

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 28 (1921)

Heft: 1

Artikel: Die Krise

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-627066>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

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

Die Krise.

Ein greulich Ungetüm schleicht durch die Gassen und faucht und schlägt uns seinen giftigen Atem, seinen Pesthauch an jeder Ecke, um die wir biegen, entgegen. Immer wilder tobt das Untier, immer ungestümer und drohender werden seine Gebärden. In seiner Gefolgschaft sind zu finden Unglück und Krankheit, Hunger und Tod. Sein Name ist: Krise. Schon beim bloßen Klang dieses Namens läuft ein kalter Schauer über unsern Rücken. Man hört es ordentlich, wie da ein Glück in Scherben geht. Dieser Feind und Würger der Menschheit ist umso gefährlicher, als er uns meuchlings aus dem Hinterhalt überfällt, da wir an keine Gefahr denken. Wehrlos sind wir ihm preisgegeben. Er ist kein mutiger Gegner, dem man Auge in Auge gegenüber treten kann. Wir können ihn nicht greifen, unsere Kraft nicht an ihm messen. Feige springt er uns von hinten an und wirft uns zu Boden. Feige entzieht er sich unserer Wehr, wie ein glitschiger Wurm sich unseren Händen entwindend.

Die ganze Welt seufzt und ächzt heute unter dieser fürchterlichen Krise. Wie ein Alp liegt es drückend auf allen Menschen. Wir Schweizer aber, die wir glaubten, unser Land als ein Friedensland, von den unmittelbaren Wirren und Folgen des Weltkrieges gerettet zu haben, sehen uns zwei Jahre nach Friedensschluß, da wir schon wähten glücklicheren Zeiten friedlicher Entwicklung nicht mehr fern zu sein, plötzlich mitten in dem Strudel heftigster wirtschaftlicher Kämpfe und Krisen hineingerissen. Wie kam dies nur? Nachdem wir während des Krieges manch drohende Klippe glücklich umschifft, nachdem wir, da andere Völker in blutigstem, häßlichem Ringen sich zerfleischten, die Früchte unseres Fleißes in ungeahntem Maße einheimsten, mit kurzen Unterbrechungen Jahre nützlichster Arbeit erlebten und uns schon über alle Gefahren hinweg wähten, überfällt uns wie ein Räuber in der Nacht diese scheußliche Krise. Ja, wie kam das nur?

Manche Arbeiter und Angestellte wiegen sich heute noch in Sorglosigkeit, sei es, daß sie bis jetzt von der Krise noch nicht viel zu spüren bekamen und deshalb verneinen, ihre Firma werde davon nicht betroffen, sei es, daß sie absichtlich den Warnzeichen gegenüber Augen und Ohren verschließen, nach dem Rezept „was ich nicht weiß, macht mir nicht heiß“, oder daß sie die Sorgen andern überlassen und sich damit trösten, daß es bis jetzt ja auch noch immer gegangen sei und wohl auch wieder besser kommen werde.

Solche Sorglosigkeit ist sträflich. Aber selbst manche Angestellte, die seit Wochen und Monaten Gelegenheit haben zu beobachten, wie die Beschäftigung zurückgeht, die Bestellungen ausbleiben, die Lager sich mehren und sich dabei Gedanken und Sorgen machen, kennen nicht die Größe der Gefahr, in der wir schweben, weil ihnen eben die Uebersicht über das Ganze fehlt. Ihr Wissen ist Stückwerk, folglich kann auch das Bild, das sie sich von der gegenwärtigen Lage machen, nur unvollständig sein. Es kann deshalb nur nützlich sein, wenn wir diese Krise, in ihrer Art und Bedeutung heute einmal einer näheren Betrachtung unterziehen.

Vor Jahresfrist arbeitete die schweizerische Seidenindustrie, Band wie Stoff, unter einer Hochkonjunktur, wie man sie kaum je erlebt. Unter dem Einfluß enormer Käufe auf dem Rohseidenmarkt, besonders seitens Amerikas, das sich unersättlich zeigte, gingen die Seidenpreise sprunghaft in die Höhe. Sie notierten eine Zeitlang 200 Fr. und mehr pro Kilo, also den fünffachen Vorkriegspreis, Preisforderungen, die gar keine innere Berechtigung hatten. Dabei wurde munter weiterbestellt. Ja, die Bestellungen wurden den Fabrikanten förmlich aufgedrängt. Besonders in Krawattenstoffen wurden Bestellungen mit Lieferzeiten bis zu einem Jahr und länger erteilt. Freilich wurden schon

dazumal unter den Fabrikanten warnende Stimmen laut, daß es vorsichtiger sei, den Bogen nicht allzu straff zu spannen. Was mit Aufträgen passiere, die erst in 12 Monaten lieferbar seien, könne niemand wissen. Auch könne man ohne großes Risiko sich doch nicht auf so weit hinaus schon mit Rohseide eindecken. Man rechnete damit, daß mit der neuen Ernte ein Abschlag eintreten könnte. Vorläufig aber hatten die Preise noch immer steigende Tendenz, die Ware fand schlanken Absatz, der Warenhunger der Welt schien unersättlich, die Lieferungen wurden bar bezahlt und auf weitere wurde gedrängt. Dann war es doch auch gar zu schön, zu wissen, daß die Fabrik beinahe für ein ganzes Jahr mit Aufträgen reichlich versehen war. So schien alles in bester und schönster Ordnung.

Da erfolgte der erste Schlag. Amerika setzte plötzlich aus mit seinen Rohseidenkäufen, der Absatz stockte, es begann drüben zu kriseln. An der Börse von Yokohama, wo die Spekulation wilde Blüten trieb, kam es zu einem Krach. Der Einfluß auf dem Rohseidenmarkt machte sich in einem ziemlichen Preisabschlag bemerkbar. Bei uns horchte man auf. Sobald die Rohstoffpreise rückläufige Tendenz zeigten, hörten die Bestellungen auf. Noch hatte man keine Veranlassung, mißtrauisch zu werden. Man fand es natürlich, daß der Handel vorläufig eine abwartende Stellung einnahm. Immer noch schien es, daß die Produktion vom Konsum schlankweg aufgenommen werde und die Hauptsache war, die Fabrik hatte zu tun.

Es kam der Sommer und mit ihm die Ferienzeit. Nichts war natürlicher, als daß über diese Zeit eine vollständige Geschäftsstille sich legte, besonders da ja bereits viele Orders für das 2. Halbjahr erteilt waren. Da gingen von Holland und den nordischen Plätzen zuerst Berichte ein, daß sie sich überkauft hätten. Diese Plätze rechneten damit, in Deutschland einen offenen und aufnahmefähigen Markt zu finden. Aber Deutschland versagte. Es war bei dem niedern Stand seiner Valuta nicht in der Lage, die teuren Seidenstoffe zu kaufen. So sahen sich die erwähnten Plätze gezwungen, für ihre Waren andere Abnehmer zu suchen. Aber diese waren nicht leicht zu finden. Bereits wurden große Mengen von Waren auf den Londoner Markt geworfen, der noch am meisten Kauflust zeigte.

Es kam der August heran, in welchem Monat bei normalem Geschäftsgange gewöhnlich die großen Stapelorders placiert werden. Aber nichts regte sich. Der September kam und ging, es blieb still. Diese vollständige Stille, unter der alle Fabrikationsplätze in gleicher Weise litten, wirkte natürlich zurück auf den Rohseidenmarkt, auf dem die Geschäfte seit Monaten gleich null waren. Unter dem Einflusse der Stagnation wichen die Seidenpreise stetig. Das heißt, es machte sich lange Zeit eine vollständige Desorientierung bemerkbar, indem die Preise für gleichwertige Ware nicht selten 20—30 Franken differierten, je nach der Meinung des Eigners über die weitere Gestaltung der Verhältnisse und je nachdem er Geld nötig hatte oder nicht.

Indessen hoffte man immer noch, der Oktober werde nachholen, was August und September versäumt hatten. Man fand diese lang andauernde Pause nicht unverständlich in Hinsicht auf die vorangegangene Hochkonjunktur und die großen Lieferungen, die noch zu effektuieren waren. Schließlich blieb noch genügend Zeit für Lieferungen per Januar/Februar/März. Aber die erwartete Aenderung trat nicht ein. Ganz im Gegenteil verschlimmerte sich die Situation von Woche zu Woche.

In den Vereinigten Staaten, die die Spekulation in der Rohseide im Frühjahr in weitestgehendem Maße mitgemacht hatten, und wo Engagements zu höchsten Preisen in außerordentlich hohen Beträgen fällig wurden, trat eine panikartige Krise auf. Es kam zu einer Reihe von Fallimenten, bei denen viele Millionen Dollars verloren gingen.

Dieselbe Erscheinung zeigte sich am Ursprungsmarkt in Yokohama, wo die Regierung einspringen mußte, um zu verhüten, daß die Situation sich nicht zu einem eigentlichen Landesunglück ausdehne.

Jetzt trat eine neuartige Erscheinung auf, der Käuferstreik. Die enorm hohen Seidenpreise, die im vergangenen Winter bezahlt werden mußten, zusammen mit den gesteigerten Herstellungskosten, verteuerten die fertigen Waren in einer Art und Weise, daß Preise herauskamen, die man vorher nicht für möglich gehalten hätte. Die Konjunktur tat ihr übriges dazu, daß der Fabrikant nicht zu knapp rechnete. Da über der Herstellung der Ware, zumal bei der infolge der guten Beschäftigung sich mit den Lieferungen im Rückstande befindenden Fabrik, Monate verstreichen, so erreichten diese teuren Waren den Detailhandel erst im Herbst. Bei den Konsumenten hatte inzwischen aber bereits die Ueberzeugung Platz gegriffen, daß eine allgemeine Verbilligung aller Waren kommen müsse. Man hörte in seiner eigenen Branche von Abschlüssen der Rohstoffe, man las in der Zeitung von guten Ernten, großen Vorräten, von Herabsetzung der Schiffsfrachtsätze und Zunahme des verfügbaren Frachtraumes. Dazu kamen bereits vereinzelt Abschlüsse auf täglichen Gebrauchsartikeln. Als nun die gesteigerten Preise im Detail erschienen, stießen sie auf entschiedenen Widerstand beim Publikum. Obwohl von einer eigentlichen Verabredung natürlich keine Rede ist, so war doch die Erscheinung so einheitlich, daß das Wort von einem Streik der Käufer nicht übertrieben ist.

Dem Begehren des Publikums auf Ermäßigung der Preise nachzukommen, sträubten sich die Detaillisten aber ebenso entschieden. Sie waren wohl für eine Ermäßigung, aber nur auf denjenigen Waren, die sie selbst auch billiger einkaufen würden. Auf den teuren Vorräten aber wollten sie keine Verluste erleiden und meinten, das Publikum müsse sie schlucken. So stunden sich die Parteien hartnäckig gegenüber, während die Verkäufer in den Magazinen auf Kundschaft warteten. (Schluß folgt.)

Preisabbau.

Preisabbau lautet seit einigen Monaten die Parole. Der Ruf nach einer Verbilligung der Erzeugnisse mußte kommen, nachdem der Krieg sein Ende gefunden hatte und zahllose Kräfte für die Friedensproduktion wieder frei geworden waren. Die ersten Preisstürze sind auf dem Frachtenmarkte, insbesondere im Ueberseeverkehr erfolgt und sie greifen nun von einem Rohstoff zum andern über und damit auch zu den Fabrikaten. Freilich, große wirtschaftliche Gruppen sind bisher vom Preisabbau noch nicht oder doch nur in geringem Maße betroffen worden, wie die Lebensmittel und eine ganze Anzahl industrieller Erzeugnisse. Es kann sich im Rahmen dieser Zeilen nicht darum handeln, diese Seite der Frage zu prüfen, sondern es sei nur darauf hingewiesen, daß bisher die Textilindustrie mehr als andere Branchen vom Preisabbau in Mitleidenschaft gezogen wird. Um nur bei den wichtigsten schweizerischen Industrien zu bleiben, so läßt sich feststellen, daß z. B. in der Maschinenbranche, in der Uhrenindustrie, in der chemischen Industrie u. a. der Preisnachlaß sich bei weitem nicht in gleichem Maße geltend macht, wie in den verschiedenen Zweigen der Textilindustrie. Es ist daher begreiflich, daß in den schweizerischen Textilkreisen, vom Einführer des Rohstoffes bis zum Detaillisten, sich eine gewisse Aufregung und Unsicherheit bemerkbar macht, die je nach der Lage der beteiligten Gruppen, verschiedene Formen annimmt. Die Verkäufer des Rohmaterials, Baumwolle, Seide, Wolle usw. sind ihren meist ausländischen Lieferanten gegenüber durch Verträge gebunden und beharren im allgemeinen ihren Kunden gegenüber, meist durch Usancen geschützt, auf

der restlosen Erfüllung der Abmachungen. Ihre Abnehmer, in der Regel die Fabrikanten, sehen sich auf der einen Seite zur genauen Abnahme ihrer noch zu teuren Preisen aufgenommenen Bestellungen verpflichtet und werden auf der anderen Seite durch ihre Kundschaft, in der Regel Grossisten, zu nachträglichen Preisnachlässen und andern Zugeständnissen gedrängt. Zwischen Fabrikant und Grossist spielt die Konkurrenz eine erheblich größere Rolle als zwischen dem Fabrikant und seinem Rohstofflieferanten; und demgemäß tritt die eine Seite auch begehrlischer auf und es zeigt sich die andere nachgiebiger. So haben denn auch schon Fabrikanten fest erteilte Bestellungen nachträglich annullieren lassen, Preisnachlässe gewährt, oder sind auf den Zahlungsbedingungen entgegengekommen. Der Grossist hat dem Detaillist gegenüber einen schweren Kampf zu bestehen, da letzterer mit dem gänzlich zurückhaltenden und wieder anspruchsvoll auftretenden Publikum zu verkehren hat. Es ist daher begreiflich, daß bei diesem Glied der Kette die Uebelstände eines gewaltsamen Preisabbaues besonders grell zutage treten. Sie zeigen sich auch darin, daß der Grossist (und häufig auch der Fabrikant) um Geschäfte zu erzwingen, in den Kundenkreis des Detaillisten einzudringen sucht, selbst Ausverkäufe veranstaltet und sich mit der Privatkundschaft direkt in Verbindung setzt. Eine wenig beneidenswerte Stellung in diesem Kampfe aller gegen alle hat endlich auch der Detaillist, der mit dem Publikum in unmittelbarem Verkehr steht und der von einem Tag zum anderen Preisermässigungen eintreten lassen soll, die er schlechterdings nicht geben kann. Er macht auch die Erfahrung, daß die Privatkundschaft in der Abnahme der Ware viel heikler geworden ist als in Kriegszeiten, was eine neue Erschwerung für das Geschäft bedeutet. Um sich zu helfen, versucht der Detaillist von seinem Lieferanten für schon gelieferte oder noch in Lieferung befindliche Ware Preisermässigungen zu erhalten und es haben sogar Detaillistenverbände Begehren dieser Art an ihre Lieferanten gestellt. Um die trotz tatsächlich erfolgtem Preisabbau immer noch abwartende Haltung des Publikums zu beeinflussen und um Umsatz zu erzielen, greifen die Detaillisten endlich zu dem Mittel aufdringlichster Reklame und übertriebener Preisnachlässe — alles im Grunde bisher ohne nennenswerten Erfolg.

Bei diesem Widerstreit der Interessen, der von sämtlichen Beteiligten Opfer fordert, geht es naturgemäß nicht ohne bedenkliche Verstöße ab, nicht nur gegen die rechtliche Seite der Kauf- und Lieferungsverträge, sondern es leiden auch Treu und Glauben. Es ist klar, daß Zumutungen, die dahin gehen, einmal abgeschlossene Verträge zum Schaden der einen Partei zu ändern oder rückgängig zu machen, vom rechtlichen und kaufmännischen Standpunkte aus unzulässig sind. Auf die Dauer können Handel und Wandel unter solchen Verhältnissen nicht bestehen, und es ist in der vom Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrievereins kürzlich einberufenen Konferenz zwischen Vertretern der verschiedenen Textilgruppen mit Recht betont worden, daß diese Verstöße gegen die kaufmännische Moral, die übrigens nicht etwa allein in der Schweiz vorkommen, sondern unter welchen auch die schweizerische Exportindustrie in ganz besonderem Maße leidet, wohl die bedenklichste Erscheinung des Preisabbaus darstellen. In der gleichen Aussprache wurde im übrigen festgestellt, daß es ein wirksames Mittel gegen diese Auswüchse nicht gibt, sofern nicht zwingende Usancen oder bindende Verbandsbeschlüsse vorliegen. Es wurde aber auch bemerkt, daß es nicht möglich ist, den Preisabbau, der sich nun gewaltsam durchsetzt, in feste Bahnen zu lenken, oder ganz hintanzuhalten. So gut es bei der Aufwärtsbewegung nicht ohne Uebertreibungen gegangen ist, an denen der Einzelne keine oder nur geringe Schuld trug, so wenig lassen sich bei dem Abschlagen Fehler vermeiden.