

Industrielle Nachrichten

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **69 (1962)**

Heft 11

PDF erstellt am: **16.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

trieb handelt — auch nicht der Warenumsatzsteuer unterliegen. Auf den Teppichen erhebt Oesterreich einen Einfuhrzoll von 28 %, also ungefähr das Doppelte des Schweizer Zolls für gleiche Artikel, gleichzeitig äußerst geringe Einfuhrkontingente frei gibt, während die Einfuhr in der Schweiz bekanntlich völlig frei ist. Die Konkurrenzverhältnisse wären also an sich schon verschieden genug, auch wenn nicht noch die Exportbegünstigung hinzukäme. Unter dieser Exportbegünstigung leiden aber alle unsere Zweige, nicht nur die Teppichfabriken, sondern auch die Spinnereien, Stoffwebereien usw. Ob die Rückvergütung bei allen Sparten gleich hoch ist wie für Teppiche, entzieht sich unserer Kenntnis. Ähnliche Verhältnisse wurden im übrigen auch aus dem Sektor der Zellwolle gemeldet.

Es wäre sehr zu wünschen, wenn die zuständigen Behörden in Bern dieser Frage ihre Aufmerksamkeit zuwenden und darauf dringen wollten, daß derartige Wettbewerbsverzerrungen, die mit den Grundsätzen des EFTA-Statutes schwerlich in Einklang zu bringen sind, abgestellt werden.

Der Nachahmung wert. — Es ist nichts neues, wenn wieder einmal auf die großen Fluktuationen der Arbeiterschaft, vor allem in der Textilindustrie, hingewiesen wird. Aus den uns zur Verfügung stehenden Unterlagen läßt sich entnehmen, daß jeder dritte Arbeitnehmer in der Textilindustrie jährlich seine Stelle wechselt. Wir wissen nicht, was die Neueinstellung einer Arbeitskraft für den Betrieb kostet. Man wird aber nicht stark danebengreifen, wenn die Erhebungen des österreichischen Produktivitätszentrums, die letzthin in der «Schweizeri-

schen Arbeitgeber-Zeitung» veröffentlicht wurden, auch für schweizerische Verhältnisse übernommen werden. Nach diesen Untersuchungen ist auch in Oesterreich der Arbeitsplatzwechsel von 25 % wesentlich über dem Normalstand und verursacht im Durchschnitt pro einzustellenden Arbeitnehmer rund 1000 Franken Kosten. Umgerechnet auf die gesamte Wirtschaft stehen also zusätzliche Kosten zur Diskussion, die im Interesse der Konsumenten besser für die Preisverbilligung eingesetzt würden.

Untersucht man die Ursachen der immer noch steigenden Fluktuation, so stellt die schweizerische Arbeitgeber-Zeitung fest, daß es sich vielfach immer wieder um den gleichen Personenkreis handelt, der am häufigsten Arbeitsplatzwechsel beteiligt ist. Die Möglichkeit, immer sofort einen Arbeitsplatz zu finden, führt dazu, daß viele Arbeitnehmer schon wegen Kleinigkeiten ihre bisherige Stelle verlassen und sich einem neuen «Nomadentum» verschreiben.

In Anbetracht der hohen unproduktiven Kosten der Fluktuation muß der Arbeitgeber im gesamtwirtschaftlichen Interesse, wie auch in seinem eigenen, alles tun, um die Häufigkeit der Art des Arbeitsplatzwechsels herabzusetzen. Wir werden in der nächsten Nummer unserer «Mitteilungen» uns mit der Frage befassen, was gegen den häufigen Personalwechsel von der Unternehmerseite unternommen werden könnte. Für heute möchten wir zur Diskussion stellen, ob die Textilindustrie mit ihrer besonders hohen Quote von Personalfuktuation nicht ein Abkommen treffen sollte, um zu verhindern, daß Arbeitskräfte eingestellt werden, die in den letzten zwei Jahren z. B. mehr als dreimal den Arbeitsplatz gewechselt haben. Was meint der Leser zu dieser Anregung?

Industrielle Nachrichten

Lohnforderungen vermindern internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Textilveredlungsindustrie

Die deutsche Textilveredlungsindustrie — 400 vorwiegend mittelständige Unternehmen mit 67 000 Beschäftigten — sieht durch neue Lohnforderungen, Wettbewerbsverzerrungen und anhaltenden Importdruck ihre Wettbewerbsfähigkeit bedroht. Die Gewerkschaften sollen dem Vernehmen nach Lohnforderungen von 16—18 % für die Textilindustrie der Bundesrepublik erhoben haben. Die Lohnverhandlungen stehen noch bevor. Die Textilveredlungsindustrie würde mit ihrem hohen Lohnkostenanteil von 30—40 % besonders hart betroffen werden, wie auch Dr. Banhardt, der Hauptgeschäftsführer des Gesamtverbandes der deutschen Textilveredlungsindustrie in einem Pressegespräch betont hat. Die TVI ist zudem sehr kapitalintensiv und benötigt jährlich 70 bis 75 Mio DM für Maschineninvestitionen. Die Lohnerhöhungen in der deutschen Textilindustrie betragen 1959 11,3 %, 1960 12,4 % und 1961 10,7 %, die Produktivitätssteigerung dagegen plus 7,4 % bzw. 5,6 % bzw. 3,8 %.

Ein Lohnvergleich im EWG-Raum zeigt für die Textilindustrie folgendes Bild:

	1957	1959	1961/62
Bundesrepublik	100	100	100
Frankreich	113	94	82
Belgien	114	99	78
Holland	101	87	78
Italien	89	77	77

Weitere Lohnerhöhungen sind nicht aufzufangen

Wie bereits in den Vorjahren, hat die Gewerkschaft Textil und Bekleidung auch jetzt wieder die Lohnsätze

gekündigt und Forderungen gestellt, die weit über erreichbare Fortschritte in der Produktivität hinausgehen. Damit wird die sehr hohe lohnintensive Textilveredlungsindustrie — TVI — in große Schwierigkeiten gebracht. Schon die stetigen Lohnerhöhungen der vergangenen Jahre haben den hohen Personalkostenanteil am Umsatz in der TVI in einem erheblichen Maße ansteigen lassen und sind in den letzten Jahren der Produktions- und Umsatzsteigerung beträchtlich vorausgeeilt. So steht in den wichtigen Sparten der Baumwoll- und Kunstseidenstückveredlung im Zeitraum 1957—1961 einer Steigerung des Umsatzes pro Arbeitsstunde um 37 % (Baumwolle) bzw. 33 % (Kunstseide) eine Steigerung der Personalkosten um 56 % (Baumwolle) bzw. 53 % (Kunstseide) pro Arbeitsstunde gegenüber. Der Personalkostenanteil am Umsatz hat sich im gleichen Zeitraum in diesen Sparten von 31 % auf 36 % (Baumwolle) bzw. von rd. 35 % auf rd. 42 % (Kunstseide) erhöht. Da insbesondere in der Lohnveredlung einer innerbetrieblichen Rationalisierung infolge weitgehend individueller Fertigung Grenzen gesetzt sind, ist es nicht möglich, weitere Lohnerhöhungen in den Preisen aufzufangen.

Internationale Wettbewerbsfähigkeit vermindert

Damit gefährden die Personalkostenvertierungen die ohnehin stark angespannte Ertragslage der Betriebe und in erheblichem Maße auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Das gilt um so mehr, als die Investitionstätigkeit der TVI, der angesichts des rapiden technischen Fortschritts insbesondere auf dem Gebiet der Erzeugnisse mit synthetischen Fasern eine entscheidende Bedeutung

zukommt, bedenklich gehemmt wird. Bei der Schlüsselstellung, die die Produktionsstufe der Textilveredlung im Rahmen der textilen Produktion insbesondere auf dem modischen und qualitativ hochwertigen Sektor einnimmt, sind negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten deutschen Textilindustrie im internationalen Raum unvermeidlich.

Wettbewerbsverzerrungen in der EWG erschweren die Lage

Hinzu kommt, daß im Wettbewerb mit den EWG-Partnern die Konkurrenzfähigkeit der deutschen TVI durch die bestehenden Wettbewerbsverzerrungen im grenzüberschreitenden Verkehr zusätzlich beeinträchtigt wird. So kann z. B. der französische Veredler seine Angebote auf dem EWG-Markt ohne jede umsatzsteuerliche Vorbelastung kalkulieren, da diese durch die Automatik der französischen Mehrwertsteuer eliminiert wird. Der deutsche Veredler dagegen erhält bei aktiven Lohnveredlungsverkehren keinen Ausgleich der umsatzsteuerlichen Vorbelastung, d. h. insbesondere keine Ausfuhrvergütung. Andererseits entsprechen die deutschen Umsatzausgleichsteuersätze bei der Einfuhr von Textilien nicht der effektiven Umsatzsteuervorbelastung der inländischen Erzeuger. Eine Erhöhung der Sätze, wie sie von Gesamttextil mit Nachdruck gefordert ist, kann daher nicht länger hinausgeschoben werden.

Nur geringfügige Produktionssteigerung in der Textilindustrie

Die Bedeutung der Lohnforderungen und der Wettbewerbsverzerrungen für die allgemeine Wettbewerbsfähigkeit der TVI wird besonders plastisch sichtbar, wenn man sie vor dem Hintergrund der allgemeinen Produktionsentwicklung der Textilindustrie sieht. Die Produktion der Textilindustrie lag in der ersten Jahreshälfte 1962 mit einer Steigerungsrate von 1,9 % bei stark differenzierter Entwicklung in den einzelnen Branchen kaum über den Ergebnissen der gleichen Zeit des Vorjahres. Der Produktionsindex der gesamten Industrie erfuhr dagegen eine Steigerung von 3,4 %. Der Umsatz der Textilindustrie ist gegenüber dem 1. Halbjahr 1961 — bei gleichzeitigem Rückgang des Erzeugerpreisindex um 2,7 % — um fast 4 % und der Auftragseingang um 4,6 % gestiegen (Umsatz gesamte Industrie: + 4 %, Auftragseingang gesamte Industrie: + 1,5 %). Bei dieser geringen Aufwärtsentwicklung ist nicht zu übersehen, daß der rückläufige Preisindex bei erhöhtem Lohn- und Gehaltsaufwand und einer weiteren Arbeitszeitverkürzung zum 1. 1. 1963 sich ungünstig auf die Ertragslage der einzelnen Unternehmen auswirken muß.

Anhaltender Importdruck

Ein wesentlich günstigeres Bild bieten wiederum die der Textilindustrie nachgeordneten Stufen. Hier hat sich der Umsatz folgendermaßen entwickelt:

Bekleidungsindustrie	+ 13,1
Textileinzelhandel	+ 9,0
Gesamter Einzelhandel	+ 10,0

Die deutsche Textilindustrie hat an dieser recht günstigen Verbrauchskonjunktur nur einen geringen Anteil gehabt. Dies ist zu einem großen Teil durch den immer größer werdenden Anteil des Auslandes am deutschen Textilmarkt bedingt. Der Einfuhrüberschuß ohne Rohstoffe in der Zeit von Januar—Juni 1962 beträgt 712 Mio DM gegenüber einem Einfuhrüberschuß von 493 Mio DM im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Er hat damit ein Ausmaß erreicht, das weit über die in den letzten Jahren verzeichneten Steigerungsraten hinausgeht.

Unterschiedliche Entwicklung in den Einzelsparten der TVI

Die Entwicklung in der TVI zeigt im ersten Halbjahr 1962 eine nicht ganz einheitliche Entwicklung. Zum Teil

spürbaren Rückgängen in der Baumwollstückveredlung sowie im Stoffdruck, bei der Veredlung von Garnen und Bändern stehen Produktionssteigerungen in der Kunstseidenstückveredlung, in der Wollstückveredlung, in der Veredlung von Wirkstoffen und Gardinen gegenüber. Die Lohnveredlungsentgelte haben mit rd. 320 Mio DM gegenüber rd. 302 Mio DM im gleichen Zeitraum des Vorjahres eine Steigerung von 5,9 % erfahren. In dieser Zahl kommt zum Ausdruck, daß der Uebergang zu Erzeugnissen mit Synthetics in höherwertigen Qualitäten weitere Fortschritte gemacht hat. Eine Uebersicht der einzelnen Sparten der TVI ergibt folgendes Bild:

Die Baumwollstückveredlung befindet sich nach wie vor in einer schwierigen Lage, die sich durch die Ergebnisse des 1. Halbjahres 1962 keineswegs verändert hat. Die Produktion der Baumwollfarbware war weiter rückläufig, während bei der Bleichware, die im Vorjahr stark zurückgegangen war, im 1. Halbjahr ein kleines Plus zu verzeichnen ist. Mit einer Belebung für die gesamte Sparte ist zunächst nicht zu rechnen, da die Einfuhren von ausgerüsteten Geweben weiterhin zunehmen. Hinzu kommt das Vordringen synthetischer Gewebe und Gewirke in die traditionellen Artikelbereiche der Baumwollindustrie.

In der Seidenstückveredlung hat die Beschäftigung nach vorübergehender Flaute infolge der vorausgegangenen Betriebsferien der Webereien wieder angezogen. Allgemein wird beobachtet, daß der Trend zu hochwertigen Qualitäten und vielfältigen Kombinationen von synthetischem Material mit natürlichen Spinnstoffen anhält. Dabei ist Uniware modisch begünstigt.

Die augenblickliche Lage in der Wollstückveredlung ist ungünstiger als zur gleichen Zeit des Vorjahres, jedoch ist die Beschäftigungslage im ganzen befriedigend. Während bei den klassischen Wollgeweben das Geschäft in Streichgarn rückläufig ist, war die Entwicklung bei Kammgarn günstiger. Im Vordergrund stehen vor allem Mischungen mit Synthetics, wobei Helancagewebe sich in zunehmendem Maße den Markt erobern.

Auch auf dem Stoffdrucksektor, der hier nur insoweit untersucht wird, als es sich um Lohndruck handelt, hat sich die Urlaubszeit negativ auf die augenblickliche Beschäftigungslage ausgewirkt. Die Auslastung der Betriebe hat gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres abgenommen. Die Auftragslage läßt nicht auf eine entscheidende Belebung des Geschäftes in naher Zukunft schließen.

In der Wirkstoffveredlung ist die Beschäftigungslage zufriedenstellend. Es wird auch weiterhin mit einer Produktionszunahme gerechnet. Dabei rückt in dieser Sparte der modische Trend immer mehr in den Vordergrund. An der allgemeinen günstigen Lage hat der spezielle Sektor der synthetischen Hemdenstoffe nicht teilgenommen. Nach der Auftragslage muß angenommen werden, daß der Höhepunkt der Entwicklung dieses Artikels erreicht ist.

In der Gardinenstoffveredlung brachte das 1. Halbjahr 1962 eine leichte Produktionserhöhung. Auftrags- und Beschäftigungslage können zur Zeit als günstig bezeichnet werden. Die Ausrüster bemühen sich, den Qualitätsgedanken besonders zu pflegen und immer stärker in den Vordergrund zu stellen. Auch für die Zukunft wird mit einer kontinuierlichen Entwicklung gerechnet.

Die augenblickliche Beschäftigungslage bei Cord und Velveton ist saisonal bedingt stark abgeschwächt. Die Umsätze gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres haben sich verringert. Bei Velveton ist diese Entwicklung auf ein rückläufiges Exportgeschäft zurückzuführen.

In der Garnveredlung entspricht dagegen die Beschäftigung insgesamt den saisonalen Erwartungen, wenn auch hier die Betriebsferien einzelner Auftraggeber in einigen Betrieben zu vorübergehenden Produktionseinschränkungen geführt haben. Eine Belebung des Geschäftes ist vor allem in synthetischen Gespinsten festzustellen. H. H.

Nachwuchsförderung in der Wollindustrie

Von E. Nef, Sekretär des Vereins schweiz. Wollindustrieller

Die schweizerische Wollindustrie, welche gegenwärtig 11 000 Personen beschäftigt, hatte bis zu den ersten Nachkriegsjahren keinerlei Mühe, sich die erforderlichen Nachwuchskräfte zu beschaffen. Den mehrheitlich in Landgemeinden etablierten Wollbetrieben strömten jedes Frühjahr soviel Schulentlassene aus dem eigenen Dorf oder den umliegenden Ortschaften zu, daß die entstandenen Lücken in den Reihen der männlichen und weiblichen Arbeitnehmern leicht geschlossen werden konnten. Die Zeiten, da fast ganze Abschlußklassen von der Schulbank weg bei den Textilfabriken der näheren Umgebung die Arbeit aufnehmen, sind jedoch endgültig vorüber, und den Wollindustriellen stellt sich das Problem des Personal mangels schon seit Jahren in nicht geringerer Schärfe als den Arbeitgebern aller anderen Branchen, die auf eine größere Anzahl menschlicher Arbeitskräfte angewiesen sind.

Der Mangel an tüchtigen, einheimischen Arbeitnehmern einerseits und die rasche technische Entwicklung im Textilmaschinenbau, die namentlich in den letzten 10 Jahren auch in den Wollbetrieben umwälzenden Modernisierungen und neuen Produktionsmethoden gerufen hat, andererseits, haben den Verein schweiz. Wollindustrieller veranlaßt, alle Fragen der bisherigen und künftigen Nachwuchsgewinnung und -ausbildung neu zu überprüfen. Die Wollindustriellen sind dabei zur Ueberzeugung gekommen, daß die methodische Berufserziehung neben der technischen und kaufmännischen Unternehmernaufgabe zu einer Hauptpflicht ihrer obersten Geschäftsleitungen geworden ist. Man ist sich dabei durchaus bewußt, daß das Nachwuchsproblem mit der Schaffung von Ausbildungsgrundlagen durch die Verbandsorganisation allein noch nicht gelöst ist, sondern daß die praktische Verwirklichung des ausgearbeiteten Programms jedem einzelnen Unternehmer obliegt.

Mit einer betriebseigenen Lehrlingsausbildung hat man sich in den diversen Zweigen der Textilindustrie während Jahrzehnten wenig oder gar nicht befaßt. Die Textilindustriellen hielten die benötigten Berufsleute, wie Schreiner, Schlosser, Mechaniker, Elektriker usw. dort, wo ein Ueberschuß an solchen Fachkräften bestand, nämlich beim Handwerk, das viel mehr Lehrlinge ausbildete, als es nachher als Gesellen selber beschäftigen konnte. Eigentliche Textillehrstellen gab es lange Zeit nicht. Die neu in die Fabriken Eintretenden, die nicht nur einfache Hilfsarbeiten auszuführen hatten, wurden für bestimmte Spezialarbeiten angelernt; die Tüchtigsten davon machte man nach einer gewissen Anlernzeit und Praxis zu Vorarbeitern und Meistern, die ihr fachliches Rüstzeug gegebenenfalls noch in einer Textilfachschule vervollständigten.

Die Wollindustrie hat erstmals im Jahre 1950 Textil-Lehrberufe geschaffen, und zwar für Streichgarnspinner, Wollweber, Wollfärber und Wollappreteure, mit einer je dreijährigen Lehrzeit. Zur Erleichterung der Arbeit der Lehrmeister, vor allem bei der Vermittlung der theoretischen Ausbildung, erstellte die Ausbildungskommission des Vereins schweiz. Wollindustrieller alsdann zusammen mit der Textilfachschule Wattwil eine Reihe von Lehrheften, sogenannte Unterrichtsbehefte; dieses Lehrmaterial (Fachrechnen, textile Faserstoffkunde, Bindungslehre usw.) hat in der Praxis bereits sehr gute Dienste geleistet.

Der technische Fortschritt und die damit verbundene Wandlung der Beschäftigungsstruktur bedingen in der Wollindustrie eine Zunahme der Stellen für qualifizierte Arbeitskräfte mit Berufslehre und Textilfachschulung. Diese Erkenntnis hat man nicht zuletzt auch aus den technischen Betriebsvergleichen gewonnen, die in verschiede-

nen wichtigeren Branchen der Wollindustrie seit einigen Jahren eine der Grundlagen zur Anpassung der Betriebe an die modernen Erfordernisse bilden. Produktionsplanung und -kontrolle, Qualitätsüberwachung, Arbeits- und Zeitstudien, Arbeitszuteilung, Lohnkostenkontrolle, Betriebskostenabrechnung sind nur ein paar der Gebiete, auf denen fortschrittliche Wollindustrielle inskünftig in vermehrtem Maße tüchtige Textilfachleute mit Stabs- oder Vorgesetztenfunktionen einzusetzen gedenken.

Neue Textil-Lehrberufe sind jene des Tuchmachers (mit umfassenden textilen Kenntnissen der vollstufigen Wolltuchfabrikation), des Spinnereimechanikers und des Webereimechanikers (mit textilen Kenntnissen und Werkstattausbildung). Auf Grund eines gemeinsamen Ausbildungsreglementes der beteiligten Textilverbände können die letzteren beiden Textilberufe auch in der Baumwoll-, der Seiden- oder der Leinenindustrie erlernt werden.

Der Verein schweiz. Wollindustrieller hat seinen Mitgliedern empfohlen, inskünftig keine Leute mehr ins Kader oder in den Stab der Betriebe aufzunehmen, die nicht eine vom BIGA anerkannte Textillehre erfolgreich absolviert haben. In Form von Richtlinien wird den Wollindustriellen sodann empfohlen, den Lehrlingen vom ersten Lehrjahr an Entschädigungen zu entrichten, die man als vorbildlich bezeichnen kann. Eine weitere Empfehlung geht dahin, die Lehrlinge zu veranlassen, sich wenn immer möglich in Textilfachschulen weiter auszubilden, sei es unmittelbar nach dem Lehrabschluß oder aber erst nach einer der Lehrzeit folgenden Praxis von einem oder zwei Jahren. Um das Interesse an der beruflichen Weiterbildung noch mehr zu fördern, sieht der Verein schweiz. Wollindustrieller eine Stipendienregelung vor, die den besonders Befähigten den Besuch der in Betracht fallenden Textilfachschule in finanzieller Hinsicht stark erleichtern wird. Es gilt dabei als selbstverständlich, daß mit der Gewährung von Stipendien keine Bindungen irgendwelcher Art verknüpft werden.

Trotz der vermehrten Aus- und Weiterbildung gelernter Textilfachleute werden in der Wollindustrie auch in Zukunft die angelernten Arbeitnehmer überwiegen; hingegen dürfte die Zahl der ungelernten Hilfsarbeiter weiter zurückgehen. In der Wollindustrie wächst ein neuer Typus des spezialisierten und qualifizierten Industriearbeiters heran, der sich nicht mehr als gewöhnlicher Fabrikler bezeichnen lassen will, sondern sich mit Recht als Facharbeiter fühlt. Eine eigentliche Berufslehre drängt sich für solche Arbeitnehmer nur selten auf; das Anlernen an die einzelnen, meist überaus kapitalintensiven Maschinen und Geräten nimmt nicht drei Jahre in Anspruch, wie eine Lehre, die in der vielfältigen Wollindustrie besonders umfassend ist. Für die Unternehmer ist es indessen sehr wichtig, die teuren Produktionsmaschinen in den Händen absolut zuverlässiger Arbeiter zu wissen; wenn die Bedienung moderner Textilmaschinen auch oft sehr einfach erscheint, können durch falsche Manipulationen doch große Schäden an der zu fabrizierenden Ware oder an den Anlagen selbst entstehen. Der Verein schweiz. Wollindustrieller erachtet es als richtig, die tüchtigen Arbeitnehmer der angelernten Berufe auszuzeichnen und sie vom ungelernten Hilfsarbeiter auch nach außen zu unterscheiden, indem er ihnen ein Zertifikat als Facharbeiter der Wollindustrie aushändigt. Dieses Zertifikat wird in- und ausländischen Arbeitern und Arbeiterinnen ausgestellt, wenn nach einer mindestens zweijährigen Tätigkeit bei der gleichen Firma (1 Jahr Anlernzeit und 1 Jahr gelenkte Praxis) einwandfrei feststeht, daß sie die für den einzelnen Arbeitsplatz umschriebenen Mindestanforderungen vollständig erfüllen.

Die schweizerische Wollindustrie hat erkannt, daß ihre erfolgreiche Zukunft nicht nur in der größtmöglichen Modernisierung der Betriebe und in einer modisch und qualitativ höchsten Anforderungen entsprechenden Produktion liegt, sondern ebenso sehr in einer planmäßigen, sorgfältigen Heranziehung, Aus- und Weiterbildung eines für die vielseitige Wollbranche begeisterten Nachwuchses. Die Grundlagen hierfür sind nun neu geschaffen; über die

verschiedenen beruflichen Möglichkeiten orientiert eine vom Wollindustriellenverein soeben in deutscher, französischer und italienischer Sprache herausgegebene Broschüre «Chancen in der Wollindustrie». — Mit ihrem neuen Programm zur Nachwuchsförderung leitet die Wollindustrie gleichzeitig eine Aufwertung der Tätigkeit in der Textilindustrie in die Wege, ein Faktum von nicht zu unterschätzender Bedeutung!

EWG-Verbund ist kein Modewort

Von H. Heiner

Von der textilen Einbahnstraße in offenere Märkte

Der Gemeinsame Europäische Markt, der allmählich konkrete Formen annimmt, leitet gleichzeitig eine moderne industrielle Entwicklung ein, die man nur noch mit den Vorgängen der Gründerjahre der großen Industrien im vorigen Jahrhundert annähernd vergleichen kann: eine neue industrielle Revolution bahnt sich an durch eine EWG-Verbundwirtschaft, die viele Gesichter und Formen haben kann. Die Unternehmensleitung einer der bedeutendsten deutschen Tuchfabriken hat zu erkennen gegeben, daß der «Verbund» hier wenig mehr als ein Modewort sei, das vornehmlich von Journalisten und Verbandsgeschäftsführern gebraucht werde. Die ökonomischen Voraussetzungen des Verbundes oder auch der Kartelle — nämlich Vorteile für alle Partner — lägen in der deutschen Tuchindustrie nicht vor. Die vielschichtige Problematik einer gemeinsamen Plattform von in- und ausländischen Firmen einer Branche — sei es durch einen Vertriebs-, Produktions-, Werbe-Verbund, um nur einige zu nennen — sieht vom Kommandoturm des Vorstandes oder Firmenchefs eines chemischen Betriebes oder etwa eines Kabelwerkes ganz anders aus, als aus der einer modisch orientierten Tuchfabrik. Aber auch für diese kann der Verbund eines Tages, vielleicht früher als erwartet, zwingende Notwendigkeit werden. Die deutsche Wirtschaftsprominenz in vielen Industriesparten hat die Verbundfrage bereits mit großem Ernst und bewundernswertem Wagemut angepackt. Das Gründungsfieber ist ausgebrochen. Aus der Einbahnstraße in dem von konjunkturellen Schauern geschüttelten «Wirtschaftswunderland» Bundesrepublik sollen international untermauerte Verbundwege in weit geöffnete Märkte führen.

Genau hundert Jahre nach der Gründung der Mehrzahl der Vorgängerfirmen der späteren I. G. Farbenindustrie AG — um nur ein Musterbeispiel für viele herauszustellen — wird die gesamte europäische Industrie vom Gründungsfieber gepackt; diesmal haben die «Zusammenschlüsse» vorwiegend supranationalen Charakter, die Verbundformen sind beileibe keine Fusionen, aber verbindliche Vereinbarungen zwischen zwei oder mehreren Partnern, die allen Beteiligten eine mehr oder minder große Absatzchance bieten sollen. Man ist versucht, an die Veröffentlichung des deutschen Nationalökonomen Friedrich List zu denken, die im Jahre 1843 im Zollvereinsblatt folgendermaßen eingeleitet wurde: «Jemand hat unlängst England einen Weltteil für sich genannt und meinte, damit etwas Großes zu sagen. Wir zu unserem Teil sind der Meinung, er habe die Wichtigkeit des Inselreiches bedeutend unterschätzt: England ist eine Welt für sich allein und noch dazu eine Welt, die der übrigen Welt in Beziehung auf Macht und Reichtum weit überlegen ist.»

Damals war England auf dem Wege über die Chemie zur führenden Wirtschaftsmacht geworden, zu einer Zeit, als Deutschlands Wirtschaft sich noch nicht voll entfalten konnte, weil kein einheitliches Wirtschaftsgebiet bestand.

Heute entsteht — diesmal mit umgekehrten Vorzeichen — ein gigantischer Gemeinsamer Markt mit mehreren

Hundert Millionen Verbrauchern vor einer riesigen Phalanx der Industrie in Kontinental-Europa, während England mit seinen Dominien kräftige Anstrengungen zur Assoziierung unternimmt.

Die EWG ist aber noch lange nicht das schlagkräftige Argument, mit dem beispielsweise die europäische Textilindustrie den Wettkampf mit dem Ostblock oder gar der Uebersee-Konkurrenz ohne Krisenerscheinungen aufnehmen kann. Da sind einmal die Einflüsse der werdenden EWG, das was man gemeinhin mit Wettbewerbsverzerrungen im grenzüberschreitenden Verkehr bezeichnet, die offenen und versteckten Subventionen, die von den einzelnen nationalen Regierungen gegeben werden für Investitionen und für Exporte, da ist das Verhältnis von direkten und indirekten Steuern und letzten Endes die sehr unterschiedliche Steuermoral. Alle diese Merkmale schaffen Wettbewerbsunterschiede, die vom einzelnen Unternehmen oder selbst von der Industriegruppe — wie die deutsche Seidenindustrie beispielsweise darlegt — nicht zu überwinden sind. Nur so ist es zu erklären, meint die Seidenindustrie, daß die EWG, etwas vergrößert und vereinfacht, eine Einbahnstraße in die Bundesrepublik genannt wird. Die Zahlen des stetig wachsenden Importanteils an Erzeugnissen der Textilindustrie sind keine Belege für die größere Leistungsfähigkeit der Industrie der anderen Länder, sondern nur solche für die nationalen Ungleichheiten.

In der deutschen Baumwollindustrie wird unumwunden die Meinung kolportiert, daß auf weite Sicht die Zahl der anbietenden Firmen beschränkt werden muß, um wieder zu geordneten Marktverhältnissen in der Textilindustrie zu kommen. Das würde also den Verbund von größeren Gruppen im EWG-Raum bedeuten, d. h. mit einer Anzahl von Produktionsbetrieben, aber wenigen Vertriebsfirmen. In Holland zeichnet sich das deutlich ab, im Bundesgebiet sind vorerst nur bescheidene Ansätze zu erkennen.

Hier spielt bereits das Problem der drohenden Uebersee-Konkurrenz der Entwicklungsländer herein, die auf dem Textilsektor bei allen Stapelwaren gefährlich ist. Dagegen dürfte es kaum möglich sein — um wieder zum Beispiel der Tuchindustrie zurückzukehren —, in Japan z. B. eine für Europa modische Kollektion zu entwickeln und rechtzeitig auf den Markt zu bringen. Da jedoch durch die scharfe Uebersee-Konkurrenz bei Stapelware die einheimischen Betriebe in die modische Produktion gedrängt werden, wirkt sie sich auch auf diesem Gebiet indirekt aus. Die Textilindustrie, so hört man vielfach, müsse im Zuge der weltweiten Konzeption sich in der Bundesrepublik klar werden, daß sie nur noch Existenzberechtigung habe, soweit sie hochveredelte Produkte herstellt, denn die einfacheren Fertigungen würden, auf Sicht gesehen, von den Ländern der Entwicklungshilfe und von den ostasiatischen Ländern übernommen werden. Die deutsche Seidenindustrie — und das gilt wohl für viele Teile der deutschen Textilindustrie — hat neben einem bedeutenden Anteil an hochveredelter Erzeugung als Grundlage auch heute noch die Stapelproduktion. Das eine ist ohne das andere nicht denkbar, jedenfalls nicht in Großbetrie-

ben, die Konzerncharakter haben. Die auf die stetig wechselnde Mode in Paris, Florenz oder Berlin ausgerichtete Textilbranche befaßt sich seit eh und je damit, die modische Linie zu erfassen und sie in vielerlei Gewebeformen an den Markt zu bringen. Deutsche Textilfirmen stehen zum großen Teil noch im Anfangsstadium der Verbund-Ueberlegungen. Sie suchen die gemeinsame Entwicklung internationaler Kollektionen, die beim leistungsfähigsten Partner erzeugt, aber gemeinsam vertrieben werden sollen. Der Verbund soll nicht nur eine Ergänzung des Sortiments darstellen. In der Teppich- und Möbelfaserindustrie sind schon Großunternehmen in den Verbund mit ausländischen Partnern eingetreten, um so eine Arbeitsteilung bzw. Aufteilung und gegenseitige Ergänzung des Produktionsprogramms wie auch des Vertriebes zu erreichen. Eine niederrheinische Firma dieser Branche hat einen Verbund mit einer belgischen Teppichweberei im Vertrieb seit über einem Jahr versuchsweise für den deutschen Raum laufen, der Versuch scheint sich zu bewähren.

Auch die Chemiefaserindustrie hofft, daß durch den Verbund von Firmen die Risiken im Gemeinsamen Markt verringert und Wettbewerbsverfälschungen gemildert werden. Die Uebersee-Konkurrenz beeinflusst den Absatz deutscher Chemiefasern bereits seit Jahren maßgeblich. Für die Zukunft muß in diesem Bereich eher noch mit sich verstärkenden Einflüssen gerechnet werden, zumal gerade die kapitalstarken us-amerikanischen Konzerne inzwischen im EWG- und EFTA-Raum eigene Produktionsstätten errichtet haben, die zunächst wie trojanische Pferde vor den Toren der europäischen Chemiefaserindustrie stehen. Die einheimische Industrie hofft indessen, dieser Konkurrenz durch eigene Qualitätsleistung, Service

usw. bei entsprechender Preisgestaltung begegnen zu können.

Die EWG schafft eine neue Situation, die man — auch auf dem Verbundwege — ebenso wenig oder noch weniger wie manche andere schematisch oder dogmatisch und schon gar nicht grundsätzlich lösen kann. Der Fragenkomplex ist so vielschichtig, daß wir uns auch in diesem Beitrag nur in beschränktem Umfange mit den wesentlichen Gedankengängen dieser zukunftsweisenden EWG-Verbundwirtschaft vertraut machen können. So erwartet die deutsche Großchemie von ihr und offeneren Märkten letzten Endes eine größere Absatzchance. Die Chemische Industrie der Bundesrepublik ist sich natürlich darüber im klaren, daß der Weg in die Integration keine Einbahnstraße in die Märkte anderer Länder für uns, sondern auch mit einem lebhafteren Gegenverkehr zu rechnen ist. Wo die Absatzmöglichkeiten, Standortverhältnisse, Frachtüberlegungen und Rohstoffsituation entsprechend liegen, werden gemeinsame Produktions- und Vertriebsgesellschaften in einem anderen Land mit einem Partner dieses Landes Vorteile bringen können. Wir erinnern an das Beispiel der Gründung der *disperions plastiques* s. a., Paris, ein Gemeinschaftsunternehmen der französischen Firma Kuhlmann und der deutschen BASF, wo Kunststoffdispersionen und expandierbares Polystyrol Styropor, die früher im wesentlichen aus Deutschland nach Frankreich importiert wurden, jetzt in Frankreich fabriziert und zum Nutzen beider Firmen vertrieben werden. Der Umsatz dieser Gesellschaft hat sich rasch stärker entwickelt als es die Badische Anilin- und Sodafabrik (eine der IG-Farben-Nachfolgesellschaften) aus einem reinen Importgeschäft hätte erwarten können. Solche Beispiele dürften sich in der nächsten Zeit vermehren und die Absatzaussichten in anderen Ländern erhöhen.

Textilaspekte in den Vereinigten Staaten

Der Bekleidungssektor

Einem kürzlichen Bericht des «World Wool Digest» gemäß, stehen die amerikanischen Aufwendungen für Bekleidung in keinem Verhältnis zum höheren Einkommen und zu den vermehrten Gesamtausgaben der Konsumenten. Diese Tatsache bildet in der Bekleidungsindustrie die Ursache gewisser Befürchtungen. Mit entsprechenden Maßnahmen soll versucht werden, einen als «berechtigt» angesehenen Anteil der Dollarausgaben auf den Bekleidungssektor zu lenken. Zwecks Erreichung dieses Zieles will man die Werbetätigkeit intensivieren und den Absatz forcieren. Die laufenden Werbeaktionen für Bekleidungsartikel werden bereits in ähnlichem Rahmen aufgezogen wie jene für andere Konsumgüter, beispielsweise für Automobile und Kühlschränke.

In den Pro-Kopf-Aufwendungen für Bekleidung in den Vereinigten Staaten ist bei den Einzelbekleidungsstücken (Rock, Bluse, Pullover, Hosen, Sportjacken) gegenüber den kompletten Anzügen und Kostümen ein erheblicher Aufschwung eingetreten. Die Anschaffung von Anzügen, Kostümen und Mänteln wird vielfach durch jene von billigeren Einzelstücken ersetzt. Daher kommt es, daß obwohl die Anzahl der produzierten Kleidungsstücke angewachsen ist, die entsprechenden Pro-Kopf-Aufwendungen kaum einen Anstieg aufweisen.

Die Preise von Bekleidungsartikeln auf dem amerikanischen Markt haben in den letzten Jahren eine betont geringere Erhöhung erfahren als jene anderer Konsumgüter. Dies teilweise als eine Folge der ausgeprägten scharfen Konkurrenz zwischen Textil- und nicht-Textilwaren und zum Teil als eine Ursache der Konkurrenz zwischen den Textilfirmen untereinander. Aus der nachstehenden Auf-

stellung geht die Entwicklung der Konsumentenaufwendungen für Bekleidungsartikel in den Vereinigten Staaten im Jahre 1961, verglichen mit 1946, hervor.

Aufwendungen für Bekleidung

	1946	1961
	(in Mia. \$)	
Für Damenbekleidung	9,7	15,1
Für Herrenbekleidung	5,4	8,6
Insgesamt	15,1	23,7
Pro-Kopf-Ausgaben für Bekleidung	128 Dollar	129 Dollar
Anteil am Einkommen	9,4 %	6,5 %
Anteil an den Ausgaben	10,3 %	7,0 %
Preisentwicklungsindices Index 1947 = 100		
Damenbekleidung	97,3	111,7
Herrenbekleidung	98,0	100,3
Schuhe	94,5	141,2
Wohnen	88,3	132,5
Lebensmittel	79,0	121,1
Arzneimittel	87,7	160,9
Durchschnitt	83,4	127,8

Laut einer kürzlichen Studie der Wirtschaftsabteilung des Wool Bureau in New York hat der amerikanische Konsument für Bekleidung nach dem zweiten Weltkrieg verglichen mit den betreffenden Ausgaben in den dreißiger Jahren das Dreifache aufgewendet. Dabei soll jedoch der Nachholbedarf insbesondere der Demobilisierten eine

große Rolle gespielt haben. Zwischen 1947 und 1961 erfordern die amerikanischen Aufwendungen für Bekleidung eine Expansion um 52 %. Der Pro-Kopf-Verbrauch an Bekleidungsartikeln nahm jedoch gleichzeitig kaum um 5 % zu. Der Anteil für Bekleidungs aufwendungen im Rahmen der Gesamtausgaben sank von 8,3 % Mitte der dreißiger Jahre auf 6,5 % 1961. Andererseits weist eine kürzliche Marktanalyse in den USA u. a. darauf hin, daß der amerikanische Verbrauch von Textilien für Industriezwecke eine Rückgangstendenz verzeichnet, wogegen jener für Haushaltartikel schrittweise expandiert und der Anteil für Bekleidungsartikel zunimmt.

Nylon für Bekleidungswaren

In amerikanischen Fachkreisen schätzt man die Gesamtnachfrage nach Nylon in den USA für 1962 auf rund 236,5 Mio. kg; man nimmt an, daß der amerikanische Bedarf an Nylon bis 1967 auf nicht weniger als 376 Mio. kg ansteigen dürfte.

Die hauptsächlichste Verwendung von Nylon in den Vereinigten Staaten entfällt auf die Produktion von Pneucord, die 1962 rund 87 Mio. kg Nylon absorbieren wird.

Berechnungen gemäß, wird sich der Anteil am Nylonverbrauch in diesem Zweig bis in etwa fünf Jahren auf rund 144 Mio. kg belaufen. An zweiter Stelle im Verbrauch von Nylon steht die Bekleidungsindustrie (ausgenommen Strumpfwaren). Im Laufe 1962 hat der US-Bekleidungssektor rund 58,9 Mio. kg Nylon verarbeitet. Der Konsum auf diesem Gebiet dürfte, wie angenommen wird, bis 1967 auf rund 96 Mio. kg Nylon zunehmen.

Nachdem der amerikanische Markt von Nylon pro Jahr ungefähr eine Ausweitung um 15 % verzeichnet, beabsichtigen zahlreiche Produzenten von Nylon neue Fabriken zu errichten, um der laufenden und künftigen Nachfrage entsprechen zu können.

Im Zusammenhang mit der konstant hohen Zunahme der Produktion von synthetischen Fasern in der ganzen Welt, betonte der Präsident des International Rayon and Synthetic Fibres Committee, New York, Mr. F. T. Davies, vor kurzem, daß die Produktion von Nylon, die seit 1950 mehr als eine Verdoppelung erfahren habe, in den nächsten fünf Jahren vermutlich nahezu in unverändertem Ausmaße expandieren werde.

B. L.

Textilbericht aus Großbritannien

Von B. Locher

In einer kürzlichen Mitteilung des Board of Trade (Handelsministeriums) wird die Haltung der Regierung hinsichtlich der Einwendungen der Wollindustrie in bezug auf die Wollklauseln im geplanten Handelsvertrag zwischen Japan und Großbritannien dargelegt. Diese Mitteilung hat unter den britischen Wollindustriellen tiefe Unzufriedenheit und Enttäuschung hervorgerufen. Mr. G. E. Birkenshaw, Präsident der Wool Textile Delegation, welche alle Sektoren der Wollindustrie vertritt, gab in diesem Zusammenhang die Ansicht kund, daß die britische Regierung sämtliche, seitens der Wool Textile Delegation und der Wool Textile Export Group, erhobenen Einwendungen gegen die unfairen Handelspraktiken Japans völlig ignoriere. Diese unfairen japanischen Praktiken schließen, Mr. Birkenshaw gemäß, Steuervergütungen ein, ferner Finanzierung zu niedrigsten Zinssätzen, Doppelpreise zum Schaden der japanischen Verbraucher, Exportförderung durch zur Verfügungstellung von Textilmaschinen und täuschende Warenbezeichnung. Der Standpunkt der britischen Regierung ist, daß der geplante Handelsvertrag dank der Meistbegünstigungsklausel der Wollindustrie große Vorteile gewähren dürfte und daß die japanische Regierung, in den Einschuß von Klauseln, deren Bestimmungen die britische Wollindustrie gegen unfaire Konkurrenz schützen sollten, einwillige. Zwei Bestimmungen seien in dieser Hinsicht von Wichtigkeit. Eine allgemeine Bestimmung, gemäß welcher die britische Regierung ermächtigt sein würde, Importquotas auf gewisse Artikel festzulegen, wenn die Einfuhr dieser Artikel ein beunruhigendes Ausmaß annehmen sollte und eine anderweitige Lösung nicht erreicht werden könne. Die zweite Bestimmung sieht eine Liste jener Artikel vor, die in bezug auf die japanische Konkurrenz besonders empfindlich sind; für diese Artikel können quantitative Einfuhrbeschränkungen festgesetzt werden. Dem Board of Trade gemäß, müßte diese Liste jedoch sehr selektiv gehalten sein und ausschließlich solche Artikel umfassen, bei deren unbeschränkter Einfuhr der britischen Wollindustrie ein drastischer Schaden erwachsen würde. Bloß die «Aussicht auf die Möglichkeit» einer Benachteiligung könnte jedoch den Einschuß in diese Liste nicht rechtfertigen.

Demgegenüber besteht die Wool Textile Delegation darauf, daß die Einfuhr sämtlicher Wolltextilien, einschließ-

lich Bekleidungsartikeln, aus Japan unter striktere Kontrolle gehalten werde, und zwar so lange, als Japan mit seinen Exportsubsidien, mit Dumping und anderen unfairen Praktiken fortfährt.

Die britische Regierung verweist u. a. darauf, daß kein Beweis vorhanden ist, daß es der britischen Wollindustrie auf der ganzen Linie unmöglich sei, auf allen ihren Absatzmärkten gegen die japanischen Artikel erfolgreich zu konkurrieren oder, daß die britische Wollindustrie durch die Niedrigpreiskonkurrenz aus Japan beeinträchtigt worden wäre.

Japan — ein guter Kunde

Im allgemeinen seien die britischen Importe von Wollartikeln aus allen Bezugsländern sehr gering. Im Jahre 1961 hätten die britischen Importe von Wollstoffen bloß 8 % der einschlägigen britischen Produktion ausgemacht, die britische Einfuhr von Kammzug habe weniger als 1 % der eigenen Produktion betragen, während die Garnimporte unter 2 % geblieben wären.

Andererseits habe Japan die Einfuhr von Kammzug und der meisten Garnsorten bereits liberalisiert; der Import von Stoffen in Japan dürfte binnen Kürze ebenfalls liberalisiert werden. Es wurde u. a. auch unterstrichen, daß die britische Industrie zwischen 1954 und 1961 Wollstoffe im Werte von 19 000 000 £ nach Japan exportiert habe; im Jahre 1961 sei Japan der beste Absatzmarkt für britischen Kammzug gewesen — der Wert habe 5 200 000 £ ausgemacht —, während der Export britischer Garne nach Japan einen Durchschnittswert von einer halben Million Pfund Sterling im Jahr darstelle. Im Jahre 1961 sei Japan der viertbeste Abnehmer britischer Wollstoffe gewesen. Andererseits sei bis zum laufenden Jahre jede Einfuhr japanischer Wolltextilien in Großbritannien inhibiert gewesen; auch gegenwärtig beschränkten sich diese Bezüge aus Japan auf eine Jahresquote von bloß 150 000 £.

Die Verhandlungen über den in Rede stehenden Handelsvertrag nehmen gegenwärtig ihren Fortgang. Es wird angenommen, daß der Vertrag gegen Ende 1962 perfektioniert werden kann.

Interessant ist in diesem Zusammenhange die Meinung der japanischen Wolltextilexporteure zu vernehmen. Mr. Alan Greene, Staatsminister und Vorsteher des Board of Trade, unterstrich in diesem Zusammenhang anfangs Oktober in Bradford, dem Zentrum der britischen Wollindustrie, daß die Japaner hinsichtlich der britischen Wolltextilexporte nach Japan ebenso besorgt seien, wie die britische Seite hinsichtlich der Wolltextilimporte aus Japan. Die japanischen Wolltextilindustriellen hegten, Mr. Greene gemäß, die gleichen Befürchtungen hinsichtlich der Auswirkungen erhöhter Wollartikelbezüge aus Großbritannien, wie die britischen Wollindustriellen bezüglich der Importe aus Japan.

Flaute Chemiefaserlage

Die letzten Berichte der British Man-Made Fibres Federation (Britischer Chemiefaserverband) bestätigen, daß der Chemiefasersektor weiterhin durch die lustlose Situation auf dem Bekleidungsartikelmarkt beherrscht werde — geringer Detailabsatz und gesunkene Bezüge von einheimischen Geweben. Eine Besserung der Aussichten hänge einzig von einer Zunahme der Detailverkäufe ab. Im Chemiefasersektor sei im zweiten Vierteljahr 1962 die Produktion 4 % tiefer gelegen als jene in den Vergleichsmonaten 1961; die Produktion von Chemiefasern sei gleichzeitig um volle 12 % zurückgegangen. Die Garnlieferungen an die Webereien seien um 9 % gesunken; dagegen seien die Lieferungen an die anderweitigen Verbraucher auf dem gleichen Niveau verblieben wie im ersten Vierteljahr 1962.

In den letzten Monaten haben sich im Chemiefasersektor Bemühungen abgezeichnet, die Preise der britischen Akrylfasern zu rationalisieren; man tendiert auf die Bildung einer konsolidierten Preisstruktur im Einklang mit dem zunehmenden Produktionsniveau bei Akrylfasern und mit der steigenden Nachfrage. Courtaulds' kürzliche Preissenkung bei der Akrylfaser «Courtelle» folgte anfangs Oktober Chemstrand mit einer Preisreduktion bei «Acrilan 16» und «Acrilan 1656»; die neuen Preise gelten rückwirkend für alle Lieferungen ab 17. September. Die neuen Chemstrandpreise liegen ungefähr in der Mitte zwischen den Preisen für «Courtelle» und jenen für «Orlon» (Du Pont).

British Nylon Spinners, eine gemeinsame Tochtergesellschaft (50 : 50) der Imperial Chemical Industries, dem bedeutendsten britischen Chemiekonzern und Courtaulds', ist indirekt an einem Terylene-Projekt interessiert, das gegenwärtig in Australien der Verwirklichung entgegengeht. Die australische Tochtergesellschaft der British Nylon Spinners, d. i. die British Nylon Spinners (Australia), deren Kapital 100-prozentig durch die Muttergesellschaft kontrolliert ist, wird in einem neuen Werk in Bayswater bei Melbourne, Staat Victoria, die Produktion von Terylene (endloses Garn und Stapelfasern) aufnehmen. Der Bau des Werkes, der 4 000 000 £ A verschlingen wird (ein £ A = rund 15 sFr.), soll binnen kurzem begonnen und anfangs 1964 beendet werden. Das ausschließliche Fabrikationsrecht für Terylene für ganz Australien liegt in den Händen der Imperial Chemical Industries of Australia and New Zealand, der Tochtergesellschaft der britischen I.C.I., die Terylene entwickelt hat. Diese Fabrikationsrechte gehen nun an British Nylon Spinners (Australia) über. Als Gegenleistung wird die British Nylon Spinners die Hälfte des Stammkapitals der British Nylon Spinners (Australia) an die Imperial Chemical Industries als Beteiligung abgeben. Das gesamte Stammkapital der British Nylon Spinners (Australia) beläuft sich auf 3 000 000 £ A.

«Terelaire», ein neuartiger, durch Imperial Chemical Industries, Fibres Division, gemeinsam mit der Firma Dyckhoff Shackleton and Company, entwickelter Anzugstoff, kam vor wenigen Wochen auf den britischen Markt; gleichzeitig gingen die ersten Lieferungen ins Ausland,

vornehmlich nach dem Mittleren Osten und Südafrika, sowie nach Oesterreich und Skandinavien. Es handelt sich hier um ein Mischgewebe aus 55 % Terylene und 45 % Wollkammgarn, das die Widerstandsfähigkeit von Terylene mit dem Aussehen von Mohair verbindet.

Betriebseinstellungen im Baumwollsektor

Die Reorganisation und Modernisation der Baumwollindustrie in Lancashire, von welcher an dieser Stelle öfters berichtet wurde, hat, in dem Maße als die Entwicklung zum Abschluß kommt, die Schließung überzählig gewordener Werke zur Folge. Der Baumwolltextilkonzern James Rothwell gab vor kurzem bekannt, daß durch Reorganisation und Modernisation, sowie durch die Ausdehnung des Schichtarbeitsystems zwei seiner Fabriken, die Alliance Mill und Victoria Mill in Baxenden, bei Accrington (nördlich Manchester), überflüssig geworden sind. Deren Produktionskapazität kann durch andere, modernisierte Werke innerhalb der Gruppe übernommen werden. Der Konzern hat in den letzten zehn Jahren im Rahmen der Modernisierung der Baumwollindustrie mehrere hunderttausend Pfund Sterling investiert; die modernsten der Fabriken dieses Konzerns arbeiten auf einer Dreischichtbasis.

Ganz unerwartet kam — wie ein Sprecher der British Spinners and Doublers Association (Vereinigung britischer Spinner und Zwirner) hervorhob — der Entschluß des Cyril Lord-Baumwollkonzerns, zwei seiner Werke in Lancashire zu schließen und zwar die Devon Mill in Hollinwood bei Oldham (nordöstlich Manchester), die bereits außer Betrieb steht und die Key Mill in Whittle-le-Woods, bei Chorley (nordwestlich Manchester). Andererseits ist der gleiche Konzern daran, in Partnerschaft (50 : 50) mit der staatlichen Industrial Development Corporation of South Africa (Industrieentwicklungs-Korporation von Südafrika) in East London, einem Hafenplatz halbwegs zwischen Kapstadt und Durban, ein Werk zur Produktion von Popeline und anderen Baumwollgeweben besserer Qualitäten zu errichten. Das Werk wird sich mit allen Stufen der Produktion — von der Spinnerei über die Weberei bis zur Appretur befassen und nach völligem Ausbau eine Jahreskapazität von 20 Mio. Yard (à 915 mm) Stoffen und 800 000 Pfund (à 453 g) Garnen aufweisen. Das Werk wird durch die Industrial Development Corporation of South Africa errichtet und an den neuen Konzern verpachtet. Dieser genießt eine Reihe von Privilegien, wie Vergünstigungen in der Strom- und Wasserversorgung, Reduktion von Eisenbahntarifen, usw. Die Schulung der einheimischen Arbeitskräfte wird zu Lasten der Regierung gehen. Im Sinne der bekannten «Apartheid»-Politik der Regierung werden die Löhne der schwarzen Arbeiter unter jenen liegen, welche in anderen Gebieten der Republik entrichtet werden.

Das Vorgehen des Cyril Lord-Konzerns hat in Fachkreisen mißbilligendes Erstaunen wachgerufen. Mr. Cyril Lord hat stets als einer der stärksten Gegner der britischen Regierungspolitik in bezug auf quoten- und zollfreien Import von Textilien aus Commonwealthländern nach Großbritannien gegolten. In diesem Zusammenhang kritisierte Mr. Lewis Wright, Generalsekretär der Weavers Amalgamation (Webervereinigung) das neue Projekt, indem er unterstrich, daß seiner Meinung nach Mr. Cyril Lord eine gänzliche volte-face ausgeführt habe, nachdem er nun selbst durch das neue Werk zur Steigerung der auswärtigen Textillieferungen nach Großbritannien beitragen werde. Die Stellungnahme des Cyril Lord-Konzerns in dieser Beziehung wird durch den kürzlichen Hinweis einer seiner Vizedirektoren, Mr. H. W. Macmillan, charakterisiert. «Die Produktion unserer Werke in Lancashire», betonte Mr. Macmillan, «wird durch die Konkurrenz aus dem Fernen Osten bedroht, während die britische Regierung keinerlei Anzeichen von sich gibt, daß sie beabsichtigt, diese Konkurrenz zu drosseln.»