

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 36 (1929)

Heft: 1

Artikel: Die deutsche Textilindustrie im Jahre 1928

Autor: Niemeyer, A.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-627040>

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: 17.05.2025

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

Mitteilungen über Textil-Industrie

Schweizerische Fachschrift für die gesamte Textil-Industrie

Offizielles Organ und Verlag des Vereins ehemaliger Seidenwebschüler Zürich und Angehöriger der Seidenindustrie
Offizielles Organ der Vereinigung ehemaliger Webschüler von Wattwil

Adresse für redaktionelle Beiträge: „Mitteilungen über Textil-Industrie“, Oerlikon b. Zürich, Friedheimstraße 14, Tel. Limmat 8575
Adresse für Insertionen und Annoncen: Orell Füßli-Annoncen, Zürich 1, „Zürcherhof“, Telephon Hottingen 6800

Abonnemente werden auf jedem Postbureau und bei der Administration der „Mitteilungen über Textil-Industrie“,
Zürich 1, Mühlegasse 9, entgegengenommen. — Postscheck- und Girokonto VIII 7280, Zürich

Abonnementspreis: Für die Schweiz: Halbjährlich Fr. 5.—, jährlich Fr. 10.—. Für das Ausland: Halbjährlich Fr. 6.—, jährlich Fr. 12.—
Insertionspreise: Per Millimeter-Zeile: Schweiz 16 Cts., Ausland 18 Cts., Reklamen 50 Cts.

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

Inhalt: Die deutsche Textilindustrie im Jahre 1928. — Winke für den Export schweiz. Textilmaschinen. — Verbrauch von Natur- u. Kunstseide in der Schweiz im Jahre 1927. — Handelsnachrichten: Schweiz. Aus- und Einfuhr von Seidenstoffen und -Bändern in den ersten elf Monaten 1928. Spanien. Ungarn. China. Ceylon. — Industrielle Nachrichten: Umsätze der bedeut. europäischen Seidentrocknungsanstalten im November 1928. Schweiz. Betriebsübersichten der Seidentrocknungsanstalten Basel und Zürich vom November 1928. Deutschland. Holland Rußland. Rumänien. Ungarn. Vereinigte Staaten. Japan. — Vorschläge zur Hebung der jugoslawischen Seidenproduktion. — Brandwood-Verfahren in der Kunstseidenindustrie. — Rechts- und Links-Draht. — Wissenschaftliche Betriebsführung in der Textilindustrie. — Garn- und Gewebeuntersuchungen. — Der Einwellenwebstuhl „Norm“ Patente Brügger Saverio, Como. — Die Organisation des Fabrikbüros einer Weberei. — Aus der Farbenindustrie. — Das aktive Chlor und seine Bestimmung mit dem Chlorometer. — Höchstgrenzen für erschwerte Seiden in den Vereinigten Staaten. — Pariser Modebrief. — Marktberichte. — Firmennachrichten. — Patentberichte. — Literatur. — Kleine Zeitung. — Vereinsnachrichten. — Stellen.

Zum neuen Jahre

entbieten wir allen unsern Abonnenten und Inserenten, den treuen und bewährten Mitarbeitern und Korrespondenten im In- und Ausland, den Mitgliedern des „Vereins ehemaliger Seidenwebschüler Zürich und Angehöriger der Seidenindustrie“ und denjenigen der „Vereinigung ehemaliger Webschüler von Wattwil“

die besten Glückwünsche!

Wir danken bei diesem Anlaß allen Freunden unserer Fachschrift für das Interesse und die Unterstützung unserer Bestrebungen und hoffen, daß alle bisherigen Leser den „Mitteilungen“ auch fernerhin treu bleiben werden. Gerne hoffen wir, daß es uns möglich sein werde, die Fachschrift im neuen Jahre noch weiter auszubauen und daß unsere Bemühungen in dieser Hinsicht seitens der Textilmaschinen-Industrie und den technischen Mitarbeitern tatkräftig gefördert werden.

DIE SCHRIFTFÜHRUNG DER „MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL-INDUSTRIE“

Die deutsche Textilindustrie im Jahre 1928.

Von Dr. A. Niemeyer, Barmen.

Nach dem Hochkonjunkturjahr 1927 das ablaufende Jahr 1928. Dort in fast allen Branchen der Textilindustrie bis in den Spätherbst hinein volle Ausnutzung der Produktionsstätten, hier ein — wenn auch zeitweise durch Saisonantriebe unterbrochenes — Abbröckeln der Geschäftstätigkeit durch das ganze Jahr hindurch. Dort die Möglichkeit einer gewissen preispolitischen Beweglichkeit, hier andauernde Eingengung des Gewinnspannfeldes. Dort gewaltige Rohstoff- und Halbfabrikateinfuhren zur Befriedigung der durch die Inlandskonjunktur entstandenen Ansprüche, hier ein Rückfall des Rohstoff- und Halbfabrikatbedarfs um rund 20%. Dort eine von der binnenländischen Bedarfssteigerung gehemmte Exportausweitung, hier kräftige Ausfuhrforcierung. In dieser Gegenüberstellung allgemeiner Kriterien der Jahre 1927 und 1928

offenbart sich bereits der Gegensatz der wirtschaftlichen Lage der deutschen Textilindustrie in den beiden verflossenen Zeitabschnitten. Doch dringen wir etwas tiefer ein und versuchen wir, die Entwicklung näher zu charakterisieren.

Zunächst die Rohstoffmärkte und die Preisgestaltung der Erzeugnisse nach den Ermittlungen des Statistischen Reichsamts. Selbstverständlich handelt es sich dabei um Durchschnittsziffern, in denen die vorgekommenen Schwankungen erheblich ausgeglichen sind. Sie genügen jedoch, um die großen Linien zu kennzeichnen, auf die es in einer zusammenfassenden Jahreswürdigung ankommt. Die Baumwolle (Univ. Standard amer. 1 kg Bremen) hat sich erfreulicherweise im abgelaufenen Zeitabschnitt von den ungeheuren Schwankungen der beiden Jahre 1926 und 1927 frei-

gehalten (1927 beispielsweise Auftrieb um rund 50%), dafür aber eine Unsicherheit der Preisentwicklung gezeigt, die der seit dem deutsch-französischen Handelsvertrage schon stark beengten deutschen Baumwollindustrie — zumal in einer abgleitenden Konjunktur — manches zu schaffen machen mußte: Ein Tiefpunkt im Februar (Monatsmittel 1,85 RM.), ein Aufschwung bis zum Juli (2,21 RM.), ein Absinken zum September (1,89 RM.) und ein erneutes Ansteigen zum Dezember (erste Hälfte rund 2.— RM.). In der Wollindustrie waren die Rohstoffschwankungen relativ noch größer: Kammzug in Oel C1 zeigte nach den Monatsmittelwerten Preisdifferenzen von 20 Prozent (Kurvenscheitel April/Mai 1 kg 9,38 RM., Kurvenfußpunkt Oktober 7,79 RM.). Die Höchstpreise überragten die Vorkriegswerte wieder um 100 Prozent, ein Hinweis auf die völlig veränderte Rohstofflage in einer der wichtigsten Textilbranchen und gleichzeitig auf die starke Divergenz zwischen den wirtschaftlichen Bedürfnissen der deutschen Bevölkerung und den wirtschaftlichen Möglichkeiten der Wollindustrie. Die Seidenindustrie konnte sich demgegenüber gemäßigterer Einstandspreise erfreuen; allerdings übt hier auch die Konkurrenz der unter dem Vorkriegspreisniveau liegenden Kunstseide einen natürlichen Druck aus. Rohseide (Krefeld 1 kg) schwankte in den Monatsmittelwerten zwischen 49,80 RM. (Januar 28) und 55.— RM. (September) und lag im Scheitel 40 Prozent über Vorkriegswert. Die Flachskalämität, seit langem das Schmerzenskind der deutschen Flachs- und Leinenindustrie, ist auch im abgelaufenen Jahre nicht behoben, wenn auch etwas gemildert worden. Die Preise für Rohflachs lagen zeitweise rund 100 Prozent über dem Vorkriegspreisniveau. In der Hanfindustrie sind die Verhältnisse nicht so grotesk, wenn auch ein kg Rohhanf (Füßen) zeitweise mit 1,34 RM. einen Preisindex von rund 180 gegenüber 1913 aufzuweisen hatte. Am leichtesten hat sich im abgelaufenen Jahre wohl der Jutemarkt gehalten, der bei allerdings beträchtlichen Schwankungen (1 kg Hamburg: Februar/März 0,61 RM., August 0,76 RM.) sich rund $\frac{1}{3}$, zeitweise sogar nur 10 bis 15% über Vorkriegspreis bewegt hat. Der Großhandelsindex für Textilerzeugnisse bringt das Auf und Ab der Rohstoffpreise naturgemäß nur in recht gemäßigten Formen zum Ausdruck, da bei der Preisbildung für Fertigwaren — abgesehen von der statistisch-technischen Seite — eine ganze Anzahl anderer Einflüsse (Lohnanteil, Konkurrenz, Zahl der Verarbeitungstufen usw.) bestimmend mitwirken. Immerhin kann doch festgehalten werden, daß nach einem vorübergehenden Auftrieb des Textilhandelsindex (von 158,6 im Februar auf 167,1 im Mai) ein Rückgang auf 152,3 (Oktober) erfolgte und damit das Jahresmittel von 1927 (153,1) unterschritten ist. Dieses Abgleiten des Index ist teils auf die Bewegung der Hauptrohstoffmärkte, in erheblichem Maße aber auf die Schärfe des Preisdruckes zurückzuführen.

Dieser Preisdruck, dem sämtliche Branchen der deutschen Textilindustrie in steigendem Maße ihren Tribut haben zollen müssen, hat seine Ursachen einmal in dem Rückgang der deutschen Konjunktur, dann aber auch in der Konkurrenz ausländischer Einfuhren. Die Verhältnisse haben sich umsomehr zugespitzt, je höher der Lohnanteil in den einzelnen Branchen angewachsen ist. Die in großen Textilbezirken ausgefochtenen Lohnkämpfe, die fast überall mit einer zwangsweisen Erhöhung der Löhne geendigt haben, sind für die textilindustrielle Entwicklung zu einer schweren Belastung geworden. Und bei wirtschaftlicher Unvoreingenommenheit kann man nur mit Besorgnis in die Zukunft blicken. Es will doch etwas besagen, wenn der Produktionsindex der deutschen Textilindustrie bereits Mitte des Jahres 20% unter dem Hochstand vom September 1927 lag, wenn sich die Ziffer der vollbeschäftigten Mitglieder der drei großen Textilgewerkschaften von 96,3% im Dezember 1927 auf 86,3% schon zu Ende Oktober 1928 gesenkt, und wenn die 1928 gerichtlich ausgetragenen Insolvenzen in der deutschen Textilwirtschaft — also abgesehen von allen stillen Vergleichen und mangels Masse abgewiesenen Konkursen — die stättliche Zahl von etwa 2400 erreicht haben. Das sind Symptome, die keinen Zweifel darüber lassen, daß die deutsche Textilindustrie im verfloßenen Jahre einem Druck unterlegen war, der sich in den Ertragnissen der meisten Unternehmungen recht ungünstig auswirken wird. Man identifiziere nicht, wie es so oft geschieht, einige große Gesellschaften (die infolge einer vorsorglichen Reserven- und Dividendenpolitik gar nicht so schlecht abschnitten) mit der großen Zahl der selbständigen Einzelunternehmungen, deren Verhält-

nisse nicht publik werden. Sie bilden heute noch das Rückgrat der deutschen Textilwirtschaft, und ihre Sorgen und Mühen sind der großen Öffentlichkeit gewöhnlich unbekannt. Nur, wenn von Zeit zu Zeit von dem schuldlosen Zusammenbruch eines alten, angesehenen Unternehmens die Rede ist — und 1928 war in dieser Hinsicht ein sehr reiches Jahr — dann sieht man, daß in der deutschen Textilwirtschaft die Auszehrung der Inflation noch längst nicht überwunden ist, und daß die öffentliche und private Belastung auch die sichersten Fundamente unterhöhlt.

Man hat sich im letzten Jahre des ungeheuren Drucks dadurch zu erwehren gesucht, daß neben der Rationalisierung im inneren Betriebe — ihre Möglichkeiten sind leider vielfach schon so gut wie ausgeschöpft; sie scheitert auch oft an Kapitalmangel oder zu hoher Zinsbelastung — die Rationalisierung im Wege der Konzentration fortgesetzt wurde. Wir erinnern, um nur einige besonders markante Gebilde herauszugreifen, an die beiden unter Anlehnung an den Nordwolle-Konzern erfolgten horizontalen und vertikalen Zusammenschlüsse in der Strickereindustrie („Alrowa, Deutsche Strickerei A.-G.“, Chemnitz) und in der rheinischen, thüringischen und sächsischen Tuchindustrie („Toga, Vereinigte Webereien A.-G.“, Gera), ferner an die weitere Ausdehnung des 1926/27 zustande gekommenen Velvet-Trustes, an die straffere Zusammenfassung des Dierig-Konzerns in einer A.-G., an den Zusammenschluß einiger sächsischer Spinnereien und Webereien zur „Union-Ostsächsische Textilwerke A.-G.“, an die Bildung der internationalen Interessengemeinschaft von rheinischen, badischen und schweizerischen Seidenfabriken („Forta-Unternehmungen A.-G.“, Basel). Daneben ist eine ganze Anzahl von Zusammenschlüssen erfolgt, auf die wir in diesem Zusammenhange nicht näher eingehen können. Fast überall herrschte das Bestreben, die Schärfe des Konkurrenzkampfes zu mildern, sich auf die beste Produktionsart zu spezialisieren, Erfahrungsaustausch zu pflegen, die Produktionsbasis zu verbreitern, die Betriebe besser auszunutzen, geschlosseneren Verkaufsorganisationen zu bilden, das Risiko zu verringern etc.

Diese recht beachtenswerten und hoffentlich auch erfolgreichen Zusammenschlüsse fallen aber gegenüber der ungeheuer großen Zahl der Betriebe in der deutschen Textilindustrie wenig ins Gewicht. Abgesehen von der Kunstseidenindustrie und vielleicht der Velvet-Industrie, die aber auch dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind, wird trotz der Konzentration der Konkurrenzkampf in allen deutschen Textilbranchen, wenn auch auf einzelnen Gebieten mäßigeren Formen annehmen, so doch keineswegs aufgehoben. Dafür sorgen schon die infolge der niedrigeren ausländischen Gestehungskosten (Frankreich, Tschechoslowakei, Italien) von der Peripherie ausgehenden preisdrückenden Einflüsse, die sich in der Baumwollindustrie stark auswirken, daß man hier bereits allen Ernstes eine Revision des deutsch-französischen Handelsvertrages gefordert hat. Ueberhaupt ist im letzten Jahre von verschiedenen Branchen (u.a. Baumwolle, Kunstseide) mit Nachdruck auf den ausländischen Textilwettbewerb innerhalb der deutschen Grenzen als auf ein Problem hingewiesen worden, dem man nur mit Zollerhöhungen, nicht aber mit Zollermäßigungen (Gesetzentwurf der Reichsregierung) beikommen könne: Wir wollen hier nicht über die verschiedenen Forderungen rechten, die erhoben worden sind, sondern nur darauf hinweisen, daß die zollpolitische Einstellung wichtiger Absatzländer (U. S. A., England, Kanada etc.) nichts von einer Annäherung im Sinne der Entschließungen der Weltwirtschaftskonferenz verspüren läßt, und daß das unter den Reparationslasten seufzende Deutschland am allerwenigsten geeignet erscheint, den Schrittmacher auf dem Wege der Zollabrüstung zu machen.

Selbst der im verfloßenen Jahre (durch Abnahme der Einfuhren und Zunahme der Ausfuhren) verbesserte Textilaußenhandel kann vom rein textilwirtschaftlichen Standpunkte keine uneingeschränkte Befriedigung hervorrufen und vor allem nichts an der Einstellung zu den vorhin gekennzeichneten Problemen ändern. Er ist in erster Linie der Ausdruck für die Konjunkturverschlechterung auf dem deutschen Binnenmarkte, und in zweiter Linie darf man hoffen, daß wenigstens ein Teil der Ausfuhren nicht der Exportforcierung um jeden Preis, sondern tatsächlich einer stetigen und systematischen Ausweitung des Geltungsbereichs der deut-

schen Ware auf dem Weltmarkte zu verdanken ist.

Alles in allem steht am Ende des Jahres 1928 die Enttäuschung. Nur wenige Branchen und relativ wenige Unternehmungen der Textilindustrie werden dem abgelaufenen Zeit-

abschnitt eine günstigere Beurteilung zuteil werden lassen. Die große Mehrzahl tritt in das Jahr 1929 mit recht gedrückten Erwartungen, zum Teil sogar mit schweren Sorgen.

Winke für den Export schweizerischer Textilmaschinen.

Von Conr. J. Centmaier, beratender Ingenieur.

Man kann sich heute in der Schweiz nicht mehr der Erkenntnis verschließen, daß nur in einer viel weiter als bisher betriebenen Exportpolitik eine dauernde wirtschaftliche Aufwärtsentwicklung des Landes möglich ist. Einem intensiveren Export stehen die nachfolgenden Momente hemmend entgegen, über deren Natur ja sattem in der Tagespresse und den Fachblättern geschrieben worden ist: Zollschranken und hohe Selbstkosten. Die ersteren lassen sich nur mildern im Wege der Vertragsverhandlungen, wobei aber der wesentliche Teil derselben darin bestehen muß, ausreichende Kompensationen für die eigenen Zugeständnisse zu erhalten.

Bei der Festlegung von Handelsverträgen wird oftmals, dadurch, daß nur ein beschränktes Gebiet den Verhandlungen unterliegt, vergessen, daß durch die Heranziehung von weiteren Warengattungen, die Einbeziehung derselben in die Grundlagen des Handels- und Zollvertrages, wesentliche Vorteile erzielt werden können. Die gesamte Wirtschaftspolitik der Schweiz muß eine einheitliche sein und dem einen Interesse unterstellt werden, daß der Export so hoch gesteigert werden muß, daß aus dem sich ergebenden Aktivum der Handelsbilanz die Lebensnotwendigkeiten für die übrigen nicht exportierenden Industrie- und Handelsgebiete unter allen Umständen gesichert werden können. Da nun die nationale Industrie der Schweiz vorwiegend eine Exportindustrie ist und bei den Verhältnissen des Landes auch nicht anders sein kann, so liegen die Verhältnisse insofern nicht ungünstig, als stets eine gesunde Grundlage für das schweizerische Wirtschaftsleben vorhanden ist. Es ist zweckmäßig, sich stets vor Augen zu halten, daß konkurrierende Interessen stets zurücktreten müssen, wenn es sich um den Abschluß von Zoll- und Handelsverträgen handelt; schließlich gibt es auch hier ein Optimum der Möglichkeiten, die in ihrer Gesamtheit eben das Maximum aller Handelsvorteile erzielen lassen. Dieses Optimum muß mit allen Mitteln herbeigeführt werden, und es ist Aufgabe der Bundesbehörden, im Verein mit den Vertretern der hauptsächlichsten Industrie- und Handels-Organisationen hier die zweckmäßigsten Verhältnisse herbeizuführen, die, getragen von dem Geiste einheitlicher Würdigung und gerechter Verteilung der Vorteile und Opfer das Ziel einer gedeihlichen Entwicklung der nationalen Wirtschaft erreichen lassen.

Schwieriger als die Gestaltung der zoll- und handelspolitischen Verhältnisse erscheinen die grundlegenden Momente der Erzeugung. Relativ hohe Kostenanteile für Materialien, Löhne und damit auch der Unkosten bedingen einen hohen Weltmarktpreis, der den Absatz vielerorten erschwert und unmöglich macht. Hier gibt es nur einen Weg, und dieser wird denn auch seit altersher beschränkt, indem man die Preiswürdigkeit nach Möglichkeit zu erhöhen sucht. Mit anderen Worten, die mit einer schweizerischen Textilmaschine erreichbaren Vorteile, seien sie nun technologischer, technischer oder wirtschaftlicher Natur, müssen so groß sein, daß sie den teuren Preis weitaus aufwiegen. Tatsächlich werden denn auch schweizerische Maschinen allgemein unter dem Gesichtspunkt im Auslande gekauft, daß sie in irgend einer Hinsicht etwas Besonderes bieten, und somit den höheren Preis gerechtfertigt erscheinen lassen. Eine nähere Untersuchung der Preisverhältnisse läßt im allgemeinen erkennen, daß aber auch eine Verringerung der absoluten Kosten einer Textilmaschine sehr wohl möglich ist. Wir leben heute im Zeitalter der bewußten Rationalisierung, Verbesserungen im Sinne einer vernünftigeren und zweckmäßigeren Gestaltung einer Sache hat es immer gegeben, doch erst in den letzten Jahrzehnten sind wir dazu gelangt, systematisch, planmäßig und mit dem alleinigen Ziel im Auge, unter allen Umständen optimale Verhältnisse zu erreichen, unter Heranziehung aller Errungenschaften der modernen Technik Verbesserungen einzuführen. Eine Fülle von neuen Gesichtspunkten sind hierbei in die Erscheinung getreten, die sowohl die Konstruktion, die Wirkungsweise, die

Verkäuflichkeit bestimmend beeinflussen. Schon die Erkenntnis der physikalischen Kräfte, die man bisher als Axiome zu betrachten gewohnt war, ist heute weiter gediehen als vor 10 oder 20 Jahren. Wir wissen heute, daß alle physikalischen Erscheinungen wesensgleich sind. Die kleinsten Teile des Konstruktionsstoffes sind planetarische Gebilde, die astronomischen Gesetzen folgen. Die hieraus sich ergebende Erkenntnis von dem Wesen der Kraft, der Trägheit, der Elastizität, Festigkeit, wird, wenn sie einmal Gemeingut aller Textilmaschinenkonstruktoren geworden ist, befruchtend auf die Entwicklung des Textilmaschinenbaues wirken. Heute ist der letztere noch zu sehr eine Erfahrungswissenschaft. Wohl hat uns die empirische Konstruktionsmethode ziemlich weit geführt, doch zur Erreichung der höchsten Leistungen ist nur eine moderne wissenschaftlich-technische Konstruktionsmethode anwendbar. Die letztere wird dann auch die neuen Baustoffe: rostfreier Stahl, Elektron- und Monel-Metall, nach Möglichkeit zur Verwendung heranziehen, auch von den zahlreichen Grenzgebieten der angewandten Physik, der Elektrizitätslehre und Technik, der Wärmetechnik und Optik, Entlehnungen machen, um technologische Vorgänge besser durchzuführen und kontrollieren zu können. Da die Textiltechnik zum großen Teil eine chemisch-technische ist, so ist es für den Textilmaschinenkonstrukteur wichtig, daß er sich mehr als bisher auch mit den chemischen Grundprinzipien beschäftigt, um sein Ziel: eine exportfähige Maschine zu erhalten, besser erreichen zu können.

Im allgemeinen Betriebe der Textilmaschinenfabriken müssen alle modernen Rationalisierungsmethoden zur Anwendung gelangen. Auch die Unkostenkalkulation ist oftmals einer Verbesserung fähig, soll sie doch genau zeigen, wie die einzelnen Fabrikate mit den Unkosten zu belasten sind.

Ist durch die sinngemäße Anwendung der angedeuteten Prinzipien eine für den Export preiswürdige Maschine erzielt, so handelt es sich darum, für dieselbe auch einen lohnenden Auslandsmarkt zu schaffen.

Nebenbei bemerkt, ist es natürlich in vielen Fällen zweckmäßig, zuerst den Absatzmarkt festzulegen und dann erst die Bedürfnisse desselben durch eine geeignete Konstruktion zu erfüllen.

Um den Absatz für irgend eine Textilmaschine einleiten zu können, ist eine große Vorarbeit zu leisten. In erster Linie müssen die gesamten Wirtschaftsverhältnisse des Landes, wohin exportiert werden soll, eingehend, systematisch und unter steter Berücksichtigung des Zwecks, ermittelt werden.

Wichtig sind hierbei besonders: die Bedürfnisse des Marktes, die Kaufkraft der in Frage kommenden Industriellen, die bestehenden Zoll- und Handelsverhältnisse, der Modus der Zahlungsbedingungen, der Kreditgewährung usw. Wichtig ist auch die Art der Propaganda. Mustergültig ist z. B. die Wertung schweizerischer Maschinenfabriken in ostasiatischen Fachblättern. Selbstverständlich ist die Forderung, daß alles Werbematerial in der betreffenden Landessprache bzw. der Handelssprache, die in Frage kommt, abgefaßt ist. In den meisten Fällen wird man mit der englischen Sprache ausreichen. Von besonderer Wichtigkeit ist die Vertreterfrage. Es ist nicht ganz leicht, eine geeignete Persönlichkeit zu finden, die die Interessen voll und intensiv vertritt. Wird eine schon bestehende Vertreterorganisation mit der Verfolgung der Geschäfte betraut, so ist zu beachten, daß diese Firma auch in entsprechendem Maße sich für die neue Sache einsetzt.

Verlangt schon das Inlandsgeschäft in Textilmaschinen vollen Einsatz der Persönlichkeit des Reisevertreters, so ist dies noch mehr der Fall bei der Bearbeitung des Auslandsmarktes. Derselbe verlangt eine sorgfältige Analyse aller bestimmenden Faktoren, eine genaue Anpassung an die vorliegenden kommerziellen und technischen Bedingungen, und vor allem eine geeignete Persönlichkeit, die die Interessen der schweizerischen Textilmaschinenfabrik sachgemäß vertritt.