

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 19 (1912)

Heft: 4

Artikel: Die Schweizerische Handelsagentur in China

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-627368>

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: 16.05.2025

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

MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE

Adresse für redaktionelle Beiträge, Inserate und Expedition: **Fritz Kaeser, Metropol, Zürich.** — Telephon Nr. 6397
Neue Abonnements werden daselbst und auf jedem Postbureau entgegengenommen. — Postcheck- und Girokonto VIII 1656, Zürich

Nachdruck, soweit nicht untersagt, ist nur mit vollständiger Quellenangabe gestattet

Die Schweizerische Handelsagentur in China.

Auf Veranlassung der Zürcher Handelskammer hielt Herr Matthias Winteler, der Leiter der neugeschaffenen offiziellen Schweizerischen Handelsagentur in China (Sitz in Shanghai), am 2. Februar vor der Kaufmännischen Gesellschaft Zürich einen sehr interessanten Vortrag, in dem er das Programm seiner zukünftigen Tätigkeit klar und zielsicher entwickelte. Hierüber macht die «N. Z. Z.» folgende Mitteilungen: Bekanntlich kommt dem Shanghaier Posten nicht die Bedeutung eines ersten Experimentes zu, denn schon seit dem Jahre 1909 ist in Alexandrien eine erste schweizerische Handelsagentur mit Erfolg tätig. Diese Agenturen sind rein kommerzielle Interessenvertretungen mit offiziellem Charakter, ohne jedoch, wie ein Konsul oder Ministerresident, bei der Regierung des betreffenden Landes akkreditiert zu sein. Völkerrechtliche Erwägungen haben seinerzeit die erste Veranlassung zu der Neuerung, die vielleicht den Ausgangspunkt einer schrittweisen und versprechenden Reform der Vertretung unserer Außenhandelsinteressen bildet, denn wie wir hören, soll demnächst auch für die Ausfuhr nach Kanada von behördlicher Seite etwas mehr geschehen. Wenn hier die Form der Vertretung auch vorderhand noch nicht endgültig bestimmt ist, so wird jedenfalls auch in diesem Falle die gelegentliche Schaffung einer Handelsagentur nicht außer Auge gelassen werden.

Herr Winteler leitete seinen Vortrag auf «Zimmerleuten» mit einigen allgemeinen Bemerkungen über den Handelsverkehr zwischen der Schweiz und China ein, dessen Wert im Jahre 1910 rund 14,2 Millionen betrug, von denen aber nur 2,8 Millionen auf unsere Ausfuhr und volle 11,3 Millionen auf den Import der Schweiz aus dem Reich der Mitte entfallen. Die Handelsbilanz hat sich also seit 1906, wo sich die direkte schweizerische Ausfuhr noch auf 6,5 Millionen, die Einfuhr auf 12,7 Millionen bezifferte, trotz der beträchtlichen Zunahme der chinesischen Gesamteinfuhr zu unsern Ungunsten verschoben, wobei Uhren mit über 3 Millionen den Hauptschaden tragen, aber auch Metallwaren, Maschinen und Fahrzeuge und vor allem Baumwollfabrikate einen wesentlichen Ausfall zu verzeichnen haben. Neben den genannten Artikel kommen für unsern Export soweit nur noch wenige Nahrungs- und Genußmittel, Seidenfabrikate und Farben einigermaßen in Betracht, während sich die schweizerische Einfuhr aus China zur Hauptsache aus Seide (8,31 Mill.), rohen Strohgeflechten (798,600 Franken) und Tee (798,970 Fr.) zusammensetzt. Die Schweiz hat also allen Grund, ihrem Export nach dem menschenreichsten Land der Erde vermehrte Aufmerksamkeit zuzuwenden und der Augenblick zur Schaffung der Handelsagentur ist gut gewählt, weil der Revolution in China mit Naturnotwendigkeit eine, wenn auch langsame, Regeneration auf allen Gebieten, und besonders auch in kommerzieller Richtung, folgen wird. Das Streben der Handelsagentur geht nun dahin, den schweizerischen Industriellen einen möglichst großen Anteil an dem zu erwartenden Aufschwung zu sichern, eine Aufgabe, die allerdings nur unter tätiger

und großzügiger Mitarbeit aller Beteiligten befriedigend erfüllt werden kann. Ihre Tätigkeit zerfällt zunächst in zwei Etappen. Sie ist vorbereitender und orientierender Natur in der Schweiz, wo sich der Leiter der Handelsagentur mit Industriellen und Exporteuren in nähere Verbindung setzt und sich über die Produktionsbedingungen und die Produktionsfähigkeit der einzelnen Branchen, sowie über Wünsche und Absichten der Exportinteressenten informiert.*) Nur auf dieser sichern Grundlage wird er den Hauptzweck seiner Mission, die Vermittlung und Stärkung der Verbindungen in China, mit Erfolg lösen können. Allerdings ist die Aufgabe vorderhand keine leichte, weil sich unser Export bis auf weiteres notgedrungen mit fremden nicht-schweizerischen Zwischenhändlern begnügen muß. Daneben wird es sich Herr Winteler angelegen sein lassen, die heimatischen Interessentenkreise über die wirtschaftliche Lage Chinas und die Absatzverhältnisse im allgemeinen und im besondern fortwährend auf dem laufenden zu erhalten. Ein in Shanghai zu schaffendes Musterlager wird den chinesischen Käufer über die industrielle Produktion der Schweiz orientieren, während anderseits in der Schweiz aufzustellende Mustersammlungen besonders marktgängiger Waren den hiesigen Industriellen die spezielle Anpassung an die Bedürfnisse Chinas erleichtern sollen. Als besonders wertvoll dürfte sich der in weitgehendem Maße vorgesehene direkte Verkehr der Handelsagentur mit den beteiligten Kreisen und die spezielle Auskunftserteilung an einzelne Interessenten erweisen. Auch in diesem Punkte unterscheidet sich die neue Institution fundamental von der Konsularvertretung, die sich bekanntlich im besten Falle mit der jährlichen und gelegentlichen allgemeinen Berichterstattung an das Politische Departement begnügt.

Wenn Herr Winteler seiner festen Ueberzeugung von der großen Entwicklungsfähigkeit der schweizerischen Ausfuhr nach China Ausdruck gab, so tat er dies allerdings unter der Voraussetzung einer grundlegenden Verbesserung der Zwischenhandelsverhältnisse im Verkehr mit China. Bis jetzt kommen nämlich, abgesehen von einigen bescheidenen schweizerischen Ansätzen, für den Import nach dem Reich der Mitte nur ausländische, in Shanghai ansässige Firmen als Zwischenglieder in Betracht, ein Zustand, der vor allem wegen der Möglichkeit plötzlicher Unterbindung der Ordres zugunsten billigerer Bezugsquellen durchaus unvorteilhaft ist. Eine eigene Handelsorganisation ist daher unbedingte Voraussetzung schweizerischen Erfolges auf dem chinesischen Markt; nur mit ihrer Unterstützung werden auch die Bemühungen der Handelsagentur in vollem Umfange Früchte tragen können. Dies war so recht eigentlich der Kernpunkt der Wintelerischen Ausführungen und wir vertrauen, daß er ihn vor der erlesenen Zuhörerschaft auf «Zimmerleuten», unter der leitende Persönlichkeiten aus Handel, Industrie und Bankwelt vertreten waren, nicht umsonst immer

*) Herr Winteler wird voraussichtlich noch einige Zeit in der Schweiz tätig sein. Briefe erreichen ihn unter der Adresse: Postfach 2020, Hauptpost Zürich.

wieder betont hat. Eine oder zwei kapitalkräftige, zweck- und zielbewußte Unternehmungen, die aus den Interessen von Handel und Industrie herausgewachsen sind, müssen draussen im fernen Osten unsere Exportpioniere werden, oder aber es muß sich zum mindesten eine Anzahl kleinerer Unternehmungen zu gemeinsamer und großzügiger Verkaufsorganisation zusammenfassen. Besonders eindringlich war der Appell, den der Redner in dieser Beziehung an die schweizerischen Maschinen-Industriellen richtete. Die in immer größerem Umfange einsetzende Entwicklung der chinesischen Industrie eröffnet gewaltige und stets wachsende Absatzmöglichkeiten, die um so bedeutungsvoller sind, als dem Maschinenbedarf des weiten Reiches überhaupt keine einheimische Produktion gegenübersteht. Hier gilt es also rasch zu handeln. Aber nur das geschlossene Vorgehen der Industrie durch eine gemeinsame, technisch und kommerziell allen Anforderungen gewachsene Verkaufsorganisation wird den vollen Erfolg sichern können.^{*)} Einzelinitiative empfiehlt sich angesichts der besondern Verhältnisse Chinas nicht; großzügiger Unternehmungsgeist und finanzielle Kraft sind hier vielleicht noch wichtiger als anderswo. Natürlich würde ein geschlossenes Vorgehen nach außen keineswegs die freie Konkurrenz zwischen den einzelnen Mitgliedern der Verkaufsorganisation ausschließen.

Schweizerisches Kapital und schweizerische Kraft, in fremdem Dienste und fremdem Interesse arbeitend, das war leider bisher das Merkmal unserer Beziehungen zu China. Aber es liegt nach Ansicht des Vortragenden kein Grund vor, daß es so bleiben muß, daß unser Kapital verzettelt für das Ausland und seine Industrie wirkt und daß die Schweizer in Shanghai — es sind jetzt schon deren zirka fünfzig — ausschließlich in ausländischen Handelsunternehmungen arbeiten. Im Verkehr mit China ist nämlich unser Mangel an politischer Macht nicht, wie viele glauben, eine Beeinträchtigung, sondern direkt ein Vorteil, da er von vornherein viel Mißtrauen ausschaltet. Als Beweis für diese Behauptung mag Belgien gelten, das im Reiche der Mitte wirtschaftlich längst eine wichtige Rolle spielt und dabei die besten Erfahrungen gemacht hat, denn der Chinese ist von Natur friedlich und ein guter und ehrlicher Kaufmann. Im schlimmsten Falle aber wird der Schutz von seiten irgend einer mitinteressierten Großmacht sicherlich auch den Kleinstaat decken.

Zum Schlusse äußerte sich Herr Winteler noch über die Absatzaussichten für einige wichtige schweizerische Industrieprodukte. Unter den Nahrungs- und Genußmitteln wäre vor allem die Schokoladefabrikation, die heute noch kaum in Betracht fällt, jedenfalls entwicklungsfähiger, wenn man sich zu aktiver Propaganda entschliesse, um den minderwertigen englischen und italienischen Produkten den Markt streitig zu machen. Der Export kondensierter Milch, der vor einigen Jahren in erfreulichem Aufschwung begriffen war, ist inzwischen mit dem Nachlassen der Propaganda zugunsten anderer Länder, voran Kanadas, Italiens und Deutschlands, wieder bedenklich abgeflaut; doch kann durch Verbesserung der Verkaufsorganisation und rege Bearbeitung des Marktes zweifelsohne wieder Besserung ge-

schaftt werden. Auch Gemüse- und Fruchtkonserven, Käse und Maggirollen hätten unbedingt Aussicht auf Erfolg, wenn man sich nur der Verkaufsorganisation und Propaganda mit Nachdruck annehmen wollte. Die Ursachen des rapiden Rückganges der chinesischen Einfuhr schweizerischer Baumwollfabrikate werden sich nur schwer ermitteln lassen; sollten sie zum Teil in einem ungenügenden Anpassungsvermögen der schweizerischen Fabrikanten an die speziellen Bedürfnisse des chinesischen Marktes begründet sein, so dürfte es sich wohl empfehlen, das in dieser Beziehung vorbildliche Vorgehen Manchesters näher zu studieren. Dem Import von Seidenstoffen haben skrupellose französische Zwischenhändler durch schlechte Lieferungen allgemein schwer geschadet und es wird hier in Zukunft von ganz besonderer Wichtigkeit sein, immer durchaus musterkonform zu liefern, wie dies den auch allgemein gesprochen eine Grundbedingung im Verkehr mit China ist. Auch der Absatz von Anilinfarben ist jedenfalls sehr entwicklungsfähig. — Was den Export chinesischer Waren nach der Schweiz betrifft, so ist vor allem der Rohseidenhandel in guten Händen; dagegen könnte beim Tee der direkte Handel wohl mit Erfolg weiter ausgebaut werden. Noch viel mehr gilt dies für Strohborten, da trotz dem großen schweizerischen Bedarf kein einziges schweizerisches Strohexporthaus in China etabliert ist. Alles in allem: Verkaufsorganisation und energische, aktive Propaganda werden für die Zukunft der schweizerischen Ausfuhr-entwicklung im Verkehr mit China ausschlaggebend sein.

Aus den kurzen Meinungsäußerungen, die dem mit lebhaftem Beifall verdankten Vortrage folgten, ging mit erfreulicher Deutlichkeit hervor, daß die maßgebenden Kreise einem energischen und großzügigen Vorgehen durchaus sympathisch gegenüberstehen. Herr Wunderly-von Muralt wies ferner kurz darauf hin, daß die Bedeutung der indirekten Ausfuhr der Schweiz nach China, die von unserer Handelsstatistik nicht erfaßt wird, doch nicht unterschätzt werden darf, und Herr Dr. Alfred Frey betonte, daß sich die Maschinenindustrie schon vor zehn Jahren, als man der Frage der Errichtung einer Handelsagentur in China vorübergehend nahegetreten war, als einzige schweizerische Industrie zu energischem Vorgehen bereit erklärt hatte und daß sie heute zweifellos rasch zur Tat schreiten werde. Schließlich sei noch erwähnt, daß Herr Winteler auf die Frage Herrn Dr. Julius Freys nach den chinesischen Kreditverhältnissen und Zahlungssitten durchaus befriedigende Auskunft geben konnte. Der Chinese ist im Gegensatz zum Japaner im allgemeinen ein durchaus zuverlässiger Kaufmann und guter Zahler. Chinesische Häuser, die in Europa Filialen haben, bezahlen dort gegen Dokumente und kleinere Firmen lassen sich auf drei bis vier Monate beziehen. Immerhin ist vor zu leichten Kreditbedingungen zu warnen; wenn man aber die nötige Vorsicht walten läßt, so darf China als eines der sichersten Absatzgebiete, die es gibt, bezeichnet werden. Die dortigen europäischen Firmen machen sich über diesen Punkt sogar während der jetzigen Krisis weit weniger Sorge als über die zurzeit vollständige Unterbindung des Geschäftes, die leider vielerorts eine vorübergehende Folge der Revolution ist.

^{*)} Ein ähnlicher Vorschlag, wie ihn Herr Winteler hier speziell für die Maschinenausfuhr nach China macht, ist im Interesse der Förderung unseres überseeischen Maschinenexportes im allgemeinen bereits vor einiger Zeit von Herrn Fritz Ehrensperger zur Sprache gebracht worden. Seine Anregung ging dahin, unsern heute noch primitiven Absatz in unentwickelten Ländern zu organisieren, und zwar eventuell in der Form einer kapitalkräftigen Exportgesellschaft, welche als Kommissionsfirma die schweizerische Maschinen-, Elektrizitäts- und Automobilindustrie in ihrer Gesamtheit zu vertreten hätte, und deren innere Organisation eine rein kaufmännische sein würde. Neben der Vertretung für den Verkauf könnte ein solches Unternehmen, das mit einem nach und nach auszubauenden Filialsystem arbeiten müßte, sich im Verein mit heimischen Bankinstituten auch für mit Lieferungen verbundene Finanzierungsprojekte interessieren und so einen Teil unseres Kapitalexportes in nationale Bahnen zu leiten.



Zoll- und Handelsberichte



Frankreich: Aus- und Einfuhr von Seidenwaren im Jahr 1911.
Die französische Seidenweberei scheint dem wenig befriedigenden Geschäftsgang des Jahres 1911 ebenfalls ihren Tribut bezahlt zu haben, denn die Ausfuhr ist dem Jahr 1910 gegenüber um 35 Millionen Fr. oder 9½ Prozent zurückgegangen. Ob auch die Erzeugung in solchem Maße abgenommen hat, wird aus den Statistiken