

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa
Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten
Band: 78 (1971)
Heft: 1

Artikel: Textilindustrie - wohin?
Autor: Nef, Ernst
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-677057>

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: 15.03.2025

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

Neujahrsgruss

Wir *danken* unseren Mitarbeitern im In- und Ausland für ihre interessanten Beiträge im vergangenen Jahr, den Inserenten für ihre geschätzten Aufträge, den Abonnenten und den Mitgliedern der Fachvereinigungen VET und VSTI für ihre Treue.

Wir *hoffen*, die «Mitteilungen» 1971 noch verbessern zu können, sowohl in bezug auf eine ansprechendere Gestaltung und die Verwendung eines besseren Papiers als auch inhaltlich durch den vermehrten Beizug hervorragender Autoren.

Wir *wünschen* allen Freunden unserer Fachschrift viel Gefreutes und Schönes im begonnenen Jahr, persönliches und berufliches Wohlergehen.

Herausgeber und Redaktion

Textilindustrie – wohin ?

Die älteste aller Industrien steht vor grossen Problemen, die weltweit einerseits mit dem in vollem Gange befindlichen Strukturwandel zusammenhängen, andererseits auf den anhaltenden staatlichen Protektionismus zurückzuführen sind. Für die Lösung der vielfältigen Probleme gibt es kein allgemeingültiges Rezept, denn die Verhältnisse sind von Sparte zu Sparte (Textilien für Bekleidung, Heimtextilien, technische Artikel) und von Land zu Land (traditionelle Industrieländer, Staatshandelsländer, Entwicklungsländer) sehr unterschiedlich. Die Palette der in Erwägung gezogenen Lösungsmöglichkeiten schillert denn auch in allen Farben; sie weist neben bemerkenswerten Massnahmen der Industrie zur Hebung der eigenen Leistungsfähigkeit einen ganzen Katalog versteckter und offener staatlicher Beihilfen auf. Von einer Gleichstellung der internationalen Wettbewerbsbedingungen ist man im Textilsektor jedenfalls weiter entfernt denn je.

Zuviele Untüchtige verschlechtern die Rentabilität aller

Es bedeutet einen wahren Teufelskreis, dass die noch so fähigen und tüchtigen Unternehmer – und ihrer sind auch in der Textilindustrie viele – immer wieder ihre Rentabilität gefährdet sehen, weil ein Teil der Konkurrenz, einmal hier, einmal dort, durch staatliche Protektion künstlich am Leben erhalten bleibt, und – was vielleicht noch schlimmer ist – der Kreis solcher Konkurrenten von Staates wegen ständig neu erweitert wird. Die Rentabilität zahlreicher Textilbetriebe ist nicht deshalb unbefriedigend, weil es an ihrer Leistungsfähigkeit gebricht, sondern weil sich die Zahl der Unfähigen, der Untüchtigen, die «zu jedem Preis» verkaufen müssen und dadurch das ganze Preisgefüge für eine oder mehrere Saisons unterhöhlen, gesamthaft betrachtet nicht verringert, sondern immer noch erhöht. An dieser harten Tatsache ändert das in einzelnen Industrieländern seit einiger Zeit herrschende «Betriebssterben» solange nichts, als in Entwicklungsländern neue industrielle Unternehmen meistens in der Textilbranche gegründet werden; dass sie von Anfang an der Staatskrücken bedürfen, um sich gegen die einen riesigen Vorsprung aufweisende internationale Konkurrenz behaupten zu können, ist an sich verständlich.

Es ist eine Tragödie, dass die Entwicklungsländer die von ihnen produzierten Textilien grossenteils exportieren müssen, um mit dem Erlös die teuren Produktionsmaschinen bezahlen zu können, statt die einheimische Bevölkerung mit solchen Textilien, auf die sie dringend angewiesen ist, versorgen zu können, und es ist eine bittere Ironie, dass die zu lächerlich geringen Löhnen hergestellten Erzeugnisse meist minderwertiger Qualität und Musterung von den Industrieländern gekauft werden sollten, wo seit langer Zeit Textilien in jeder Ausführung und Preislage im Uebermass produziert werden. Dass man für derartige Importe auch noch Zollpräferenzen zugestehen sollte, wie die UNCTAD sie vehement verlangt, macht die Suppe für jene, die sie essen sollten, vollends unschmackhaft. Und man versteht, dass die Textilbranche selbst in Industrieländern wie den Vereinigten Staaten sich dann ihrerseits veranlasst sieht, den Staat um Hilfe gegen solche Textilimporte anzurufen, um nicht unterzugehen. Das in den Wehen liegende neue amerikanische Handelsgesetz à la Mills Bill ist ein typisches Beispiel dafür.

Der Mensch hat dreierlei Wege, klug zu handeln: erstens durch Nachdenken, das ist der edelste, zweitens durch Nachahmen, das ist der leichteste, und drittens durch Erfahrung, das ist der bitterste.

Konfuzius

*

Was die Menschen gemeinlich ihr Schicksal nennen, sind meistens nur ihre eigenen dummen Streiche.

Arthur Schopenhauer

Das vordringlichste Lebensbedürfnis der Menschen ist eine ausreichende Ernährung; Bekleidung und Behausung rangieren an zweiter und dritter Stelle. Eine richtige Infrastruktur ist aber nicht herbeizuführen, wenn nur industrialisiert wird und erst noch einseitig im Textilsektor, während man der Landwirtschaft kaum die nötige Beachtung schenkt. Eine weitsichtige Entwicklungshilfe, die diesen Namen verdient, müsste den wichtigsten Sektoren gleichzeitig zuteil werden, um wirksam zu sein.

Die staatliche Begünstigung des Textilexportes einerseits und die staatliche Behinderung des Textilimportes andererseits haben neben vielen andern protektionistischen Massnahmen den Zweck, die Existenz zuwenig leistungsfähiger Betriebe zu sichern. Sie bewirken nicht nur eine Verzerrung der Wettbewerbsverhältnisse zum Nachteil der Unternehmen in nichtprotektionistischen Staaten, sondern sie schaden der Textilbranche insgesamt, indem sich auch die leistungsfähigsten und rentablen Unternehmen auf ein Preisniveau herablassen müssen, das sich kalkulatorisch nicht verantworten lässt und das eine Gesundung der ganzen Branche immer wieder von neuem verhindert. Die Meinung, was sich der Konkurrent hinsichtlich tiefer Preise leisten könne, «vermöge» man auch, scheint in der Textilbranche ein Virus zu sein, der fast nicht mehr auszurotten ist; obwohl in den letzten beiden Jahrzehnten in weitesten Kreisen eine Umstellung auf rein industrielles Denken und Handeln zum Durchbruch kam, erfolgen immer wieder Ansteckungen, die rational kaum zu verstehen sind. Dabei müsste man doch wissen, dass der private Verbraucher im allgemeinen durchaus bereit ist, auch für Textilien den erforderlichen Preis zu bezahlen; weshalb einzelne Zweige der Textilwirtschaft auf dem manchmal etwas langen Weg zum Letztkonsumenten für ihre Leistung nicht voll entschädigt werden sollten, ist nicht einzusehen.

Möglicherweise wird die gegenwärtig in allen Industrieländern prekäre Lage im Personalsektor dazu beitragen, dass Kosten und Preise inskünftig nicht nur richtig errechnet werden, sondern dass man auch entsprechend handelt, und wäre es gar, dass man offensichtlich unrentable Aufträge von vornherein ablehnt und damit ganz unkonventionell auf blosses «Maschinenfutter» verzichtet, sei der Produktionsapparat nun ganz oder nur zum Teil amortisiert.

Zunehmende Bedeutung der Lohn- und Sozialkosten in den Industrieländern

Es leuchtet ein, dass die Textilindustrie im Hinblick auf ihre Ertragslage im Vergleich zu andern Wirtschaftszweigen durchschnittlich nicht die höchsten Löhne entrichtet. In den Lohnstatistiken für die Arbeiter ist die Textilindustrie aber auch deshalb weit unten zu finden, weil relativ viel Frauen beschäftigt werden. Obwohl einzelne Unternehmen überdurchschnittlich hohe Löhne bezahlen — auch für Frauen — und beispielsweise das Kader im allgemeinen sehr gut gestellt ist, hat die Textilindustrie als ganze in der Öffentlichkeit doch eher das «Image» einer sozial nicht sehr fortschrittlichen Branche. Die Textilindustrie muss ihr Lohnniveau in allen Ländern mit Personalknappheit stark heben, wenn sie noch genügend Arbeitskräfte bekommen will. Für viele Unternehmen, die auch noch im Investitionssektor eine grosse Lücke aufweisen, wird dies die Aufgabe des Rennens bedeuten. Die teilweise während langer Zeit ungenügenden Preise erheischen nun ihren Tribut; im Rahmen der herrschenden Strukturbereinigung werden in den nächsten Jah-

ren nicht wenige Betriebe unerbittlich vor die Frage gestellt sein, ob es so weitergehen könne, oder ob nicht die Liquidation richtiger wäre.

In einer Neuauflage des internationalen sozialstatistischen Vergleichs (8. Jahrgang), der vom *Arbeitgeberkreis Gesamttextil Frankfurt/Main* kürzlich nach einem dreijährigen Intervall publiziert wurde, ist neben allgemeinen und textilen Marktdaten ein überaus interessanter Ueberblick über die Entwicklungstendenzen und die Lage der Textilindustrie in Europa und der Welt enthalten. Neu hinzugekommen sind folgende Daten: Umsätze oder Bruttoproduktionswerte, Erzeugerpreise, Aussenhandel und Investitionen. Die Investitionstätigkeit gibt Aufschluss über die Wandlung der Textilindustrie zu einer kapitalintensiven Branche. Mit den langfristigen Investitionsreihen wurden erstmals die Grössenordnungen des Anlagevermögens und der Kapitalintensität im internationalen Vergleich angedeutet.

Den Abschluss des bemerkenswerten Vergleichs des Arbeitgeberkreises Gesamttextil bilden die wichtigsten Arbeitsbedingungen sowie die Lohn- und Sozialkosten. Sie stellen — um 50 % des Nettoproduktionswertes schwankend — den grössten Posten innerhalb der Herstellungskosten der Textilindustrie dar. Und weil der Entwicklung der Arbeitsmarktlage in den nächsten Jahren für die Textilindustrie von besonderer Bedeutung sein wird, wenden wir uns nachstehend kurz diesem Teil des Vergleichs zu.

Die tarifliche Wochenarbeitszeit beträgt gegenwärtig 40 Stunden in den Vereinigten Staaten (die effektive Wochenarbeitszeit 40,8), schwankt zwischen 40 und 45 Stunden in den EWG-Ländern (42,2 bis 44,5) und beläuft sich auf 46,5 Stunden (43,2) in Japan, auf 48 Stunden in Indien (keine Angabe der effektiven Arbeitszeit). Für die Schweiz werden tariflich und effektiv 45 Stunden angegeben, für Grossbritannien 41 (42,2) Stunden.

Die Zahl der bezahlten Ferientage pro Jahr ist sehr unterschiedlich: Indien 4, Japan 5, Schweiz 4—8, Portugal 7, Kanada 7—9, Frankreich 8, USA 9, Belgien 10, Westdeutschland 10—13, Italien 17. In Japan gibt es insgesamt 10 Feiertage, von denen jedoch nur 5 bezahlt werden, während von total 17 Feiertagen in Indien nur 4 bezahlt sind. Bei den bezahlten Ferien sind die Unterschiede kleiner. Je nach Alter und Dauer der Betriebszugehörigkeit werden im allgemeinen 6 Arbeitstage (Mindestanzahl) bis 18 und teilweise gar 24 Arbeitstage vergütet.

Bei den durchschnittlichen Stundenverdiensten in Dollar (Rechnungseinheiten auf Basis der jeweiligen Devisenkurse) treten die ungleichen Verhältnisse drastisch zutage: Indien 0,13 (1967), Japan 0,49, Italien 0,69, Frankreich 0,77, Grossbritannien 0,96, Schweiz 1,04, Bundesrepublik 1,24, USA 2,41.

Die gesetzlichen Sozialbeiträge der Arbeitgeber (effektive Beiträge) betragen in Prozent der Löhne und Saläre: 30,3 in Italien (1966), 29,4 in Frankreich, 12,4 in der Bundesrepublik, 5,3 in Japan, 5,2 in den USA, 4,7 in Grossbritannien, 3,4 in der Schweiz. Für Indien fehlen nähere Angaben.

Die gesamten Lohnkosten je Arbeitsstunde wurden vom Arbeitgeberkreis Gesamttextil für 1969 wie folgt errechnet (— \$ Cents) Indien 0,16 (1967), Japan 0,57, Grossbritannien 1,10, Frankreich 1,17, Schweiz 1,21, Italien 1,35, Bundesrepublik 1,77, USA 2,87. Die Lohnkosten sind beispielsweise in den

6 Mitteilungen über Textilindustrie

Vereinigten Staaten fünfmal höher als in Japan, das mit seinen grossen Textilexporten nach den USA den amerikanischen Handelsprotektionismus im eigentlichen Sinne ausgelöst hat.

Ausweichen nach Entwicklungsländern?

Die Lohn- und Sozialkosten sind 1970 in allen Industrieländern mit traditioneller Textilindustrie stark gestiegen, und die Lohnwelle 1971 dürfte noch höher sein. Der Unterschied zum Lohnniveau der Entwicklungsländer vergrössert sich laufend in erheblicher Weise, und da die räumlichen Distanzen heute nicht mehr die frühere Rolle spielen, ist es begreiflich, wenn amerikanische Textilunternehmen in vermehrtem Masse in Ostasien zu produzieren gedenken, während europäische Firmen zuerst in Portugal Filialbetriebe eröffneten, um nachher den Sprung nach Nordafrika zu machen.

Es ist natürlich nicht anzunehmen, dass die westeuropäische und die amerikanische Textilindustrie nun ihre ganze Produktion nach Entwicklungsländern verlegen werden. Dass sie es aber teilweise tun, steht fest, und dies genügt bereits vollauf, dass sich der Teufelskreis der ungenügenden Preise und der schlechten Rentabilität vieler Textilunternehmen und damit der protektionistischen Begehren erneut schliesst. Und wenn in den Entwicklungsländern von europäischen und amerikanischen Industrien dann qualitativ und kreativ hochwertige Textilien produziert und zu tiefen Preisen auf die Märkte der Industrieländer gebracht werden, wird der Rat der Regierungen dieser Staaten an ihre Textilindustrie, sie solle sich auf die Produktion von Spezialitäten konzentrieren und die Herstellung minderwertiger Stapelwaren den Entwicklungsländern überlassen, kaum mehr ernstgenommen werden können.

In der Jahresversammlung des Gesamtverbandes der Textilindustrie in der Bundesrepublik, die Mitte Dezember in Bonn stattfand, setzte sich Präsident Nicolaus H. Schilling in einer Rede für die Gleichstellung der Wettbewerbsbedingungen ein, die der Staat setze und auf die das Unternehmen keinen Einfluss habe. Gegen den Aufbau von Textilbetrieben in den Entwicklungsländern würden keine Einwände erhoben. Vielmehr richte sich der Widerstand der deutschen Textilindustrie gegen die Absicht einer aktiven Verlagerungspolitik, die mit einer Diskriminierung ihrer Produktionsbedingungen verbunden sei. Hierzu gehöre auch die Frage der Zollpräferenzen. Es sei unannehmbar, dass diese Präferenzen auch solchen Ländern gewährt würden, die bereits über sehr starke internationale Wettbewerbsbestellungen auf den Textilmärkten verfügten. Die Haltung der Bundesregierung und der EWG-Kommission in dieser Frage werde von der deutschen Textilindustrie nicht verstanden. Die deutsche Textilindustrie fordere weiter eine wirksame Preisüberprüfung bei Einfuhren aus den osteuropäischen Staatshandelsländern, und schliesslich setzte sich N. H. Schilling kritisch mit der geplanten Beihilfenpolitik der EWG auseinander. Bei der sehr unterschiedlichen Investitionsbereitschaft der einzelnen Regierungen drohe aus dem vorgesehenen Beihilfenwerk der EWG-Kommission eine neue Verzerrung der Wettbewerbsposition. Sie käme zu den ohnehin vorhandenen wettbewerbsstörenden Einflüssen auf steuerlichem Gebiet hinzu.

Aehnlich tönt es in andern Ländern. Ein Ende der Kette der vielerorts vom Staat geforderten protektionistischen Massnahmen – begründeten und unbegründeten – ist nicht ab-

zusehen, und man begreift, dass Generaldirektor Oliver Long vom GATT kürzlich gerade anlässlich eines Aufenthaltes in einem grossen Entwicklungsland vorgeschlagen hat, gemeinsam eine Verständigung über den künftigen Welttextilhandel im Rahmen des GATT zu suchen. Ueber einen baldigen Erfolg eines solchen Versuches wird sich indessen niemand Illusionen machen. Eine umfassende Aussprache auf weltweiter Ebene dürfte aber doch manche Regierung veranlassen, die Problematik ihrerseits weltweit zu sehen und könnte dadurch vielleicht zu einer nützlichen Ueberprüfung der bisherigen, auf einen allzu engen Gesichtswinkel ausgerichteten Wirtschafts- und Handelspolitik führen.

Eigene Leistungsfähigkeit steigern

Es würde den tatsächlichen Verhältnissen keineswegs gerecht, wollte man die Textilindustrie, wie es da und dort zu geschehen pflegt, zu den «sterbenden» Branchen zählen und entsprechend «abschreiben». Selbstverständlich trägt der in der Textilindustrie teilweise grassierende Protektionismus zur Hebung ihres guten Rufes nicht gerade bei; dies ist um so bedauerlicher, als gerade die Textilindustrie im Grunde genommen eine ausserordentlich vielseitige Branche ist, die Jahr für Jahr hervorragende Leistungen erbringt. Jede dieser individuellen Leistungen wird aber sofort von einer Unzahl weniger kreativer, weniger tüchtiger Konkurrenten nachgeahmt, und dann ist es jeweils aus mit dem guten Preis, mit der Honorierung der besonderen Leistung. Auch für diese Krankheit wäre ein wirksames Heilmittel noch zu finden.

Die gesunden Unternehmen der Textilindustrie in den traditionellen Produktionsländern stehen in einem unablässigen harten Kampf zur Erhaltung und Erhöhung ihrer eigenen Leistungsfähigkeit. Sie sind sich bewusst, dass der Textilkonsum weiter ansteigt, dass der Textilmarkt an sich grosse Chancen eröffnet, dass die Produktion immer mehr vom Markt her erfolgen muss, dass die Textilindustrie in zehn Jahren in allen Bereichen ein ganz anderes Gesicht haben wird als heute. Sie sind sich aber auch bewusst, dass angesichts der bestehenden Verhältnisse grosse Verdienstmargen, wie sie beispielsweise in ihren Lieferantenzweigen der Chemiefaserproduktion, der Farbstoff- und der Textilmaschinenindustrie üblich sind, einstweilen nur in Ausnahmefällen und nicht immer auf längere Dauer erzielbar sind.

Es bestehen jedoch, wie eingangs erwähnt, auch innerhalb der Textilindustrie bedeutende Unterschiede zwischen den verschiedenen Branchen; es gibt je nach dem Produkt expandierende, stagnierende und rückläufige Textilmärkte. Ein erstklassiges Management, ein hervorragendes Marketingkonzept und eine fortschrittliche Personalpolitik sind in der heutigen Zeit des alles umfassenden Umbruchs deshalb erste Voraussetzungen für die erfolgreiche Bewältigung des ausserordentlich intensiven Wettbewerbs. Dass dabei die Zusammenarbeit und manchmal auch der Zusammenschluss mit andern führenden Unternehmen notwendig ist, wird immer mehr erkannt und auch praktiziert. Es ist zu hoffen, dass die Bemühungen und Erfolge solcher Firmen immer weniger von untüchtigen und unfähigen Konkurrenten, die ihre Existenz teilweise dem Protektionismus des Staates verdanken, beeinträchtigt werden. Die grossen Leistungen der dynamischen Textilbetriebe werden dann endlich auch in der Oeffentlichkeit in hellerem Lichte scheinen.

Ernst Nef