem Land. Zollerleichterungen machen diese Angebote natürlich interessanter. Immer vorausgesetzt, dass die Mode unseren Stilisten gefällt.»
Udo Wey, van Laack

«Wir haben zwanzig Jahre unter dem Problem gelitten. Und wir müssen damit rechnen, dass uns die Kunden erst dann richtig glauben, wenn offizielle Veröffentlichungen seitens der EU vorliegen. Und auch dann ist es voreilig zu erwarten, dass Einkäufer, die in dieser Zeit abgewandert

sind, von heute auf morgen sagen:
“Ich komm’ wieder” ...»
Albert Zehnder,
Spinnerei am Uznaberg

«Wir haben bisher Ware aus der Schweiz nur noch dann gekauft, wenn sie uns unverzichtbar erschien. Ansonsten haben wir unseren Schweizer Fabrikanten nahegelegt, sich um EU-Ursprung zu bemühen. Die paneuropäische Kumulation kann jetzt dazu führen, dass wir wieder stärker

Schweizer Ursprung berücksichtigen. Voraussetzung ist allerdings, dass sie flächendeckend gilt, nicht nur für Lohnveredelung in Osteuropa, sondern beispielsweise auch in Nordafrika. Denn beim Einkauf kann ich im Vorfeld noch gar nicht abschätzen, welche Stückzahlen ein

Artikel bringt und wo er demnach produziert werden wird.»
Zentraleinkauf Fremdstoffe und Spitzen, Schiesser AG