

**Zeitschrift:** Textiles suisses [Édition multilingue]  
**Herausgeber:** Textilverband Schweiz  
**Band:** - (1989)  
**Heft:** 80

**Artikel:** Schweizer Wollhandel weltweites Geschäft  
**Autor:** Ohk, Klaus-Dieter  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-795199>

### **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:** 22.01.2025

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

# Schweizer Wollhandel weltweites Geschäft

REPORT VON KLAUS-DIETER OHK



*Drei Viertel der in Australien lebenden Schafe sind Merinos.*

**Mit Textil hat die Geschichte der modernen Industrialisierung begonnen; Textilien, speziell Wolltextilien, machten auch den Vorreiter für die Spezialisierung, das arbeitsteilige Produzieren in der Wirtschaft. Erst über viele Stufen Arbeit – Wollwäscherei und Kämmerei, Kammgarn- und Streichgarn-Spinnerei, Weberei sowie Ausrüstung und Färberei – entsteht der Stoff, aus dem ein Kleid oder ein Anzug ist. Weit weg vom Endverbraucher, sehr nah am Schaf arbeitet dabei eine Textilsparte, über die selbst Brancheninsider nur wenig Konkretes wissen: Der Wollhandel. Die Schweizer Wollhändler sind wichtige Partner für ihre einheimische Textilindustrie und darüber hinaus Lieferanten für viele Spinnereien weltweit. Wenn ihr Arbeitsfeld auch auf den ersten Blick begrenzt erscheint, so setzt Erfolg im Wollgeschäft globale Information, Gespür für politische und wirtschaftliche Entwicklungen, viel Erfahrung und letztlich auch das Glück des Tüchtigen voraus – Know how, das womöglich umfassender sein muss als in anderen Stufen der textilen Pipeline.**

Dabei sieht's anfangs doch recht einfach aus.

Romain Rueff, Delegierter des Verwaltungsrates bei der Wotex in Frenkendorf, greift mit beiden Händen in eine Muster-Partie Cashmerewolle. Seine Finger spüren Feinheit und Weichheit des edlen Materials, aber auch den Schmutzanteil zwischen der Wolle. Die Augen prüfen die Farben der Vliese. Und dann kommt die Nagelprobe für jegliches Naturhaar: Man zieht den Wollbausch auseinander, um Länge, Feinheit, Anteil von kurzen Haaren zu ergründen. Natürlich sind davor schon wissenschaftliche Tests über die Partie gemacht. Und dennoch, einige Prozent mehr Gewichtsverlust als vorausgeschätzt nach dem

Waschen der Haare, ein bisschen mehr als ursprünglich angenommen. Kämmling-Anteil, wie man in der Branche den kurzhaarigen Anfall nennt, entscheidet über Gewinn oder Verlust eines Geschäfts – und das nicht selten in finanziell sehr bedeutsamen Dimensionen.

Ein Beruf für absolute Fachleute, für in der Wolle gewaschene Textilien könnte man meinen. Aber das ist nur ein Aspekt.

Helmut Fritz, Geschäftsführer von Anselme Dewavrin Père et Fils in Basel, unterhält sich mit uns über notleidende Kontrakte, spricht über die zuweilen panikartigen Reaktionen der

grossen japanischen Handelshäuser, die empfindliche Marktstörungen hervorrufen, von der Ungewissheit über die Abwertung des Austral-Dollar, rechnet auch die Zinsrisiken vor, denen ein Unternehmen unterliegt, das vier Monate vorfinanzieren muss. Das ist ein zweiter Aspekt des internationalen Wollhandels. Und Walter Messmer, Inhaber der Woll-Import und Export AG und Präsident der Schweizer Wollhandelsgruppe und damit Mitglied im Vorstand des VSTI, in seiner wunderschön gelegenen, denkmalgeschützten Niederlassung am Basler St.-Alban-Berg, berichtet vom derzeitigen massiven Preisverfall, der grassierenden Unsicherheit bei den Abnehmern. Er weist auch darauf hin, dass innerhalb von 20 Jah-

ren die Zahl der Schweizer Wollhändler von 36 auf etwa zehn gesunken ist. Und wenn man diese wiederum nach Gruppenzugehörigkeit ordnet, so stellt sich letztlich heraus, dass heute eigentlich nur noch eine Handvoll Schweizer Unternehmer in diesem schwierigen Markt aktiv ist – und davon einige noch als Unterfirmen international tätiger Rohstoffhandels-Konglomerate.

Das ist ein drittes Schlaglicht auf die Komplexität des Wollhandel-Geschäfts, das Handwerk wie Global Business zugleich ist.

Wenn sich Japaner verspekulieren, Koreaner überkaufen, wenn die Schafe in Australien (Regen!) gut zu fressen kriegen, was wiederum gröbere Wollen wachsen lässt, dann spielt dies alles eine wichtige Rolle im Wollhandel-Geschäft.

Seinerzeit, Anfang Oktober, als wir unterwegs waren zu unseren Recherchen, herrschte dort eher gedrückte Stimmung. Der Schweizer Wollhandel steckt derzeit – wie die Sparte überall in der Welt – in der Baisse. Es herrscht Überkapazität – an Wollen, an Kämmereien und bei Spinnereien. Die EG hat 1988 in der Hochpreisphase 12 Millionen kg Wollkammzug nach China, Taiwan, Japan, Korea geliefert. Die Kontrakte hängen zum Teil. Die Menge fehlt 1989, und es ist ausserdem ungewiss, ob und inwieweit sie auf den europäischen Markt zurückschlägt. Aber die Unternehmer im Wollhandel sind das Auf und Ab gewöhnt; manchmal glaubt man sogar, die bräuchten nachgerade die stressige Herausforderung eines fragilen, wechselhaften Marktes. «Wollhandel bringt's Geld scheffelweise; aber er holt's auch mit dem Leiterwagen wieder ab», heisst ein Sprichwort. Momentan sind eher die Leiterwagen am Fahren. Aber das Blatt wendet sich wieder, nur weiss keiner abzuschätzen, wann.

Rund 10 Schweizer Firmen sind derzeit im Wollhandel tätig, mit unterschiedlicher Spannweite und Spezialisierung. Ihr Gesamtumsatz bewegt sich an die 150 Millionen Franken. Der wichtigste Markt ist natürlich die Schweiz; hochprozentig sind sie längst aber auch international tätig. Die Palette ihrer Angebote reicht dabei von Seide und Edelhaaren, über feine Merinos, die zu Kammzügen verarbeitet werden, Crossbreds (für Streichgarnstoffe) bis zu gröberen Wollen, die etwa für Handstrickgarne oder Teppiche gebraucht werden. Wie stark der Wollhandel auch Recycling betreibt (lange bevor das Wort in aller Munde war), wird bei den Gesprächen mit den Wollhändlern deutlich. Intelligently aufbereitet,

ist fast alles, was bei der Verarbeitung von Wolle anfällt, irgendwie wieder zu verwerten – Randgeschäfte, für die man aber nicht zu fein ist.

Die Arbeitsweise der einzelnen Betriebe ist unterschiedlich. Einige, vor allem die Mitglieder einer internationalen Gruppe, kaufen Rohwolle über (Konzern-)eigene Einkaufsbüros, lassen in Südamerika oder Südafrika waschen, wieder anderswo in eigenen Betrieben kämmen. Andere kaufen unabhängig, aber auf eigenes Risiko und lassen einzelne Veredlungsvorgänge in Lohn betreiben – ausserhalb der Schweiz, wo das hohe Kostenniveau und die strengen Umweltschutzbestimmungen Wollwäschereien oder Kämmereien längst unrentabel gemacht haben. Eingekauft wird die Wolle in den grossen Wollerzeugerländern wie Australien, Neuseeland, Argentinien, Südafrika oder Uruguay. Edelhaare kommen aus China, dem Iran oder Peru, Bolivien, Chile.

Handelspartner sind dort häufig staatliche oder halbstaatliche Organisationen, wie etwa die Wool Boards, die bei Auktionen Wolle aus dem Markt nehmen, wenn ein gewisser Mindestpreis nicht erzielt werden kann. Abnehmer des Wollhandels sind die Spinnereien – in der Schweiz, im übrigen Europa, aber auch in Übersee.

Innerschweizerisch erfüllen die Schweizer Wollhändler – nebenbei – noch eine verdienstvolle, patriotische Funktion: Sie haben sich verpflichtet, zweimal jährlich die «Ernte» an Schweizer Wolle aufzukaufen. Mit 600

*Die Schur – ein Scherer braucht etwa drei Minuten, um ein Schaf zu scheren.*



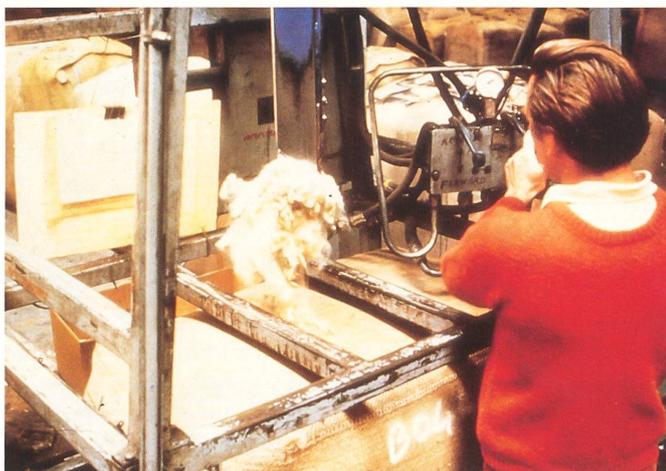
*Ein frisch geschorenes Schaf.*

Tonnen pro Jahr (Halbjahresschur) ist diese Produktion zwar relativ gering und macht nur einen Bruchteil der vom Schweizer Wollhandel bewegten Kapazitäten aus. Die Zusammenarbeit garantiert den Schweizer Schafzüchtern indes eine gesicherte Abnahme (zu Welthandelspreisen); andererseits hat der Schweizer Wollhandel keine Probleme, Schweizer Wolle in den Markt zu bringen; die meist weisse und körnige Qualität wird für Handstrickgarne, Füllung von Steppdecken, zu Streichgarnqualitäten, unter Beimischung anderer Wollen aber auch zu Kammzügen verarbeitet.

Sitz der meisten Schweizer Wollhändler ist der Basler Raum. Das hat zumindest teilweise historische Gründe. Bei Basel endet die Schiffbarkeit des Rheins und damit der Wassertransport von Rohwollen, die von Antwerpen her kamen. Durch die Eisenbahnen hat sich die Stellung Basels etwas relativiert. Immerhin

*Klassieren der Vliese nach Farbe, Dehnungsfähigkeit, Faserlänge.*





Fotos IWS

Jedem Ballen wird eine Probe entnommen, die als Muster für den Verkauf dient.

hat der dortige Wollhandel dazu beigetragen, dass Basel auch zum Zentrum der chemischen Industrie (Farben), zugleich zu einem wichtigen Platz für das Schweizer Versicherungswesen geworden ist.

In der textilen Pipeline erfüllt der Schweizer Wollhandel wichtige Funktionen:

- Er ist Lagerhalter, sowohl bei standardisierten Produkten wie Kammzügen als auch bei Spezialitäten. Der Wollhandel kann mithin kurzfristig – gegebenenfalls auch kleine Mengen – liefern. Das wird immer wichtiger in einer Zeit, in der die Spinnereien ihre Rohstofflager so klein wie möglich halten wollen, erst recht in einer Zeit, in der die Modeentwicklung immer schneller wird.

- Er ist ständig, auch antizyklisch kaufend im Wollmarkt. Damit wirkt der Wollhandel als Regulativ und als stabilisierendes Element – gerade angesichts der manchmal sehr hektischen Preissteigerungen bei Wolle und Edelhaaren.

- Er ist Dienstleister für seine Abnehmer. Diese Funktion des Wollhandels erstreckt sich sowohl auf die qualitativen als auch auf die preislichen Garantien, die er übernimmt. Direkt vor Ort (Standortvorteil) ist er schnell handlungsfähiger Gesprächspartner seiner Abnehmer – ohne manchmal sehr langwierige Rücksprachen und Reklamationen bei fern gelegenen Zentralen. Auch im Zeitalter von Telefax, Telex und Telefon ist solche – buchstäbliche – Kundennähe nicht zu unterschätzen.

- Er bietet gewachsenes Know how über Wolle, deren Eigenarten und Mischungsmöglichkeiten, und damit kompetente Kundenberatung. Diese Funktion des Wollhandels zählt vor allem bei Streichgarnen und Mischungen mit Edelhaaren und wiegt schwer in einer Zeit, in der selbst in den Spinnereien die Spezialisten immer rarer werden.

Wollhandel bedeutet mithin mehr als nur Rohstoffbeschaffung; er schliesst ein komplexes Dienstleistungspaket mit ein.

Aber: Das Geschäft ist längst global. Einen «Schweizer-Bonus» geniesst der Schweizer Wollhandel – einheimisch und international – nur dann, wenn er zum gleichen Preis wie seine Mitbewerber anbietet. Vertrauen in die Seriosität der Schweizer mag zusätzlich ein bisschen zu Buche schlagen. Wichtiger ist, dass die Schweizer Betriebe, weil kleiner und mittelständisch-unternehmerisch geführt, flexibler sein können als die ganz grossen Apparate. Weil freilich in der jüngsten Zeit einer der grossen Vorteile des Finanzplatzes Schweiz, neben der guten Verfügbarkeit von Kapital vor allem das niedrige Zinsniveau, verschwunden ist, müssen die Schweizer Wollhändler noch mehr weg vom Massengeschäft hin zu Spezialitäten – «high grade level» bei der Ware und «sophisticated service». 1993, der Vollendung des europäischen Marktes, sehen die Schweizer Wollhändler relativ gelassen entgegen. Im Wollhandel haben Grenzen nie eine sonderlich dominierende Rolle gespielt, und ausserdem sind die Schweizer Wollhändler meist schon multinational engagiert.

Im Ausstellungsraum prüfen die Käufer die Wolle.



Drei Farmballen werden maschinell zu einem Jumboballen zusammengepresst.



Wollhandel ist ein Geschäft mit vielen Risiken:

– Das Klimarisiko in Übersee, das gravierenden Auswirkungen auf die Feinheiten von Wolle, auch auf deren Verschmutzungsgrad hat. Zur kommenden Wollsaison muss beispielsweise mit einer Vergrößerung der Australschur, also noch kleinerem Angebot an ganz feinen Wollen gerechnet werden.

– Das Markt- und Konjunkturrisiko, das sich aus dem üblichen Spiel von Angebot und Nachfrage ergibt. In diesem Bereich ist die Textilbranche besonders sensibel und vor allem schwer kalkulierbar. «First in – first out», heisst eine Faustregel, die bedeutet, dass Textil bereits in die Baisse geht, während andere

Aber exakt diese Vielfalt von Risiken, die jenseits von Charts und Computerprogrammen über die umfassende Information hinaus Erfahrung und Gespür für mögliche Marktentwicklungen verlangen, sind letztlich die Überlebenschance der Schweizer Wollhändler; sonst würde das Geschäft allein vom Big Money bestimmt. Natürlich wissen sie: die Konzentration wird fortschreiten – vor allem zugunsten flächendeckend operierender grosser Finanzgruppen im Rohstoffhandel; womöglich werden auch die grossen Naturfasererzeuger den Weg der Chemiefaserhersteller gehen und ihre Produkte zunehmend selbst vermarkten; vielleicht besteht auch ein Trend zu mehr vertikaler Organisation des Geschäfts.



Die Wollballen werden per Kran auf das Frachtschiff befördert.

Branchen noch Hause haben, zugleich aber auch wieder emporsteigt, während andere Wirtschaftssparten noch daniederliegen. Pauschale Konjunkturbeobachtungen nützen in diesem Falle also nicht viel.

– Das Bonitäts- und Kontraktrisiko, das früher, in den Zeiten hoher Geschäftsmoral, relativ gering einzuschätzen war, jetzt aber, speziell angesichts vieler Newcomer im Welttextilhandel, ausgesprochen heiss werden kann.

– Das Finanzrisiko, das die Imponderabilien der Zinsentwicklung einschliesst, auch der Zinsunterschiede zwischen Zürich, London, Kapstadt und Melbourne beispielsweise.

– Ein bisschen auch das Moderisiko, das den Wollhandel hinsichtlich favorisierter Garnfeinheiten oder Fasertypen treffen kann. Nur als Beispiel (Originalton): «Angora ist kaputt. Mohair liegt wie Blei.»

Aber als selbständige Unternehmer mit eigenem Geld auf eigenes Risiko handelnd, hoffen sie flexibler reagieren zu können, besser Marktnischen auszufüllen, mehr Service zu bieten als ihre aufs Erste vermeintlich übermächtige Konkurrenz.

Die «Festung verteidigen», notfalls «noch eine Stunde früher aufstehen», so klang es bei unseren Gesprächen mit dem Schweizer Wollhandel wiederholt. Und bei allem Realismus, der diese Unternehmer kennzeichnet, ist ihre Selbstsicherheit unüberhörbar. «Wollhandel ist wie eine Minestrone mit zwanzig verschiedenen Zutaten». So Suppe kochen will gekonnt sein.

## SCHAFZUCHT IN DER SCHWEIZ

*Beim Wollverbrauch belegt die Schweiz (2,9 kg pro Kopf) einen Spitzenplatz unter den westlichen Industrieländern. Der Selbstversorgungsgrad indessen ist klein; er liegt vermutlich um 2 Prozent. 371 000 Schafe werden in der Schweiz gehalten, erstaunlicherweise in sämtlichen Kantonen, auch in den städtischen. Schwerpunkgebiete für die Schafzucht sind freilich Graubünden, Wallis und Bern. Auch die Tiere, die im Mittelland zu Hause sind, werden zu 80 Prozent «gealpt».*

*Schweizer Wolle (rund 600 Tonnen jährlich) besteht zur Hälfte aus weisser, körniger Wolle; daneben wird noch eine schwarz/braun-melierte Qualität erbracht sowie – eigentlich eine Spezialität der Schweiz – Teppichwolle von Walliser Schwarznasschafen. Grundsätzlich kann Schweizer Wolle für alle Einsatzbereiche verwendet werden – bis hin zu Kammzügen.*

*Um die Belange der Schweizer Schafzüchter kümmert sich als Dachorganisation der Schweizer Schafzüchter-Verband; 95 Prozent des Einkommens der Schafzüchter kommt aus der Fleischverwertung, nur 5 Prozent aus der Wolle. Für den Wollabsatz ist dabei die «Inlandwollzentrale» zuständig, die in Personalunion mit dem Schafzüchterverband von Dr. Bruno Elmiger geleitet wird.*

*Die Schweiz teilt in der Schafzucht das Schicksal anderer europäischer Nationen: Die Wollpreise erreichen derzeit nur noch 85 Prozent des Niveaus wie vor 40 Jahren; unterdessen hatte sich der Milchpreis verdreifacht und die Arbeitslöhne annähernd verachtfacht. Ohne Preisanhebungen für Wolle entfällt immer mehr der züchterische Anreiz – wie überall, wo ein Hochlohnland mit Billigproduktion konkurrieren muss.*