UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL - FACULTÉ DE DROIT

Section des sciences commerciales, économiques et sociales

Die schweizerische Konfektionsindustrie vor der europäischen Wirtschaftsintegration

THÈSE

présentée à la Section des Sciences commerciales, économiques et sociales
de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de
Docteur ès sciences commerciales et économiques

par

EDUARD HOWALD

VERLAG P. G. KELLER - WINTERTHUR 1963

Monsieur Eduard Howald, de Wangen a/Aare (Berne), est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques: „Die schweizerische Konfektionsindustrie vor der europäischen Wirtschaftsintegration." Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 3 septembre 1962.

Le directeur
de la Section des Sciences commerciales,
économiques et sociales:
P.-R. Rosset

Meinen lieben Eltern

VORWORT UND THEMASTELLUNG

Selten haben sich die Wirtschaftswissenschafter so zäh und unermüdlich mit einem aktuellen Problem auseinandergesetzt wie heute, wo es gilt, ein wirtschaftlich zerstückeltes Europa zu integrieren.

Selten aber wurden auch Entscheidungen in Europa getroffen mit so tiefgreifenden Wirkungen für die gesamte Wirtschaftssphäre, mit derart komplexen und vielschichtigen Problemen.

Dass nun bei dieser Umwälzung jeder Wirtschaftszweig seine eigenen Probleme zu lösen und seine eigenen Schwierigkeiten zu bewältigen haben wird, bleibt ausser Zweifel. Wie sehr auch bei diesem Integrationsfragenkomplex Überlegungen und Studien allgemeiner Natur wertvolle Erkenntnisse hervorbringen, so besteht doch leicht die Gefahr, dass solche allgemeingültigen Aussagen für einen bestimmten, beschränkten Wirtschaftsbereich einfach nicht zutreffen oder aber nur mit manchem Vorbehalt aufgenommen werden dürfen.

In der vorliegenden Arbeit soll nun der Versuch unternommen werden, für einen ganz bestimmten Wirtschaftszweig zu untersuchen, welche konkreten Probleme sich aus der wirtschaftlichen Integration Europas für die Zukunft ergeben werden und wie sich die Wirtschaftssubjekte dieses Zweiges am besten zu verhalten haben. Dabei sei darauf hingewiesen und ganz besonders betont, dass den Schlussfolgerungen dieser Arbeit natürlich ein gewisser spekulativer Charakter nicht abzusprechen ist, liegt das doch in der Natur von Prognosen auf dem Gebiet der Wirtschaftswissenschaften.

Wenn sich auch das heutige Europa gegen alle Vernunft in zwei verschiedene Wirtschaftsblöcke geteilt sieht — dabei meinen wir Westeuropa und lassen Osteuropa ausserhalb unserer Betrachtungen —, so darf doch erwartet werden, dass der langersehnte und viel diskutierte Brückenschlag bald Wirklichkeit werde; denn an der Einsicht der meisten Politiker und Nationalökonomen fehlt es anscheinend nicht. In dieser Zuversicht hat sich der Verfasser dieser Arbeit dazu entschlossen, die Annahme einer gesamteuropäischen, d. h. die OECE-Länder umfassenden Wirtschaftsintegration zur Grundlage seiner Untersuchungen zu machen. Dabei wird aus praktischen Gründen davon abgesehen, auf die mögliche formelle Gestaltung eines gesamteuropäischen Wirtschaftsraumes einzugehen, ist ja gerade dies der strittige Punkt in der Diskussion um den Brückenschlag.

Diese Annahme scheint angebracht einmal, um zu verhindern, dass diese Arbeit allzu rasch überholt ist, andererseits aber vor allem deshalb, weil erst ein gesamteuropäischer Wirtschaftsraum die Integrationswirkungen voll und ganz spüren lassen wird, was in ganz besonderem Masse für den Wirtschaftszweig zutrifft, der hier zur Diskussion steht.

INHALTSVERZEICHNIS

Erster Teil

Die schweizerische Konfektionsindustrie

1. Begriffliches 1

A. Die Begriffe „Konfektion" und „Konfektionsindustrie" 1
B. Die Konfektionsindustrie und das Schneidergewerbe 3
C. Die Konfektionsindustrie und die Bekleidungsindustrie 4
D. Die Konfektionsindustrie und die Textilindustrie 5

2. Die Entstehung und Entwicklung der schweizerischen Konfektionsindustrie als Inlandindustrie 6

A. Die verspätete Industrialisierung der Kleiderherstellung 6
B. Die Anfänge der schweizerischen Konfektionsindustrie 7
C. Die Entwicklung der schweizerischen Konfektionsindustrie im 20. Jahrhundert 8
D. Die schweizerische Konfektionsindustrie als Inlandindustrie 10

3. Die Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie und das Wettbewerbsklima 13

A. Die Grössenstruktur der Konfektionsindustrie 13
B. Ursachen der heutigen Grössenstruktur der schweizerischen Konfektionsindustrie 16
C. Die geographische Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie .. 18
D. Das Wettbewerbsklima in der schweizerischen Konfektionsindustrie ... 19

4. Der schweizerische Aussenhandel in Konfektion 20

A. Der Export von schweizerischer Konfektion 20
B. Der Import von Konfektion 22
C. Die Struktur des schweizerischen Konfektionsaussenhandels 23

5. Die schweizerische Konfektionsindustrie — eine modeorientierte Industrie 26

A. Zur Mode in der Konfektionsindustrie 26
B. Einfluss der Mode auf die Grösse und die Fabrikationsmethoden der Konfektionsbetriebe 28

Zweiter Teil

Die wirtschaftliche Integration Europas

1. Grundlagen der wirtschaftlichen Integration Europas 30

A. Zur Stellung Europas in der Welt 30
B. Zur Entwicklung in Europa selbst 32
C. Ausserökonomische Motive der Wirschaftsintegration Europas 33
D. Die wirtschaftlichen Motive der europäischen Wirtschaftsintegration ... 34

2. Die Entwicklung der Wirtschaftsintegration in Europa 35

A. Von der OECE zur OECD 35
B. Die Benelux-Union 38
C. Die Montanunion 38
D. Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) 39
E. Die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA) 41
F. Zur gesamteuropäischen Wirtschaftsintegration 42

3. Theoretische Aspekte der Wirtschaftsintegration 43

A. Regionale Wirtschaftsintegration und Diskriminierung 43
B. Zollunion und Freihandelszone 44
C. Auswirkungen der Integration auf die Handelsströme 46
D. Die Mobilität der Produktionsfaktoren 48
E. Gemeinsame Politik und Gesetzgebung 49

4. Praktische Auswirkungen einer Wirtschaftsintegration 50

A. Die Auswirkungen der Integration auf den Absatzsektor der Unternehmung 51
B. Auswirkungen der Integration auf die Kostenstruktur der Unternehmung 52
C. Auswirkungen der Integration auf die Betriebsstruktur 53
D. Umstellungs- und Anpassungsprobleme der Unternehmen 54

Dritter Teil

Die Auswirkungen der europäischen Wirtschaftsintegration auf die schweizerische Konfektionsindustrie

1. Die Folgen für den Absatz schweizerischer Konfektionswaren 56

A. Die Lage auf dem schweizerischen (Inland-)Markt 56

a) Die direkten Folgen des schweizerischen Zollabbaus 56
b) Die Wirksamkeit des schweizerischen Zolltarifs als Schutz für die Konfektionsindustrie 57
c) Die Wirkung des Systems der spezifischen Zölle 58

B. Die Folgen für den Export schweizerischer Konfektion 59

a) Gründe der geringen Exporttätigkeit der schweizerischen Konfektionsindustrie 59
b) Neue Absatzmöglichkeiten im Ausland als Folge des integrationsbedingten Zollabbaus in Europa 61
c) Lehren aus der wertmässigen Aussenhandelsstruktur 61
d) Zur Grössenstruktur der ausländischen Konfektionsindustrien 62

2. Einfluss der Integration auf die Kostenlage der schweizerischen Konfektionsindustrie 64

A. Einfluss der Integration auf die Materialkosten 64

a) Einfluss der Integration auf die Preise der Ausgangsprodukte der Konfektionsindustrie 65

b) Umfang der Verbilligung der importierten Waren und der schweizerischen Waren 66
c) Mögliche Materialkostenerhöhung als Folge der Integration 67
d) Kostenersparnis über die Zollersparnis hinaus 67

B. Einfluss der Integration auf die Lohnkosten 68

a) Einfluss der Freizügigkeit der Arbeitskräfte auf die Lohnkosten 69
b) Zur Möglichkeit der Lohnnivellierung 70
c) Das Postulat der gleichen Entlöhnung für Mann und Frau 73
d) Zur Regelung der Arbeitszeit und der Ferien 74

3. Strukturprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie im Europamarkt und ihre Wettbewerbslage bei dessen Beginn 76

A. Die Strukturprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie im Europamarkt 76

a) Die Grössenstruktur der ausländischen Konfektionsindustrien 76
b) Ein weiteres Kriterium zur Beurteilung der Bedeutung eines Konfektionsbetriebes 79
c) Einfluss der Betriebsgrösse auf die Konkurrenzfähigkeit 80
d) Die Grössengliederung der schweizerischen Konfektionsindustrie im grossen Europamarkt 82

B. Die Wettbewerbslage der schweizerischen Konfektionsindustrie im ersten Moment des Europamarktes 83

4. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik 84

A. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik auf der Absatzseite 85

a) Nachfragesteigerung durch Bevölkerungszuwachs 85
b) Nachfragesteigerung durch Rückgang der handwerklich gefertigten Kleidung 85
c) Nachfragesteigerung durch Handelsverlagerungen 87
d) Nachfragesteigerung durch Realeinkommenssteigerung 87

B. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik auf der Kostenseite 89

a) Allgemeine Lohnkostenerhöhung durch eine allgemeine Einkommenssteigerung 90
b) Die Beschaffung von Arbeitskräften, langfristig gesehen 90

C. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik auf der Strukturseite 94

5. Vorbehalte und Einschränkungen der reinen Integrationswirkungen 95

A. Die Wirkung der Hochkonjunktur im Integrationsprozess 96
B. Die Bedeutung der Mode im Integrationsprozess 97
C. Die Sonderstellung der schweizerischen selbstdetaillierenden Konfektionsbetriebe 98
D. Die Trägheit der Wirtschaftssubjekte und die unvollkommene Markttransparenz im grossen Markte 99
E. Das psychologische Moment in der Integration 101

6. Anpassungs- und Umstellungsprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie im grossen Markte 102

A. Die strukturellen Anpassungs- und Umstellungsprobleme 103

a) Zum Konzentrationsprozess in der schweizerischen Konfektionsindustrie 103
b) Mögliche Strukturverbesserung, insbesondere durch überbetriebliche Zusammenarbeit 105

B. Kostenprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie 112

a) Aufgeschlossenheit gegenüber den neuen betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen 112
b) Zur Spezialisierung in der schweizerischen Konfektionsindustrie 113
c) Vermehrter Maschineneinsatz und Mechanisierung 115
d) Innerbetriebliche Zusammenarbeit 116

C. Anpassungs- und Umstellungsprobleme auf dem Absatzsektor 117

a) Festigung der bisherigen Absatzmöglichkeiten 117
b) Aufsuchen neuer Absatzmöglichkeiten 117
c) Marktgerechtes Gestalten des Fabrikationsprogrammes 118
d) Die Marke und die Werbung als absatzfördernde Faktoren 119
e) Die Förderung des Exportes 121

7. Abschliessende Beurteilung der schweizerischen Konfektionsindustrie vor der europäischen Wirtschaftsintegration 124

A. Die schweizerische Konfektionsindustrie als Ganzes 125
B. Die Lage des einzelnen schweizerischen Konfektionsfabrikanten im Europamarkt 126
C. Berücksichtigung der wirtschaftlichen Zweiteilung Europas 126

LITERATURVERZEICHNIS

Aebi, Peter, Die wirtschaftliche Integration Europas aus der Perspektive der Europäischen Freihandels-Assoziation, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Nr. 3, September 1960.

Baillod, Paul-André, Die Zollbelastung der Einfuhr, Winterthur 1957.

Baumgartner, Paul, Das Zollrecht der Europäischen Freihandels-Assoziation, Basel 1960.

Bernet, Arthur, Mode und Modewechsel als betriebswirtschaftliches Problem der schweizerischen Textilindustrie. Auszug aus der schweizerischen Zeitschrift für Betriebswissenschaft: Industrielle Organisation, Nr. 9, 1960.

Bosshardt, Alfred, Die langfristigen Auswirkungen der europäischen Integration auf die schweizerische Volkswirtschaft, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Nr. 3, September 1960.

Bosshardt, Alfred/Nydegger, Alfred, Die schweizerische Textil- und Bekleidungsindustrie, in: Wirtschaftspolitische Mitteilungen: Stand und Probleme der schweizerischen Wirtschaft, Nr. 10, Oktober 1959.

Bosshardt, Alfred/Nydegger, Alfred/Allenspach, H., Die schweizerische Textilindustrie im internationalen Konkurerenzkampf, Zürich und St. Gallen 1959.

Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung über die Beteiligung der Schweiz an der Europäischen Freihandels-Assoziation. Vom 5. Februar 1960.

Broicher, Claus, Europa im Aufbau, Köln/Opladen 1960.

Byé, Maurice, Intégration économique européenne et communauté des Six, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Nr. 3, September 1960.

Comité National de l'organisation scientifique, Adaptation des entreprises belges au Marché comun, Bruxelles 1958.

Daniau, J. F., Der gemeinsame europäische Markt, Hamburg 1961.

Département fédéral de l'économie publique, La situation de l'industrie du vêtement pour hommes en Suisse, Berne 1941.

Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Die Unternehmung im Spannungsfeld der europäischen Wirtschaft, Berlin 1960.

Donner, Erich, Die amerikanische Herrenoberbekleidungsindustrie, München 1955.

Elgozy, Georges, La France devant le Marché commun, Paris 1958.

Erdmann, Paul/Rogge, Peter, Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer, Tübingen 1960.

Feuz, Peter, Sozialleistungen und wirtschaftliche Integration, Diss. Freiburg 1959.

Galbraith, John K., Gesellschaft im Überfluss, München 1959.

Gasser, Christian/Kneschaurek, Franceso, Struktur- und Entwicklungsprobleme der schweizerischen Volkswirtschaft, St. Gallen 1957.

Gewerbliche Rundschau, Zur Beurteilung der Auswirkungen der Europäischen Wirtschaftsintegration auf die Berufe des Gewerbes und der Inlandindustrie, Sonderdruck aus der Dezembernummer 1960.

Glinz, Ferdinand, Exportförderung, Zusammenarbeit in der schweizerischen Exportwirtschaft, Probleme und Wege, St. Gallen 1944.
Gross, Herbert, Small business im grossen Markt, Düsseldorf 1958.
Gruber, Karl, Die Zusammenhänge zwischen Grösse, Kosten und Rentabilität industrieller Betriebe, Wien 1948.
Gürtler, Hans, Der Einfluss der Handelspolitik auf die Schweizer Inlandindustrie und deren Entwicklung seit Anfang des 1890er Jahre, Diss. Basel 1931.
Hagemann, Max, Die europäische Wirtschaftsintegration und die Neutralität und Souveränität der Schweiz, Basel 1957.
Henzler, Reinhold, Die Marktunion, eine betriebswirtschaftliche Wende, Köln/Opladen 1958.
Heuss, Ernst, Wettbewerbspolitik und europäische Integration, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1957, S. 492.
Hill, W., Betriebswirtschaftliche Massnahmen des Klein- und Mittelbetriebes gegenüber den Auswirkungen der Integration, Zürich 1961.
Homberger, Heinrich, Die Entwicklung der europäischen Integration zum wirtschaftlichen Konflikt und die Lage der Schweiz. Sonderdruck aus: Schweizer Monatshefte, April 1961.
Hösli, Heinrich, Die Zukunftaussichten des Kleinbetriebes, Diss. St. Gallen 1950.
Hübner, Jürgen, Der Einfluss der mittelständischen Einkaufszusammenschlüsse auf die Wettbewerbsverhältnisse, unter besonderer Berücksichtigung des Einzelhandels, Diss. Münster 1960.
Justitz, Alfred, Die schweizerische Kleiderkonfektionsindustrie und Massschneiderei, Basel 1943.
Kaup, Heinz Hubert, Einkommensentwicklung und Verbrauchsstruktur unter besonderer Berücksichtigung des Bekleidungsverbrauchs, Diss. Münster 1959.
König, René/Schuppisser, Peter W., Die Mode in der menschlichen Gesellschaft, Zürich 1958.
Küng, Emil, Zurück zum Freihandel, in: Orientierungen der Schweiz. Volksbank, Nr. 37, März 1960.
Lademann, Heinz, Damenoberbekleidungs-Industrie, Wiesbaden 1958.
Lojewski, v. Werner, Der Gemeinsame Markt in Europa, Frankfurt 1958.
Masuata, Albert, Der internationale Wirtschaftsverkehr im 20. Jahrhundert, Genf 1961.
Melzer, Ernst, Die Bekleidungsindustrie, Frankfurt 1955.
Müller, Erwin, Der Markt für textile Bekleidung in der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz, Düsseldorf 1956.
Niehans, Jürg, Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Inlandindustrie, Zürich 1959.
Oberhänsli, Heinrich, Die optimale Unternehmungsgrösse in der Industrie, Bern 1957.
Otto, Ernst, Die deutsche Industrie im Gemeinsamen Markt, Bd. 1 u. 2, Baden-Baden 1957.
PEP (Political and Economic Planning), Tariffs and Trade in Western Europe, London 1959.
Racine, Raymond, Europas Wirtschaftseinheit von morgen, Baden-Baden 1960.

Rappard, William E., Die Ursachen der wirtschaftlichen Überlegenheit der Vereinigten Staaten, Bern 1956.
RKW (Rationalisierungskuratorium der deutschen Wirtschaft), Typenbeschränkung, Möglichkeiten, Hemmnisse und Grenzen, München 1958.
— Damenoberbekleidungsindustrie in USA, München, 1958.
Rieben, Henri, Die Schweiz und der Gemeinsame Markt, Lausanne 1960.
Sannwald, Rolf/Stohler, Jacques, Wirtschaftliche Integration, Theoretische Voraussetzungen und Folgen eines europäischen Zusammenschlusses, Tübingen 1958.
Schmidt, Detlef, Exportförderung, Stuttgart 1960.
Schweizerisches Institut für Aussenwirtschafts- und Marktforschung an der Handelshochschule St. Gallen, Untersuchungen über die Wettbewerbslage der schweizerischen Textilindustrie, VIII: Die Entwicklung und Wettbewerbslage der schweizerischen Konfektions- und Wäscheindustrie, St. Gallen 1951.
— Die schweizerische Wirtschaft vor dem Gemeinsamen Markt und der Freihandelszone, Zürich/St. Gallen 1959.
— Die grossen zwischenstaatlichen Wirtschaftsorganisationen, Zürich/St. Gallen 1955.
Straub, E., Die Kleinen vor der wirtschaftlichen Integration Europas, Zürich 1961.
Zeitschriften:
Aussenwirtschaft, Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen, 1958, 1959, 1960, 1961.
EFTA-Bulletin, 1961.
Neue Zürcher Zeitung: 1960 Nr. 4476, 1961 Nr. 852.
Organisator, 1960, 1961.
Textil-Mitteilungen, 1961 Nr. 100.
Textil-Revue, 1960, 1961.
Wirtschaftsdienst/Betriebsführung 1961.
Jahresberichte:
Schweiz. Verband der Konfektions- und Wäsche-Industrie, 1950—1961.
Verband Schweizerischer Herrenkonfektionsindustrieller, 1955—1960.
Exportverband der Schweizerischen Bekleidungsindustrie, 1955—1959.

Erster Teil

Die schweizerische Konfektionsindustrie

Wie im Vorwort erwähnt, wollen wir uns in dieser Arbeit mit den konkreten, möglichst wirklichkeitsnahen Problemen auseinandersetzen, die sich für einen ganz bestimmten, eng begrenzten Zweig der Schweizer Wirtschaft ergeben aus der wirtschaftlichen Integration des freien Europas, nämlich für die schweizerische Konfektionsindustrie.

Bevor wir aber auf die eigentlichen Integrationsfragen eingehen wollen, erachten wir es als unerlässlich, uns mit den Charakteristiken und den speziellen Problemen dieser Branche vertraut zu machen; denn ohne genaue Kenntnis der schweizerischen Konfektionsindustrie lassen sich die sie selbst betreffenden Integrationsfolgen gar nicht herleiten.

So ist es denn unsere Absicht, in einem ersten Hauptteil die schweizerische Konfektionsindustrie zu präsentieren, so wie wir sie heute sehen, ohne uns allzu sehr im Historischen zu verlieren.

1. Begriffliches

Sicher ist das Wort „Konfektion" jedem geläufig; dennoch zweifeln wir daran, ob sich die Vorstellungen von diesem Begriff decken. So kommen wir leider nicht umhin, in knappen Worten Klarheit darüber zu schaffen und zu sagen, was wir im folgenden unter „Konfektion" und „Konfektionsindustrie" zu verstehen gedenken.

A. Die Begriffe „Konfektion" und „Konfektionsindustrie"

Schwerlich findet man eine nähere Umschreibung des Begriffs "Konfektion". Dies mag vielleicht daran liegen, dass das Wort „Konfektion" bereits etwas veraltet klingt, als überholt gilt und in Deutschland sogar *verpönt* ist [1]. Zum Teil ist es durch ein neues Wort ersetzt worden, und oft wird es aber auch unterschiedlich verwendet. So gibt ihm z. B. die Jahresstatistik des Aussenhandels der Schweiz einen äusserst weiten Sinn; sie versteht nämlich unter

1) Vgl. E. Müller, Der Markt für textile Bekleidung in der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz, S. 109.

„Konfektion" sämtliche Waren vom Kleidungsstück jeder Art bis zum Vorhang und Spazierstock. Dagegen sucht man in der letzten eidgenössischen Betriebszählung oder in der letzten schweizerischen Fabrikstatistik vergebens nach dem Wort „Konfektion" oder „Konfektionsindustrie". Nicht selten findet man den Begriff „Konfektion" in Verbindung mit der Wäscheindustrie, nämlich als „Konfektions- und Wäscheindustrie"; doch auch hier liegt keine saubere Trennung vor, denn „wo nichts anderes bemerkt ist, verstehen wir in Zukunft unter dem Begriff der ‚Konfektionsindustrie' nicht nur die Herren- und Damenkleiderkonfektion, sondern ebenso die Wäscheindustrie" [2].

Wo heute noch von „Konfektion" gesprochen und geschrieben wird, dort verwendet man den Begriff oft in einem sehr weiten Sinn und setzt ihn gerne der gesamten Bekleidungsbranche gleich; meistens ist aber das Gegenteil der Fall: man spricht von Bekleidungsindustrie und meint unter anderem auch die Konfektionsindustrie. Wollen wir aber einen bestimmten Wirtschaftszweig untersuchen im Hinblick auf die Wirtschaftsintegration, so müssen wir von einem möglichst eng begrenzten, homogenen Zweig ausgehen, um überhaupt gültige Aussagen zu erhalten. Würden wir die gesamte Bekleidungsindustrie zu unserem Studienobjekt heranziehen, so müssten die Schlussfolgerungen entweder ziemlich allgemeiner Natur bleiben, oder aber unsere Arbeit müsste so viele gründliche Studien beinhalten, als die Bekleidungsindustrie verschiedene Sparten umfasst. Denn die Bekleidungsindustrie ist keine einheitliche Industrie; sie ist ein Oberbegriff, zusammengesetzt aus vielen Spezialgebieten oder Unterbegriffen, und jeder dieser Unterbegriffe hat seine eigenen Probleme.

Wir erachten es somit als Notwendigkeit, uns bei unserer Studie auf einen solchen Unterbegriff zu beschränken. Das wird uns erlauben, für einen einheitlichen, ziemlich homogenen und in sich geschlossenen Wirtschaftszweig um so zutreffendere Schlussfolgerungen zu ziehen.

So wollen wir unter „Konfektionsindustrie" denjenigen Wirtschaftszweig verstehen, der sich ausschliesslich mit der industriellen Herstellung von Damen-, Herren- und Kinderoberbekleidung aus gewobenen Stoffen (eventuell auch aus Leder oder Kunststoffen) befasst.

Industriell muss die Herstellung sein im Gegensatz zum Schneidergewerbe. Wir beschränken uns absichtlich auf die Oberbekleidung, um die Wäscheindustrie auszuklammern; ebenso distanzieren wir uns von der Wirkerei- und Strickereiindustrie, weshalb wir als Ausgangsmaterialien der Konfektionsindustrie bloss die gewobenen Stoffe, je nach den Umständen auch Leder und Kunststoffe annehmen wollen.

---

2) SIAM (Schweizerisches Institut für Aussenwirtschafts- und Marktforschung an der HHS), Die Entwicklung und Wettbewerbslage der schweizerischen Konfektions- und Wäscheindustrie, S. 6.

Demnach entspricht die Konfektionsindustrie:

- in der schweizerischen Fabrikstatistik von 1949 den Industriezweigen: 64 (Männer- und Knabenkleider, Uniformen) und 65 (Frauen- und Kinderkleider).
- in der eidgenössischen Betriebszählung von 1955 den Betriebsarten: 2400 (Herstellung von Männer- und Knabenkleidern, Uniformen), 2401 (Herstellung von Frauen- und Kinderkleidern) und 2402 (Herstellung von Männer- und Frauenkleidern).
- den alten Zolltarifnummern 546, 547 a und b, 548, 549, 550 a und b, 551, 552, 554 a und b.
- den neuen Zolltarifnummern 6101 (Oberkleider für Männer und Knaben) und 6102 (Oberkleider für Frauen, Mädchen und Kleinkinder).

B. Die Konfektionsindustrie und das Schneidergewerbe

Um weiteren begrifflichen Unklarheiten vorzubeugen, sei noch kurz die Konfektionsindustrie dem Schneidergewerbe gegenübergestellt.

Obschon die Konfektionsindustrie direkt aus dem Schneidergewerbe hervorgegangen ist und sich auch wesentlich davon unterscheidet, lässt sich eine saubere Trennung leider kaum vornehmen, wie wünschenswert sie für unsere Untersuchung auch wäre; denn für uns kommt ja nur die Konfektionsindustrie in Frage, also die industrielle Herstellung von Kleidern. Auch für das Schneidergewerbe dürften sich nämlich andere Probleme ergeben aus der Wirtschaftsintegration.

Nun, wo beginnt die Industrie, wo hört das Schneiderhandwerk auf? Wir müssen uns leider mit einer formellen Trennung begnügen, machen doch weder Fabrikstatistik noch Betriebszählung eine genaue Unterscheidung. Es ist sehr wohl möglich, dass die Fabrikstatistik grosse Schneiderbetriebe erfasst, nicht aber ganz kleine industrielle Konfektionsbetriebe. Wir glauben, dass sich diese Ungenauigkeiten gegenseitig etwa ausgleichen dürften.

Aus dieser Überlegung halten wir uns trotzdem an das Fabrikgesetz und dessen Vollzugsverordnung und setzen den Konfektionsbetrieb der dortigen Definition der Fabrik gleich[3]: „Demzufolge ist eine industrielle Anstalt als Fabrik zu betrachten, wenn sie in den Räumen der Fabrik und auf den zugehörigen Werkplätzen oder auch ausserhalb dieser Anlagen bei Arbeiten, die mit dem industriellen Betrieb im Zusammenhang stehen, eine Mehrzahl von Arbeitern beschäftigt. Die Voraussetzung einer Mehrzahl von Arbeitern ist für Betriebe, die mit Motorkraft arbeiten oder unter ihrem Personal Jugendliche (unter 18 Jahren) zählen, erfüllt, wenn insgesamt sechs Personen beschäftigt werden; ohne Verwendung von Motorkraft oder Jugendlichen gilt der Betrieb erst mit elf und mehr Personen als Fabrik."

3) Schweizerische Fabrikstatistik 149, S. 9*.

Wir setzen voraus, dass ein Konfektionsbetrieb mit Nähmaschinen, also mit Motorkraft arbeitet, und somit ist für uns die Zahl von sechs Beschäftigten die untere Grenze eines Konfektionsbetriebes.

Werden wir auf die eidgenössische Betriebszählung zurückgreifen, bei der sämtliche Betriebsstätten mit allen Beschäftigten (also nicht nur Fabriken nach dem Fabrikgesetz und Arbeiter, die dem Fabrikgesetz unterworfen sind!) erfasst werden, so scheint es uns angebracht aus praktischen Gründen, die Grenze zwischen der Konfektionsindustrie und dem Schneidergewerbe auch bei sechs beschäftigten Personen zu ziehen. Demnach werden wir bei der eidgenössischen Betriebszählung die Betriebe mit einem bis und mit fünf Beschäftigten zum Schneidergewerbe zählen, sechs und mehr Personen zur Konfektionsindustrie.

Wir sind uns der Fragwürdigkeit und Willkür dieser Trennung bewusst, ist sie doch eine rein formelle, ohne sachliche Begründung. Nichtsdestoweniger war sie notwendig, um die Konfektionsindustrie auch gegenüber dem Schneidergewerbe genau zu situieren.

C. Die Konfektionsindustrie und die Bekleidungsindustrie

Eine weitere endgültige Abgrenzung als Ergänzung des weiter oben Erwähnten sei gemacht zwischen der Bekleidungsindustrie und der Konfektionsindustrie. Zwar gebraucht Müller[4] die beiden Begriffe im gleichen Sinn in seiner Untersuchung über die schweizerische Konfektionsindustrie; wir sind jedoch anderer Auffassung und glauben, dass die beiden Begriffe sauber auseinandergehalten werden müssen.

Der Begriff der Bekleidungsindustrie ist viel weiter gefasst als derjenige der Konfektionsindustrie, versteht man doch unter der Bekleidungsindustrie sämtliche Industriegruppen, die irgendwelche Artikel in Beziehung mit der Bekleidung herstellen. Demgegenüber ist der Konfektionsindustrie einzig die Herstellung gewisser Bekleidungsgegenstände zuzurechnen, nämlich der überwiegende Teil der Oberbekleidung.

Zu der eigentlichen Bekleidungsindustrie als Sammelbegriff rechnen wir also: die Konfektionsindustrie, die Wäsche-, Wirkerei-, Strickerei- und Schuhindustrie, die Hut-, Krawatten-, Handschuh- und Korsettindustrie, die Putzmacherei sowie die industriellen Reinigungs-, Färbe- und Glätteanstalten von Bekleidungsgegenständen.

Die Bekleidungsindustrie ist somit keineswegs gleichbedeutend mit Konfektionsindustrie. Diese ist vielmehr nur ein Teil der Bekleidungsindustrie. Die Konfektionsindustrie ist sozusagen die „Schwerindustrie" der Bekleidungsindustrie.

4) Vgl. E. Müller, a. a. O., S. 109.

D. Die Konfektionsindustrie und die Textilindustrie

Sehr oft besteht leider noch eine eher unklare Vorstellung davon, was alles zur eigentlichen Textilindustrie gehört, ob die Bekleidungs- und mit ihr demnach die Konfektionsindustrie der Textilbranche zuzurechnen ist oder nicht. Zwar hat man „die Bekleidungsindustrie der Textilwirtschaft im allgemeinen, nicht aber der Textilindustrie im besonderen zuzurechnen" [5].

In der Tat wurde die Bekleidungsindustrie lange Zeit der Textilindustrie zugerechnet. Doch da sie besonders in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen hat, wird die Bekleidungsindustrie heute mit Recht als selbständiger Wirtschaftszweig anerkannt [6]. Fabrikstatistik und Betriebszählung machen denn auch diese Unterscheidung.

Während sich die eigentliche Textilindustrie mit der Herstellung von fertigen Geweben unter Verarbeitung von Textilrohstoffen durch Spinnen, Zwirnen, Weben, Veredeln, Besticken (inklusive künstliche Fasern und Garne) beschäftigt, braucht die Bekleidungsindustrie und insbesondere die Konfektionsindustrie deren Endprodukt, nämlich das fertige Gewebe, als Ausgangsprodukt für die Anfertigung von Kleidungsstücken. „Diese Abgrenzung ist historisch begründet, denn bis ins 19. Jahrhundert hinein endete der industrielle Produktionsprozess mit dem Vorliegen des veredelten Gewebes; die weitere Verarbeitung dieser Stoffe etwa zu Kleidern oder Wäsche war dagegen keine industrielle Arbeit mehr, sondern eine handwerkliche und hauswirtschaftliche" [7].

Die Textilindustrie ist also bedeutend älter als die Bekleidungsindustrie, die sich eigentlich erst richtig im 20. Jahrhundert zu einer wahren Industrie entwickelt hat. Vom Standpunkt der Produktion her kann man feststellen, dass die Textilindustrie der Bekleidungsindustrie vorgelagert ist, dass die Bekleidungsindustrie heute der Hauptabnehmer der Textilindustrie ist.

Halten wir uns nun das Verhältnis Bekleidungsindustrie—Konfektionsindustrie vor Augen, so ist uns auch das Verhältnis Textilindustrie—Konfektionsindustrie klar: Die Konfektionsindustrie ist nicht etwa ein Teil der Textilindustrie, sondern sie reiht sich im Rahmen der Bekleidungsindustrie an diese an.

---

5) A. Bosshardt, A. Nydegger, H. Allenspach, Die schweizerische Textilindustrie im internationalen Konkurrenzkampf, S. 3.

6) A. Bosshardt, Die Bekleidungsindustrie, in: Die Schweiz vor dem Gemeinsamen Markt und der Freihandelszone, S. 125.

7) A. Bosshardt, Die Bekleidungsindustrie, a. a. O., S. 125.

2. Die Entstehung und Entwicklung der schweizerischen Konfektionsindustrie als Inlandindustrie

A. Die verspätete Industrialisierung der Kleiderherstellung

Die schweizerische Konfektionsindustrie — wie übrigens auch die der andern Länder — ist eine relativ junge Industrie. Mit wenigen Ausnahmen hat sich die Kleiderherstellung eigentlich erst im 20. Jahrhundert zu einem richtigen Industriezweig entwickelt. Dies mag erstaunen, wenn wir bedenken, dass doch das Bedürfnis nach dem Kleid zu den dringendsten und ältesten des Menschen gehört.

Während sich schon im letzten Jahrhundert in der Schwer-, Maschinen-, Textilindustrie etc. ein weit fortgeschrittener industrieller Produktionsprozess feststellen lässt, blieb die Herstellung von Kleidern sowohl für Herren wie auch für Damen dem Schneiderhandwerk vorbehalten [1]. Folgende Gründe mögen erklären, warum die Konfektionsindustrie so lange auf sich warten liess [2]:

Das Kleid ist nicht nur ein blosses Zweckstück, sondern vorwiegend auch ein Mittel dazu, dass sich der Mensch von seinen Mitmenschen unterscheiden, dass er seine Persönlichkeit dank einer individuellen Bekleidung unterstreichen kann. Wie sollte nun eine Industrie, die doch mit Vorteil normierte Waren in Serien herstellt, ein so schwieriges Bedürfnis befriedigen können? Es fehlte lange geradezu der Glaube an die Möglichkeit einer Konfektionsindustrie, und wie verbreitet war doch — und ist es teilweise heute noch — das Vorurteil gegenüber der Konfektion. Die anfänglich mangelnde Qualität und Passform, die frühere Uniformität mochten ja dieses Vorurteil gegenüber der Fertigkleidung gerechtfertigt haben, und sicher waren sie ein gewaltiger Hemmschuh in der Entwicklungsgeschichte der Konfektionsindustrie. Daher war es gar nicht erstaunlich, dass sich das Schneidergewerbe trotz des langsamen Aufkommens der Konfektion und der dadurch entstandenen scharfen Konkurrenz lange Zeit behauptete. Im Gegensatz zu andern Branchen hat sich hier das Handwerk ja bis heute aufrechthalten können.

Weiter wurde die Entwicklung der Konfektionsindustrie dadurch verzögert, dass viele Kleidungsstücke von der Hausfrau selbst angefertigt wurden, und das verminderte natürlich die Nachfrage.

Schliesslich will aber die Industrialisierung vermehrt Menschenarbeit durch Maschinenarbeit ersetzen. Dies war jedoch bei der Kleiderherstellung nur in relativ kleinem Rahmen möglich. Auch nach der Erfindung der Nähmaschine blieb die Konfektionsindustrie sehr arbeitsintensiv und relativ

---

1) Vgl. SIAM, a. a. O., S. 1.
2) Vgl. E. Müller, a. a. O., S. 13 f.

wenig kapitalintensiv, so dass sich eine durchgreifende Industrialisierung einfach gar nicht recht aufdrängte, besonders auch deshalb, weil am Anfang die Vorteile der industriellen Kleiderherstellung gegenüber dem Schneidergewerbe nicht sehr augenfällig waren.

B. Die Anfänge der schweizerischen Konfektionsindustrie

Es kommt nicht von ungefähr, dass die Erfindung der Nähmaschine mit den Anfängen der Konfektionsindustrie zusammenfällt. Im Jahre 1845 baute der Amerikaner Elias Howe die erste brauchbare Nähmaschine [3], und damit war der Startschuss für die industrielle Kleiderherstellung gegeben: Erreicht eine flinke Hand 60 Stiche in der Minute, so erreicht heute eine industrielle Nähmaschine 5 000 und mehr Stiche pro Minute. Eine Industrialisierung dieses Produktionszweiges lag jetzt also auf der Hand.

In der Schweiz sollen nach Justitz [4] ums Jahr 1850 die ersten Konfektionsbetriebe entstanden sein, die sich aber nur mit Baumwoll- und Halbwollartikeln beschäftigten; Konfektionsbetriebe für Wollartikel hingegen seien erst um 1875 entstanden. Diese Anfänge der industriellen Kleiderherstellung mit dem Hauptakzent in der Herrenkonfektion waren natürlich in sehr bescheidenem Rahmen gehalten. Neben den angeführten Gründen mag speziell für die Schweiz hinzukommen, dass die rechtlichen Voraussetzungen für eine freiere Entwicklung der Konfektionsindustrie bis zur Verfassungsrevision von 1874 fehlten [5]: „In der Verfassung von 1848 blieb nämlich noch immer die Regelung des Handwerks- und Gewerbewesens im Innern der Kantone diesen selbst vorbehalten, was weitgehend zur Sicherung der Schneiderzünfte benützt wurde." Somit dürfte die Verfassungsrevision nicht wenig dazu beigetragen haben, dass die schweizerische Konfektionsindustrie sich bald nachher recht schnell entwickelt hat.

Obwohl die schweizerische Fabrikstatistik leider keine befriedigende Unterscheidung macht zwischen dem Gewerbe- und Industriebetrieb — wie wir früher schon bemerkten —, so greifen wir doch auf sie zurück zur zahlenmässigen Erfassung der Anfänge der schweizerischen Konfektionsindustrie bis ins Jahr 1900:

Tabelle 1

Die Entwicklung der schweizerischen Konfektionsindustrie bis 1900

		Betriebe	Beschäftigte	
			absolut	pro Betrieb
1882	Weisswaren und Konfektion	8	508	64
1888	Kleiderfabrikation	5	312	62
1895	Kleiderfabrikation	64	1 080	17
1901	Kleiderfabrikation	91	1 758	20

Der erstaunliche Unterschied zwischen dem Jahre 1882 und 1888 dürfte vor allem darin zu suchen sein, dass in der Statistik von 1882 die Konfektionsherstellung noch nicht von der Weisswarenherstellung getrennt ist. Im übrigen finden wir die Tatsache sehr interessant, dass schon vor der Entstehung der schweizerischen Konkfektionsindustrie Kleiderkonfektion importiert wurde, nach Justitz[6] schon zwischen den Jahren 1820 und 1840, vor allem aber seit 1850[7]. Das zeigt uns, wie früh die Schweiz trotz allem Interesse bekundet hatte am Kleiderimport. Der Begriff der „Konfektionsware" stammt also eigentlich aus dem Ausland.

Wie bescheiden die schweizerische Konfektionsindustrie um die Jahrhundertwende auch ist, so hat sie doch die Anfangsschwierigkeiten überwunden und ziemlich gut Fuss gefasst, so dass sie sich im 20. Jahrhundert einer gewaltigen Entwicklung wird erfreuen können und als vollwertiger Industriezweig wird anerkannt werden.

C. Die Entwicklung der schweizerischen Konfektionsindustrie im 20. Jahrhundert

Die Entwicklung einer Industrie würde sich wohl am klarsten anhand der Produktionszahlen verfolgen lassen. Da wir in der Schweiz jedoch eine solche Produktionsstatistik nicht kennen, müssen wir uns auf die Betriebs- und Beschäftigtenzahlen stützen.

Seit 1911 erlaubt uns die Fabrikstatistik zusätzlich, die Herrenkonfektionsindustrie von der Damenkonfektionsindustrie zu unterscheiden, was sehr aufschlussreich ist; denn innerhalb der Konfektionsindustrie stellen Herren- und Damenkonfektion oft verschiedene Probleme, und nicht zuletzt haben sich die beiden Sparten auch unterschiedlich entwickelt. Doch lassen wir nun die Zahlen sprechen, die uns die schweizerische Fabrikstatistik liefert:

---

3) Schweiz. Lexikon, 5. Band, S. 838.

4) Vgl. A. Justitz, Die schweizerische Kleiderkonfektionsindustrie und Massschneiderei, S. 14.

5) SIAM, a. a. O., S. 1 f.

6) Vgl. A. Justitz, a. a. O., S. 12.

7) Vgl. A. Justitz, a. a. O., S. 16.

8) Vgl. H. Gürtler, Der Einfluss der Handelspolitik auf die Schweizer Inlandindustrie und deren Entwicklung seit Anfang der 1890er Jahre, S. 6.

9) J. Niehans, Die Auswirkungen der europäischen Integration auf die Inlandindustrie, S. 6.

10) H. Gürtler, a. a. O., S. 10.

11) Betreffs Struktur, siehe folgendes Kapitel.

12) Vgl. H. Gürtler, a. a. O., S. 15.

Tabelle 2

Die Entwicklung der schweizerischen Konfektionsindustrie seit der Jahrhundertwende

Jahre	Herrenkonfektion				Damenkonfektion			
	Betriebe		Arbeiter		Betriebe		Arbeiter	
	Absolut	%	Absolut	%	Absolut	%	Absolut	%
1911	60	100	1 400	100	170	100	3 086	100
1923	78	130	2 419	173	228	134	4 701	152
1929	108	180	3 523	252	229	135	5 300	172
1937	153	255	6 349	454	297	175	6 777	220
1944	204	360	7 314	522	333	196	7 007	227
1949	242	403	8 673	620	418	246	9 815	318
1959	226	377	10 498	750	436	256	11 735	380
1960	229	382	10 995	785	443	261	12 324	399

		Herrenkonfektion	Damenkonfektion
Davon Ausländer:	1949	1 120	1 456
	1959	3 790	4 433
	1960	4 663	5 500

Diese Tabelle legt ein frappantes Zeugnis ab von der verschiedenen Entwicklung in der Herren- und Damenkonfektionsindustrie: Die Herrenkonfektionsindustrie hat sich seit der Jahrhundertwende viel rascher entwickelt und hat so den Vorsprung aufholen können, den zu dieser Zeit die Damenkofektionsindustrie ihr gegenüber noch aufwies. Weiter zeigen die Zahlen den starken Ausländeranteil, der vor allem seit 1949 sprungartig gestiegen ist und heute über der 50-%-Grenze liegen dürfte.

Von den verschiedenen Ursachen, die bei der Entfaltung der schweizerischen Konfektionsindustrie am Werke waren, wollen wir die wichtigsten herausgreifen: Einmal gelang es der Konfektionsindustrie, eine immer grösser werdende Kundschaft zu gewinnen, indem sie bewies, dass auch das konfektionierte Kleid hohen Ansprüchen genügen konnte, und zwar sowohl hinsichtlich Verarbeitung als auch hinsichtlich modischer Anforderungen. Dabei halfen natürlich die günstigen Preise mit. Die Folge war ein unerbittlicher Konkurrenzkampf der Konfektionsindustrie mit dem Schneiderhandwerk, wobei die Massschneiderei immer mehr zurückgedrängt wurde. Es ist die eigene Leistungsfähigkeit, die der Konfektionsindustrie so richtig zum Durchstoss verholfen hat. Vermutlich überwiegt heute der Anteil der Kleiderkonfektion am totalen Kleiderkonsum. Zum zweiten ist wohl unbestritten, dass die beiden Weltkriege der schweizerischen Konfektionsindustrie vermehrten Auftrieb gegeben haben, musste doch während dieser Zeit die Konfektionsindustrie zusätzlich denjenigen Bedarf decken, der in normalen Zeiten durch den Import gedeckt wurde.

D. Die schweizerische Konfektionsindustrie als Inlandindustrie

Es ist eine Tatsache, dass die Bedeutung der Inlandindustrie als Gesamtgruppe lange Zeit unterschätzt wurde. Der Hauptgrund für dieses Fehlurteil dürfte darin zu suchen sein, dass man mit Vorliebe die Grösse des Exportes als Massstab für die volkswirtschaftliche Bedeutung einer Industrie heranzieht [8], und dies um so mehr, als uns die Aussenhandelsstatistik genaue Zahlen liefern kann, während uns genaue Angaben über die Produktion, die im Inland verbleibt, völlig fehlen. Es liegt uns daran, eindeutig festzuhalten, dass die Zugehörigkeit entweder zur Gruppe der Exportindustrie oder der Inlandindustrie kein Kriterium sein kann für die Beurteilung der Bedeutung einer Industrie. Für unsere Arbeit ist aber unbedingt notwendig, die Konfektionsindustrie der einen oder andern Gruppe zuzuordnen; denn — wie wir später erläutern werden — bringt die wirtschaftliche Integration Europas grundsätzlich verschiedene Folgen für die Inland- und die Exportindustrie.

Wir müssen uns daher einmal fragen, was wir unter dem Begriff der Inlandindustrie verstehen wollen; denn wir werden sehen, dass die schweizerische Konfektionsindustrie eine typische Inlandindustrie ist.

Grundsätzlich verstehen wir unter dem Begriff der „Inlandindustrie" die Gesamtheit jener Industriezweige, die unmittelbar und überwiegend auf den einheimischen Markt angewiesen sind [9]. Indirekt kann man somit sagen, dass der Export für die Inlandindustrie nicht wesentlich ist. Das soll jedoch keineswegs besagen, dass die Inlandindustrie überhaupt keinen Export tätige; denn es gibt ja wenige Industrien, die überhaupt nichts exportieren. Vielmehr ist für die Inlandindustrie kennzeichnend, dass der Exportabsatz von relativ untergeordneter Bedeutung ist im Verhältnis zum Inlandabsatz. Das Augenmerk der Inlandindustrie ist einfach vorwiegend auf das Inland gerichtet, nimmt dies doch den grössten Teil seiner Produktion auf.

Sofort stellt sich uns jetzt die Frage, wo denn eigentlich die Grenze zwischen der Inland- und der Exportindustrie zu ziehen ist. Eines ist sicher: Als Kriterium für eine brauchbare Trennung der besagten Industriegruppen kommt nur eine Gegenüberstellung von Inlandabsatz und Export in Frage, verglichen mit der Gesamtproduktion. „Jedoch ist diese Art der Abgrenzung der Inlandindustrie von der übrigen Industrie durch Gegenüberstellung von Gesamtproduktion und Inlandabsatz in gewissem Sinne problematisch; denn wo soll der trennende Strich gezogen werden, bei 50, 60, 70 oder 80 % Inlandabsatz?" [10] Eine zahlenmässige Abgrenzung wird also immer recht willkürlich sein. Im Bewusstsein dieser Willkür hat sich Gürtler [10] dazu entschlossen, die Grenze bei 75 % zu ziehen. Auch wir wollen diejenigen Industrien zur Inlandindustrie rechnen, die mindestens 75 % ihrer Produktion im Inland absetzen.

Kehren wir nun zur schweizerischen Konfektionsindustrie zurück und versuchen wir, sie nach dem obigen Kriterium in Inland- oder Exportindustrie einzureihen. Wiederum fehlen uns die nötigen Zahlen, die uns eine Produktionsstatistik liefern würde. Also bleibt uns nur die Schätzung, und zwar eine äusserst grobe.

Im Jahre 1960 waren rund 23 300 Arbeiter und Arbeiterinnen in der Konfektionsindustrie dem Fabrikgesetz unterworfen. Wir schätzen, dass ungefähr eine Produktion von Fr. 25 000 auf eine entsprechende Arbeitskraft entfällt. So erhalten wir eine ungefähre Gesamtproduktion im Werte von Fr. 600 Mio; demgegenüber verzeichnet die Aussenhandelsstatistik einen Konfektionsexport von rund 43 Mio. Fr., und das entspricht einer Exportquote von etwas mehr als 7 %. Auf die gleiche Weise erhalten wir für die Herrenkonfektionsindustrie eine Exportquote von knapp 3 %, während die Damenbranche eine solche von über 11 % aufweist, was uns die unterschiedliche Auslandsverflochtenheit der beiden Sparten deutlich zeigt.

In Wirklichkeit dürfte die gesamte schweizerische Konfektionsindustrie also mehr als 90 % ihrer gesamten Produktion im Inland absetzen, und damit sei ein für allemal festgehalten, dass wir die schweizerische Konfektionsindustrie als eine typische, hochgradige Inlandindustrie zu betrachten haben.

Die Konfektionsindustrien sind übrigens in allen Ländern vorwiegend inlandorientiert. Das ist darauf zurückzuführen, dass das Konfektionsstück als gebräuchliches Konsumgut überall relativ leicht hergestellt werden kann und zudem nationalen Modeströmungen unterworfen ist; vor allem aber werden mit wenigen Ausnahmen überall hohe Zölle auf Konfektionswaren erhoben.

Wenn wir die schweizerische Konfektionsindustrie schon als typische Inlandindustrie charakterisieren, so wollen wir noch auf einige weitere Probleme hinweisen, die diesem Wirtschaftszweig in seiner Eigenschaft als Inlandindustrie innewohnen.

Am schwerwiegendsten für eine Inlandindustrie ist sicher die Tatsache, dass sie auf Gedeih und Verderb mit dem Inland verbunden ist, dass ihr durch die mehr oder weniger grosse Aufnahmefähigkeit des Inlandes direkte Grenzen gesetzt sind. Die Grösse des Inlandmarktes prägt weitgehend die Inlandindustrie und bestimmt grösstenteils auch deren Struktur [11].

Für die schweizerische Konfektionsindustrie bedeutet das in der Tat, dass sie an einen recht kleinen Markt gebunden ist, und somit war eine grossindustrielle Entwicklung gar nicht möglich, weshalb wir auch meist nur Klein- und Mittelbetriebe kennen in diesem Sektor. Die Durchführung einer weitgehenden Rationalisierung der Betriebe ist schwer realisierbar, scheitert sie doch in der Regel am fehlenden Massenabsatz; die Kleinheit des Marktes verunmöglicht eine genügende Spezialisierung, muss doch eine Inlandindustrie vor allem das produzieren, wessen der im Vergleich zum Exportmarkt un-

elastische Inlandmarkt bedarf [12]. Dies schlägt sich denn auch nieder in den aufgesplitterten Fabrikationsprogrammen der meisten Konfektionsunternehmen. Zudem ist die Konfektionsindustrie gezwungen, sich nicht nur der Herstellung modischer Qualitätsware, sondern auch der Fabrikation von billiger Stapelware anzunehmen, weil der Bedarf des Inlandes an Qualitätswaren zu klein ist und weil zudem der Export wegen der Abwehrmassnahmen des Auslandes sehr schwierig ist. Dort, wo die Massenfabrikation Vorteile bringt, ist unsere Inlandindustrie einem zusätzlichen Importdruck ausgesetzt, profitiert doch der ausländische Konkurrent von seiner durch die Marktgrösse bedingten rationelleren Herstellungsweise, um die ohnehin bescheidenen schweizerischen Importschranken zu überspringen und den Inlandproduzenten, dem die Vorzüge der Massenfabrikation versagt bleiben, zu unterbieten.

Wie stark die ausländische Konkurrenz auf dem Inlandmarkt zu verspüren ist, hängt natürlich nicht zuletzt vom eigenen Zollschutz ab. Wie es in dieser Beziehung um die schweizerische Konfektionsindustrie bestellt ist, werden wir später sehen. Nebenbei sei nur erwähnt, dass mit einer protektionistischen Handhabung der Handelspolitik selbst der Inlandindustrie nicht immer gedient ist. Wird dadurch vielleicht auch die ausländische Konkurrenz künstlich ferngehalten, so wird nicht selten im eigenen Lande eine vermehrte Konkurrenz einsetzen, da zu gerne im Schatten der Zollmauern leichte Geschäfte gemacht werden. Zudem wirkt der Zollschutz lähmend auf Unternehmergeist und -initiative, was ja sowieso niemandem zum Vorteil gereicht, geschweige denn der Volkswirtschaft als Ganzem.

Obwohl der schweizerische Markt geographisch gesehen sehr klein ist, so muss doch erwähnt werden, dass er dank dem hohen Volkseinkommen des Schweizer Volkes als sehr aufnahmefähig gilt. Eine zusätzliche Marktvergrösserung sehen wir noch im regen Fremdenverkehr, der auch einen gewissen Teil des Inlandabsatzes bestreitet. Und schliesslich besitzt die Inlandindustrie einen Vorteil, den ihm kein Ausländer streitig machen kann, nämlich die Konsumnähe. Dagegen scheint uns der Faktor Arbeitskraft die Inlandindustrie nicht so sehr zu begünstigen. Die Erfahrung hat nämlich gezeigt, dass die dynamischen, expansiven und neuzeitlich eingestellten Exportindustrien, die modernste Qualitätsprodukte produzieren, sehr oft einen grösseren Reiz ausüben auf die potentiellen und vorhandenen Arbeitskräfte. Damit wollen wir sagen, dass die schweizerische Konfektionsindustrie auch auf dem Arbeitsmarkt vermehrte Schwierigkeiten antrifft und daher relativ mehr Fremdarbeiter, qualifizierte und andere, beanspruchen muss.

3. Die Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie und das Wettbewerbsklima

A. Die Grössenstruktur der Konfektionsindustrie

Die genaue Kenntnis der Grössengliederung einer Industrie scheint uns besonders wichtig angesichts der Integrationsprobleme. Um zu dieser Kenntnis zu gelangen, stehen uns zwei Wege offen, nämlich die schweizerische Fabrikstatistik und die eidgenössische Betriebszählung. Stützen wir uns dabei auf die Fabrikstatistik, so erhalten wir insofern ein falsches Bild, als diese Statistik ja nur die dem Fabrikgesetz unterworfenen Personen erfasst. So könnte es z. B. vorkommen, dass ein Unternehmen mit einer Gesamtbelegschaft von 50 Personen in der Fabrikstatistik in der Klasse von 11—20 Personen aufgeführt wird, da eben z. B. nur 15 von den insgesamt 50 Personen unter das Fabrikgesetz fallen.

Wir erachten es deshalb als vorteilhafter, die Grössengliederung der Konfektionsbetriebe der eidgenössischen Betriebszählung zu entnehmen, wobei wir — wie früher erwähnt — Betriebe bis und mit 5 Personen als dem Schneidergewerbe zugehörend betrachten und somit fallenlassen. Das erlaubt uns, sämtliche in der schweizerischen Konfektionsindustrie Beschäftigten zu erfassen, was natürlich beträchtliche Abweichungen von der Fabrikstatistik bedingt. Weiter müssen wir darauf aufmerksam machen, dass die Betriebsstätten und nicht bloss die Unternehmungen erfasst werden, und da eine Unternehmung aus mehreren Betriebsstätten bestehen kann, so dürfte die von uns errechnete durchschnittliche Betriebsgrösse nicht mit der tatsächlichen durchschnittlichen Unternehmungsgrösse übereinstimmen; diese dürfte im Durchschnitt etwas grösser sein.

Die Tabelle 3 stellten wir aus der letzten eidgenössischen Betriebszählung zusammen, die vom 25. August 1955 stammt. Daraus geht deutlich hervor, dass in der schweizerischen Konfektionsindustrie der Klein- und der Mittelbetrieb vorherrschen. Im Durchschnitt fallen pro Konfektionsbetrieb nicht mehr als 29 Personen. Nur etwa 14 % der Betriebe beschäftigen mehr als 50 Personen, doch sind in diesen 14 % der Betriebe immerhin 54 % aller in der Konfektionsindustrie Beschäftigten tätig.

Dass nun zwischen der Herren- und der Damenkonfektionsindustrie krasse Unterschiede bestehen, geht ebenfalls aus Tabelle 3 hervor. Ganz besonders ist zu betonen, dass die Durchschnittsgrösse der Betriebe in diesen zwei Sparten sehr unterschiedlich ist. Beschäftigt die Herrenkonfektionsindustrie im Durchschnitt 42 Personen pro Betrieb, so sind in der Damenkonfektionsindustrie durchschnittlich nur 24 Personen pro Betrieb tätig. In den gemischten Betrieben erreicht die Durchschnittsgrösse ebenfalls nur 27 Personen.

Tabelle 3

Die Grössengliederung der Konfektionsindustrie nach der eidgenössischen Betriebszählung

Grössenklassen	1955																1939				1929			
	2 400 Herrenkonfektion				2 401 Damenkonfektion				2 402 Gemischte Konfektion				Gesamte Konfektionsindustrie				Gesamte Konfektionsindustrie				Gesamte Konfektionsindustrie			
	Bi	%	Bä	%	Bi	%	Bä	%	Bi	%	Bä	%	Bi	%	Bä	%	Bi	%	Bä	%	Bi	%	Bä	%
6— 10	83	37	626	7	212	45	1 568	14	65	40	468	11	360	42	2 662	11	424	54	3 091	17	417	56	3 046	22
11— 20	56	25	808	9	101	21	1 489	13	36	23	564	13	193	23	2 861	12	151	19	2 228	12	186	25	2 589	19
21— 50	44	20	1 469	16	97	21	3 161	28	34	21	1 123	26	175	21	5 753	23	136	17	4 476	24	88	12	2 787	20
51—100	18	8	1 286	14	45	10	3 001	26	15	9	1 021	24	78	9	5 308	21	48	6	3 419	18	30	4	2 064	15
101—200	13	6	1 853	20	12	2	1 500	13	9	7	1 123	26	34	4	4 476	18	23	3	3 199	17	13	2	1 545	11
201—500	6	3	2 010	22	3	1	642	6	—	—	—	—	9	1	2 652	11	6	1	2 185	12	5	1	1 585	12
über 500	2	1	1 183	13	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—	1 183	4	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	222	100	9 235	100	470	100	11 361	100	159	100	4 299	100	851	100	24 895	100	788	100	18 598	100	739	100	13 616	100
Durchschnittsgrösse	—	—	42	—	—	—	24	—	—	—	27	—	—	—	29	—	—	—	24	—	—	—	18	—
%ualer Anteil Betriebe	—	26	—	—	—	55	—	—	—	19	—	—	—	100	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
%ualer Anteil Beschäftigte	—	—	—	37	—	—	—	46	—	—	—	17	—	—	—	100	—	—	—	—	—	—	—	—

Bi = Betriebe Bä = Beschäftigte

Diese unterschiedliche Grösse spiegelt sich selbstverständlich in der Verteilung der Beschäftigten wider. So sind in der Herrenbranche 55 % der beschäftigten Personen in Betrieben mit über 100 Personen tätig, mit andern Worten: 10 % der Betriebe beschäftigen 55 % der Beschäftigten. Der Mittelbetrieb hat also in der Herrenkonfektion schon eine recht bedeutende Stellung inne.

Anders verhält es sich in der Damenkonfektionsindustrie. Bloss knapp 20 % der beschäftigten Personen sind in Betrieben mit über 100 Personen tätig. Dafür zählen 45 % der Betriebe nicht mehr als 6—10 Beschäftigte und beanspruchen nur 14 % der totalen Beschäftigtenzahl. Demzufolge darf man wohl behaupten, dass in der Damenkonfektionsindustrie noch der Kleinbetrieb dominiert, sind doch 55 % der Beschäftigten in Betrieben bis 50 Personen tätig, und diese Betriebe machen 87 % der Gesamtzahl der Betriebe aus.

Ein kurzer Blick in die Vergangenheit lehrt uns übrigens, dass auch die Grössengliederung einer steten und fühlbaren Entwicklung unterworfen ist. Nach der zweiten eidgenössischen Betriebszählung erreichte der Durchschnittsbetrieb bloss eine Beschäftigtenzahl von 18 (=1929), während im Jahre 1939 die Durchschnittsgrösse bereits 24 Personen erreichte und 1955 bekanntlich deren 29. Es ist unverkennbar ein Trend zum grösseren Betrieb vorhanden, und sicher wird diese Aufwärtsbewegung andauern. Interessanterweise haben die Kleinstbetriebe von 6—10 Beschäftigten seit 1929 sogar in absoluten Zahlen abgenommen; die Betriebe mit 11—20 Personen sind fast gleich geblieben, während die Zahl der Betriebe mit 21—50 Personen sich verdoppelt hat; diejenigen mit 51—100 Personen haben um rund 150 % zugenommen, und die Zahl der Betriebe mit 101—200 Beschäftigten hat sich beinahe verdreifacht.

Was die Bedeutung der Herren- und Damenkonfektionsindustrie im Rahmen der gesamten Konfektionsindustrie anbetrifft, so ersehen wir aus Tabelle 3, dass von den insgesamt 851 Konfektionsbetrieben 55 % Damenkonfektion, 26 % Herrenkonfektion und 19 % beides herstellen. Die Damenkonfektionsindustrie zählt somit mehr als doppelt so viele Betriebe als die Herrenkonfektionsindustrie. 46 % der Beschäftigten sind in der Damenkonfektionsindustrie, 37 % in der Herrenkonfektionsindustrie und 17 % in der gemischten Konfektionsindustrie tätig. Die schweizerische Damenkonfektionsindustrie übertrifft somit sowohl punkto Anzahl der Betriebe als auch der Beschäftigten die Herrenkonfektionssparte beträchtlich, weist demgegenüber aber eine kleinere durchschnittliche Betriebsgrösse auf.

Wir müssen uns hier einmal fragen, ob die Gegenüberstellung der blossen Beschäftigtenzahlen genügen kann, um die Bedeutung des durchschnittlichen Konfektionsbetriebes herauszukristallisieren. Wir glauben, diese Frage verneinen zu müssen, und sind uns bewusst, dass noch andere Kriterien für die Umschreibung der Bedeutung eines Betriebes notwendig wären. Besonders

aufschlussreich wären Angaben über die verschiedenen Grade der Produktivität, über die Produktionsmittel und -methoden, über die Qualität und den Genre der Fabrikate, über den Kapitaleinsatz und besonders auch über die Produktionskapazität und den tatsächlichen Umsatz. Wie leicht sich in der Theorie mit diesen Begriffen auch arbeiten lässt, so sind sie für uns doch völlig unbrauchbar aus Mangel an entsprechenden Zahlenangaben. Wir müssen uns wohl oder übel mit der Grössengliederung der Betriebe nach den beschäftigten Personen begnügen.

Und nun ein Wort zur Abgrenzung der verschiedenen Betriebsgrössen; denn nicht nur in der Theorie, sondern ebenso in der Praxis und nicht zuletzt in dieser Arbeit wird der Unterscheidung von Klein-, Mittel- und Grossbetrieb grosse Bedeutung beigemessen.

Es wäre einfach und praktisch, alle Betriebe nach einem einheitlichen Massstab einzuteilen. Doch die Wirklichkeit lässt das nicht zu, und zwar deshalb, weil für die verschiedenen Wirtschaftszweige unterschiedliche Massstäbe anzulegen sind: Was in der einen Branche als eindeutiger Grossbetrieb anerkannt wird, gilt in einem andern Zweig als ausgesprochener Kleinbetrieb bei einem blossen Vergleich der Arbeiter- und Angestelltenzahl. Wir müssen hier immer die Eigenheiten der speziellen Industrien mitberücksichtigen, und unseres Erachtens lässt sich eine vernünftige Gegenüberstellung der Betriebsgrössen nur innerhalb einer einzigen Industrie zu.

Für die schweizerische Konfektionsindustrie gelten nach unserem Dafürhalten Betriebe bis und mit 50 Beschäftigten als Kleinbetriebe; Betriebe mit 51 bis 500 Personen sind als Mittelbetriebe zu taxieren, während in dieser Branche erst Betriebe mit über 500 Personen als eigentliche Grossbetriebe bezeichnet werden können. In Zahlen bedeutet diese Einteilung, dass die schweizerische Konfektionsindustrie zu 86 % aus Kleinbetrieben besteht, zu 14 % aus Mittelbetrieben, und dass sie nur zwei Grossbetriebe kennt. Von den in diesem Wirtschaftssektor beschäftigten Personen sind 46 % in Kleinbetrieben, 50 % in Mittelbetrieben und 4 % in Grossbetrieben tätig.

B. Ursachen der heutigen Grössenstruktur der schweizerischen Konfektionsindustrie

Wie vielfältig die Ursachen auch sein mögen, denen die heutige Konfektionsindustrie ihre Struktur verdankt, so glauben wir doch, dass ein paar Tatsachen die Hauptverantwortung daran tragen.

Einmal ist der industrielle Kleiderherstellungsprozess gar nicht so grundlegend verschieden vom handwerklichen. Die Gründung einer Konfektionsfabrik fordert nicht komplizierte, umfangreiche und übertrieben teure maschinelle Einrichtungen. Der Schritt vom Schneiderbetrieb zum Konfektions-

betrieb ist relativ einfach, weshalb denn die Konfektionsindustrie vielerorts ihre direkte Abstammung vom Schneiderhandwerk nicht ableugnen kann und auch entsprechende handwerkliche Züge aufweist, besonders im Sektor der Damenkonfektion. Auch vom rein technischen Standpunkt aus drängte sich keine spezialisierte, hochindustrielle Serienfabrikation auf; denn die Nähmaschine als Hauptmaschine (sowie viele Spezialnäher) eignet sich nicht nur für die serienmässige Anfertigung ganz bestimmter Modelle, sondern fast ebenso für die Einzelanfertigung der verschiedensten Modelle.

Dass die Kleinbetriebe neben den grösseren so lebensfähig sind und sich kaum verdrängen lassen, dürfte seinen Grund unter anderem vor allem darin haben, dass die Konfektionsindustrie eine relativ schwach kostendegressive Industrie ist. In kompetenten Kreisen ist man sogar der Ansicht, dass in der Konfektionsindustrie „die Totalkosten ziemlich genau proportional zur Grösse der Produktion verlaufen" [1]. Für die heutige schweizerische Konfektionsindustrie mag das vielleicht zutreffen, bestimmt aber nicht für die Konfektionsindustrien schlechthin. Auch in der Konfektionsindustrie mag sehr wohl eine Kostendegression erreicht werden, wenn sie auch nicht so krass sein dürfte wie anderswo. Die Kostenvorteile der Grossserienfabrikation in der Konfektionsindustrie halten sich also in einem bescheidenen Rahmen zum Vorteil der Kleinbetriebe; durch modische Spezialleistungen können sie es leicht aufwiegen.

Weiter schuld an der Grössenstruktur der Konfektionsindustrie ist natürlich auch das Produkt selber, das diese Industrie herstellt, nämlich das Kleid. Einmal verlangt es gar nicht nach grossen Betrieben zur Herstellung, wie das etwa für Automobile und Flugzeuge etc. schon in der Natur des Produktes liegt. Dann aber ist das Kleid in erster Linie ein Kind der Mode, und daher muss es vor allem modisch sein und damit den Gefallen der Käufer erwecken. Diese Seite des Produktes ist sehr oft wichtiger als der Preis, speziell bei der Damenkonfektion. Zudem bewirkt die Mode, dass die Grosserienfabrikation ziemlich schwer zu verwirklichen ist aus absatztechnischen Gründen. Während die Herrenkonfektion doch relativ gute Serien erlaubt, so sind der Damenkonfektionsindustrie diesbezüglich viel engere Grenzen gesetzt. Stelle man sich die Dame vor, der auf der Strasse ihr eigenes Kleid mehrmals begegnet!

Schliesslich bewirkt die Mode in jeder Hinsicht einen raschen Wechsel. Bekanntlich sind kleine Betriebe anpassungsfähiger und werden den Modelaunen viel eher gerecht, auch im Hinblick auf die vielen Spezialwünsche. Darin liegt auch der Hauptgrund, weshalb die Damenkonfektionsindustrie viel kleinere Betriebe kennt. Diese Sparte ist viel mehr von der Mode abhängig und muss eine vielseitigere, wechselvollere und meist auch anspruchsvollere Nachfrage befriedigen.

1) SIAM, a. a. O., S. 36.

Zu all diesen Gründen, die ja bei allen Konfektionsindustrien gelten, tritt bei der schweizerischen der sehr enge Inlandsmarkt hinzu, der das Anwachsen der Konfektionsbetriebe stark gehemmt hat. Gerade ein der Mode unterworfenes Produkt lässt sich in einem räumlich sehr begrenzten Markt schwerlich, ja überhaupt nicht in grossen Serien herstellen. Wo aber auch dem grössern Betrieb die Serienfabrikation versagt ist, da vermag er dem kleinen gegenüber wohl kaum Kostenvorteile herauszuwirtschaften. In diesen Fällen dürfte die Kostendegression denn auch tatsächlich fehlen. (Es gilt also auseinanderzuhalten, ob Serienfabrikation vorliegt oder nicht.) Der Mangel an Spezialisierungsmöglichkeiten, die erst die Serienfabrikation und damit die Kostendegression ermöglichen, ist vorwiegend auf die Absatzmöglichkeiten der schweizerischen Konfektionsindustrie zurückzuführen.

C. Die geographische Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie

Tabelle 4 zeigt uns, wie sich die schweizerische Konfektionsindustrie auf die verschiedenen Kantone verteilt. Es tritt dabei eine recht deutliche regionale Konzentration hervor. Die fünf „konfektionsreichsten" Kantone besitzen rund $^2/_3$ der gesamten Industrie. An erster Stelle liegt Zürich mit 27 % der Betriebe und 25 % der Beschäftigten; an zweiter Stelle folgt St. Gallen mit 14 % der Betriebe und 16 % der Beschäftigten, gefolgt vom Tessin mit 9 % der Betriebe und 8 % der Beschäftigten, dann Bern mit 8 % der Betriebe und 6 % der Beschäftigten, Aarau mit 6 % der Betriebe und 8 % der Beschäftigten.

Diese Zahlen zeigen uns, dass die Land- und Gebirgskantone im allgemeinen von der Konfektionsindustrie gemieden werden, und dass sich diese in den bevölkerungs- und industriereichen Gegenden ansiedelt, und das hat seine ganz speziellen Gründe. Einmal muss die frauenarbeitsintensive Konfektionsindustrie in der Nähe anderer Industrien sein, um überhaupt genügend Frauen anwerben zu können. Zum zweiten kann man feststellen, dass die Herstellung von Konfektionswaren vornehmlich konsumorientiert ist. Lange Wege zwischen dem Produzenten und dem Konsumenten sind hier unerwünscht. Zum dritten aber verfügen besonders Zürich und St. Gallen über eine alte Textiltradition, und das bedeutet, dass diese Kantone (wie übrigens auch die mit grossen Bevölkerungsagglomerationen) von den Modeströmungen, die in diesem Wirtschaftszweig von ausschlaggebender Bedeutung sind, stärker berührt werden als die Mehrzahl der übrigen Landesteile [2].

2) Vgl. SIAM, a. a. O., S. 21.

Tabelle 4

Die geographische Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie nach der eidgenössischen Betriebszählung von 1955

Kantone	Betriebe		Beschäftigte	
Zürich	226	27 %	6 306	25 %
St. Gallen	119	14 %	3 898	16 %
Tessin	79	9 %	2 021	8 %
Bern	68	8 %	1 575	6 %
Aarau	51	6 %	2 015	8 %
Waadt	48	5½ %	769	3 %
Basel-Stadt	43		720	
Luzern	41		1 882	
Thurgau	37		1 833	
Genf	35		894	
Solothurn	31		1 374	
Freiburg	19		428	
Basel-Land	9		231	
Schwyz	7		131	
Graubünden	7		368	
Wallis	6		104	
Schaffhausen	6		46	
Appenzell-AR	4		131	
Zug	4		46	
Neuenburg	4		40	
Nidwalden	3		44	
Glarus	2		22	
Obwalden	2		17	
Schweiz	851		24 895	

D. Das Wettbewerbsklima in der schweizerischen Konfektionsindustrie

Leicht könnte man vermuten, dass die schweizerische Konfektionsindustrie als hochgradige Inlandindustrie ein eher geruhsames Leben führe im Schutze einer Zollmauer. In unserem Falle liegen die Dinge jedenfalls ganz anders.

Von der Wirksamkeit des Zollschutzes werden wir später sprechen. Es sei bloss vorweggenommen, dass dieser Schutz ziemlich schwach ist und der Konfektionsindustrie das Leben nicht sehr erleichtert.

Ausschlaggebend für die Konkurrenzverhältnisse in der schweizerischen Konfektionsindustrie ist vielmehr deren Grössenstruktur. Die Vielzahl der Betriebe von kleinem Umfange bewirkt ein rauhes Wettbewerbsklima, wobei kein Betrieb auch nur annähernd eine marktbeherrschende Stellung einzunehmen vermag. Die Möglichkeit, mit relativ geringen Mitteln und technischen Schwierigkeiten einen neuen Betrieb zu gründen, wirkt nur wettbewerbsverschärfend, und da jedem ideenreichen und schöpferisch veranlagten Kreateur stets neue Erfolgsaussichten winken, ist die Konkurrenz allgemein hart.

Versuche, die Konkurrenz einzudämmen durch kartellähnliche Absprachen, scheiterten daher meistens an der Vielzahl von Aussenseitern. Denn die Zahl der Konfektionsbetriebe ist zu gross, die Betriebe meist zu unbedeutend, als dass allen an einer gemeinsamen Organisation gelegen wäre. Die schweizerische Konfektionsindustrie muss daher als schwach organisierte Branche bezeichnet werden. Die bestehenden Verbände sind: Der Schweizerische Verband der Konfektions- und Wäscheindustrie mit 170 Mitgliedern im Jahre 1960, der Verband Schweizerischer Herrenkonfektionsindustrieller mit 22 Mitgliedfirmen und der Exportverband der schweizerischen Bekleidungsindustrie mit 132 Mitgliedern. Zusammen besitzen diese drei Verbände etwas über 300 Mitglieder. Bedenkt man aber, dass ein guter Teil dieser Mitglieder nicht in die eigentliche Konfektionsindustrie gehört und dass andere gleichzeitig dem Exportverband und einem der andern zwei Verbände angehören, so gelangt man zur Vermutung, dass kaum ein Viertel der schweizerischen Konfektionsbetriebe organisiert ist. Diese Verbände versuchen nicht etwa, das Wettbewerbsklima zu mildern. Sie nehmen vielmehr die gemeinsamen Interessen nach aussen wahr in handels- und standespolitischen Fragen, befassen sich mit gemeinsamen Verkaufsveranstaltungen wie Einkaufswochen, Modewochen, Ausstellungen etc. und führen die Verhandlungen über die Gesamtarbeitsverträge. Sie bemühen sich um eine vermehrte Zusammenarbeit (siehe Modekoordination) und werden gerade in dieser Sache noch Wesentliches zu leisten haben.

Liefern sich schon allein die schweizerischen Konfektionäre gegenseitig einen harten Konkurrenzkampf auf dem kleinen Inlandmarkt, so verschärfen die Importe zusätzlich den Wettbewerb. Im Jahre 1960 belief sich der schweizerische Import von Konfektion auf ca. 81 Mio. Fr., was immerhin rund 13½ % des von uns grob geschätzten Inlandproduktionswertes (600 Mio.) ausmacht. Als weitere Konkurrenten dürfen wir auch die Massschneider nicht vergessen, zu denen nach unserer Abgrenzung in der eidgenössischen Betriebszählung von 1955 immerhin 14 985 Personen in 9 788 Schneidereien gehören.

Natürlich schwanken die Konkurrenzverhältnisse auch mit dem Auf und Ab der Konjunktur. Das ändert aber nichts an der grundsätzlichen Tatsache, dass sich die schweizerische Konfektionsindustrie schon immer in einem harten Wettbewerbsklima zu behaupten hatte.

4. Der schweizerische Aussenhandel in Konfektion

A. Der Export von schweizerischer Konfektion

Wir haben gesehen, dass die schweizerische Konfektionsindustrie eine typische Inlandindustrie ist und dass somit der Export eine untergeordnete

Rolle spielt im Verhältnis zur Totalproduktion. Trotzdem wollen wir uns genau vergewissern, welche Ausmasse diese Ausfuhr annimmt, ist doch gerade sie einer der springenden Punkte beim Integrationsgespräch.

Aus Tabelle 5 ersehen wir die stete Entwicklung der Ausfuhr von Konfektion, die sich seit 1928 doch versechsfacht und in absoluten Zahlen mehr als 43 Mio. Fr. erreicht hat. Seit 1950 hat sie sich noch um das Vierfache steigern können. Verglichen mit der Beschäftigtenzahl in der Konfektionsindustrie hat sich der Export viel stärker entwickelt. Nach der eidgenössischen Betriebszählung hat sich die Beschäftigtenzahl von 1929 bis 1955 nur knapp verdoppelt, und von 1949 bis 1960 hat sich die Zahl der dem Fabrikgesetz Unterworfenen nur um etwa ein Viertel erhöht. Daraus dürfen wir schliessen, dass der prozentuale Anteil des Exportes an der gesamten Konfektionsproduktion auch bei Berücksichtigung der Produktivitätszunahme im Steigen begriffen ist.

Tabelle 5

Der Export und der Import von schweizerischer Konfektion (in 1000 Fr.)

Jahr	Pos. 546–548 Herren- und Knabenkleider	Pos. 549–554 Damen- und Mädchenkleider	Gesamte Konfektion	Anteil der Damenkonfektion in %	Pos. 546–548 Herren- und Knabenkleider	Pos. 549–554 Damen- und Mädchenkleider	Gesamte Konfektion	Anteil der Damenkonfektion in %
	Import				*Export*			
1928	64	7 033	7 097	99	10 974	21 995	32 969	67
1938	150	3 036	3 186	95	3 112	4 980	8 092	62
1950	2 296	7 970	10 266	78	5 659	11 430	17 089	67
1951	3 054	15 957	19 011	84	8 341	15 370	23 711	65
1952	2 057	19 185	21 242	90	6 593	16 091	22 684	71
1953	2 903	24 826	27 729	90	7 686	20 639	28 325	73
1954	4 633	25 977	30 610	95	7 929	26 582	34 511	77
1955	4 708	26 751	31 459	85	9 802	28 731	38 533	75
1956	5 115	29 736	34 851	85	12 981	33 381	46 362	72
1957	5 597	32 125	37 722	85	20 950	37 655	58 605	64
1958	5 962	30 006	35 968	83	17 456	36 576	54 032	68
1959	6 425	31 259	37 684	83	22 488	49 439	71 927	69
	Pos. 6 101	Pos. 6 102	—	—	Pos. 6 101	Pos. 6 102	—	—
1960	7 435	35 755	43 190	83	27 906	53 620	81 526	66

Um ein exaktes Bild zu erhalten, müssen wir nun die Herren- und Damenkonfektionsbranche getrennt betrachten. Sofort erkennen wir, dass der überwiegende Anteil am Export von der Damenkonfektionsindustrie bestritten wird, so z. B. im Jahre 1960 83 %. Die Damenkonfektionsindustrie ist also viel exportfreudiger als die Herrenbranche. Haben wir mit unserer groben Schätzungsmethode errechnet, dass die gesamte Konfektionsindustrie rund 7 % ihrer Produktion exportiert, so verhält es sich für die zwei genannten Sparten ganz anders.

Für die Damenkonfektionsindustrie mit ihren 12 324 dem Fabrikgesetz Unterworfenen erhalten wir bei einem Durchschnittsproduktionswert pro Person von 25 000 Fr. einen Totalproduktionswert von etwa 308 Mio. Fr.; verglichen mit dem Export von ca. 36 Mio. Fr. erhalten wir einen prozentualen Exportanteil von 11½ %. Für die Herrenkonfektionsindustrie mit ihren 10 995 dem Fabrikgesetz Unterworfenen ergibt sich eine Totalproduktion von 275 Mio. Fr.; verglichen mit dem entsprechenden Export von etwa 7½ Mio. Fr. erhalten wir einen prozentualen Exportanteil von nicht einmal ganz 3 %.

B. Der Import von Konfektion

Nach Justitz[1] wurden schon seit den 1820er Jahren Konfektionskleider in die Schweiz eingeführt, also schon bevor es überhaupt eine schweizerische Konfektionsindustrie gab. Doch auch später und besonders heute zeigt sich eine grosse Nachfrage nach ausländischer Konfektion, die den schweizerischen Export bei weitem übertrifft, was aus Tabelle 5 hervorgeht. Erreichte der totale Import von Konfektion im Jahre 1928 bereits knapp 33 Mio. Fr., so sank er im Jahre 1938 bis auf 8 Mio. Fr., und 1950 erreichte er wieder 17 Mio. Fr., um im Jahre 1960 die beträchtliche Zahl von 81½ Mio. Fr. zu erreichen. Verglichen mit dem Export war der Import immer bedeutend grösser, so im Jahre 1928 33 gegenüber 7 Mio. Fr., 1938 8 gegenüber 3 Mio. Fr., 1950 17 gegenüber 10 Mio. Fr. und endlich 1960 81½ gegenüber 43 Mio. Fr.

Diese Zahlen zeigen uns, dass die schweizerische Konfektionsindustrie die inländische Nachfrage bei weitem nicht selber zu befriedigen vermag und dass die ausländische Konkurrenz bei uns den grösseren Marktanteil beansprucht als die schweizerische Konfektionsindustrie auf dem Auslandmarkt. Gemessen an der von uns geschätzten Totalproduktion von 600 Mio. Fr. beträgt der Import im Jahre 1960 immerhin rund 13,5 %.

Betrachten wir nun die Herren- und die Damenkonfektion getrennt. Einmal fällt auf, dass der prozentuale Anteil der Herrenkonfektion am Totalimport

1) Vgl. A. Justitz, a. a. O., S. 17.

wesentlich grösser ist als am Totalexport, nämlich 34 %. Zum zweiten ergibt ein Vergleich mit den entsprechenden geschätzten Produktionszahlen, dass der Damenkonfektionsimport über 17 %, der der Herrenkonfektion etwas über 10 % vom Produktionswert beträgt.

Ein Import-Export-Vergleich der beiden Sparten zeigt uns, dass im Jahre 1960 der Herrenkonfektionsimport von 28 Mio. Fr. den Export von nur 7½ Mio. Fr. beträchtlich übersteigt, beträgt er doch rund das Vierfache. Auch bei der Damenkonfektion übersteigt der Import von 53½ Mio. Fr. den Export von 35½ Mio. Fr., doch nur um ein Drittel.

Aus all diesen Zahlen ersehen wir, dass die schweizerische Damenkonfektionsindustrie nicht nur exportfähiger ist als die Herrenkonfektionsbranche (und das trotz ihrer kleineren Durchschnittsbetriebsgrösse!); ihr gesamter Aussenhandel ist auch viel ausgeglichener, wenn auch noch ein beachtlicher Importüberschuss vorliegt. Die Diskrepanz in der Herrenkonfektion zwischen Import und Export ist aber viel krasser. Das lässt den Schluss zu, dass die schweizerische Herrenkonfektionsindustrie im internationalen Konkurrenzkampf schon heute mehr Schwierigkeiten hat als die Damenbranche; dagegen scheint sie etwas enger mit dem Inlandmarkt verbunden zu sein.

C. Die Struktur des schweizerischen Konfektionsaussenhandels

Wie sich der schweizerische Aussenhandel in Konfektionswaren zusammensetzt hinsichtlich Herren- und Damenkonfektion, wissen wir nun. Die wertmässige Zusammensetzung dieses Aussenhandels hingegen ist von besonderer Bedeutung für unsere weiteren Untersuchungen, weshalb wir kurz darauf eingehen wollen. Das Wesentliche geht aus Tabelle 6 hervor:

Tabelle 6

Die Mittelwerte des Konfektionsaussenhandels im Jahre 1960

Import

Pos.	Branche	Menge in kg	Wert in Fr.	Mittelwert in Fr. pro qm	% vom Exportmittelwert
6101	Herren- und Knabenkonfektion	608 228	27 906 147	4 588	64
6102	Damen- und Mädchenkonfektion	781 783	53 619 907	6 859	61
Gesamte Konfektion		1 390 011	81 526 054	5 865	57

Export

Pos.	Branche	Menge in kg	Wert in Fr.	Mittelwert in Fr. pro qm	% vom Import-mittelwert
6101	Herren- und Knabenkonfektion	103 522	7 434 950	7 182	156
6102	Damen- und Mädchenkonfektion	316 109	35 755 105	11 311	165
Gesamte Konfektion		419 631	43 190 055	10 292	175

Die Schlussfolgerung, die sich aus dieser Tabelle ziehen lässt, ist nicht nur einfach und eindeutig; sie ist geradezu von grundlegender Bedeutung für den schweizerischen Konfektionsaussenhandel überhaupt. Wir meinen damit, dass die Schweiz nur qualitativ und modisch hochstehende Konfektion ausführen kann. Das beweist uns vor allem die Tatsache, dass der Mittelwert der exportierten Konfektionswaren weit über dem Mittelwert der importierten Konfektionswaren liegt, und zwar um mehr als die Hälfte: beträgt der Mittelwert der gesamten Konfektionsimporte 5 865 Fr./q, so weisen die Exporte einen solchen von 10 292 Fr./q auf; der Exportmittelwert übersteigt den Importmittelwert also um 75 %. Diese Diskrepanz zwischen Export- und Importmittelwert ist übrigens bei der Herrenkonfektion etwas geringer als bei der Damenkonfektion.

Die alte Tatsache, dass die schweizerischen Exportchancen allein im Qualitätsprodukt liegen, gilt demnach voll und ganz für die Konfektionsindustrie. Nur qualitativ und modisch hochstehende Konfektion ist geeignet für den schweizerischen Export, während auf der andern Seite vorwiegend der billige Genre eingeführt wird.

Nach dieser Untersuchung der wertmässigen Zusammensetzung des gesamten Konfektionsaussenhandels wollen wir kurz darauf eingehen, wie sich die Exporte geographisch verteilen und woher unsere Importe stammen. Aus Tabelle 7 ist ersichtlich, dass der Export schweizerischer Konfektion zum grössten Teil von ein paar wenigen Ländern aufgenommen wird. So wurde im Jahre 1960 fast die Hälfte vom europäischen Export, nämlich 46 %, ins Nachbarland Westdeutschland ausgeführt; an zweiter Stelle folgt Holland mit 22 % und an dritter England mit 14 %; auf Schweden und Belgien-Luxemburg fallen je 6 %. Somit nehmen diese fünf Länder bereits 94 % auf davon, was die schweizerische Konfektionsindustrie nach Europa exportiert; der aussereuropäische Anteil beträgt etwa 18 %, doch werden diese Exporte kaum berührt von der europäischen Integration und spielen für uns daher keine grosse Rolle.

Tabelle 7

Die geographische Gliederung des schweizerischen Konfektionsaussenhandels

	1959				1960			
	Import		Export		Import		Export	
Westdeutschland	28 081 903	45 %	14 464 401	46 %	33 869 959	46 %	16 284 208	46 %
Holland	11 355 461	18 %	6 870 859	22 %	10 713 125	14½ %	7 717 972	22 %
England	6 380 520	10 %	3 284 235	10 %	6 360 688	8½ %	4 973 571	14 %
Schweden	1 686 136	3 %	2 553 054	8 %	2 908 715	4 %	2 217 891	6 %
Belgien-Luxemburg	1 515 809	2 %	2 425 198	8 %	2 081 634	3 %	2 198 136	6 %
Frankreich	7 640 114	12 %	797 497	3 %	10 754 331	14½ %	942 432	2½ %
Dänemark	519 582	1 %	384 973	1 %	840 845	1 %	570 106	1½ %
Italien	4 956 098	8 %	192 501	1 %	5 549 306	7½ %	238 327	½ %
Europa	62 771 801	100 %	31 335 906	100 %	74 051 538	100 %	35 514 260	100 %
Ganze Welt	71 926 745		37 683 844		81 526 054		43 190 055	

Sehr ähnlich liegt die Situation beim Import, handelt es sich doch auch hier um ein paar Hauptlieferantenländer. Immerhin stellen wir bei einem Import-Export-Vergleich fest, dass besonders bei Frankreich und Italien die beiden Handelsströme sehr unterschiedlich sind. Frankreich empfängt von uns bloss 2½ % des Exportes, während wir doch 14½ % aus Frankreich importieren, wenn wir wiederum vom aussereuropäischen Handel absehen und das Jahr 1960 nehmen; in absoluten Zahlen exportiert Frankreich mehr als zehnmal so viel Konfektion nach der Schweiz, als es von uns importiert. Noch krasser ist das Missverhältnis bei Italien. Diese Situation erklärt sich wohl aus der protektionistischen Einstellung der beiden Länder; es beweist uns aber auch sehr schön, dass die Zollbelastungen auf Konfektionswaren den internationalen Warenaustausch spürbar beeinträchtigen. Doch im internationalen Konfektionswarenaustausch dürfte gerade auch die Mode ein nicht zu vernachlässigendes Moment darstellen.

5. Die schweizerische Konfektionsindustrie — eine modeorientierte Industrie

A. Zur Mode in der Konfektionsindustrie

Wahrscheinlich spielte der Faktor „Mode" kaum eine Rolle zu Beginn der eigentlichen Konfektionsindustrie, befasste sich diese doch ursprünglich nur mit der billigeren Bekleidung. Ganz anders ist die Situation heute; denn heute hat die Konfektion einen Qualitätsstand erreicht, der sich im wahrsten Sinne des Wortes „sehen lassen" kann [1]. Es ist geradezu der Konfektionsindustrie zu verdanken, dass grössere Kreise, ja direkt Volksmassen, in den Genuss der Modeneuheiten gelangen; das war aber nur durch die Standardisierung der Produktion auf dem Wege der Konfektionierung möglich. Bezeichnend für den hohen Stand der Konfektion ist unter anderem, dass sich nicht nur die ausgesprochene „Haute Couture" der Modenschau als Mittel der Werbung bedient, sondern in vermehrtem Masse auch die Konfektion, sogar die Herrenkonfektion.

Die Konfektionsindustrie von heute ist aufs engste mit der Mode verbunden. Diese Modeabhängigkeit ist ein derart wichtiges und typisches Charakteristikum dieser Industrie, dass wir uns kurz einige Gedanken machen müssen über die Mode im allgemeinen und die davon ausgehenden Probleme.

„Les fous inventent les modes — les sages les suivent" [2], sagt ein geistreiches französisches Sprichwort. Wer sollte sich diese Wahrheit nicht mehr

1) Vgl. R. König und P. Schuppisser, Die Mode in der menschlichen Gesellschaft, S. 221.

2) Vgl. A. Bernet, Mode und Modewechsel als betriebswirtschaftliches Problem der schweizerischen Textilindustrie, S. 1.

vor Augen halten als gerade der Konfektionär? Wie die Mode entsteht, lässt sich in der Tat kaum vernunftsgemäss erklären. Die Mode ist ein „goût momentané collectif" [3], dessen Entstehen weder vorausgesehen noch dessen Absterben genau abgeschätzt werden kann. Die Mode bringt daher in den Konfektionsbetrieben etwas Unstetes, Unberechenbares, ja Unruhiges, das dem Disponenten meist schwer zu lösende Probleme stellt. Doch hat nicht gerade dieses Auf und Ab etwas Faszinierendes in sich, das kreativ veranlagte, ideenvolle und initiative Naturen zu Spitzenleistungen anspornt? Selbstverständlich bereiten die unberechenbaren Modeströmungen dem modeorientierten Betrieb vom betriebswirtschaftlichen und fabrikationstechnischen Standpunkt aus wesentliche Schwierigkeiten. Daher muss man in der Konfektionsbranche um so mehr mit modischen Neuleistungen aufwarten und die Fühler nach Modeschwankungen ganz empfindlich ausbilden. Hier ist die Modeverbundenheit nämlich doppelter Art: nicht nur die Absatzseite und damit speziell die Formgestaltung des Kleides sind der Mode verpflichtet, sondern ebenso der Einkauf, bedingt durch die Modeabhängigkeit der Stoffe.

Was das Verständnis der Mode erschwert, ist der Umstand, dass sie im Grunde zwei entgegengesetzten Bedürfnissen genügen muss. Zum ersten hilft die Mode zu individualisieren, also hilft sie, dass sich der einzelne von andern, vielleicht von einer sozialen Schicht, abheben und äusserlich erkennbar absondern kann. Zum zweiten ist die Mode Ausdruck eines Kollektivempfindens und -geschmackes, kann doch nur ein Kollektiv Träger einer eigentlichen Modeströmung sein. Durch Teilnahme an der geltenden Mode kann nun der einzelne Mensch sein Bedürfnis nach Eingliederung in eine Gruppengemeinschaft befriedigen [4].

Diese zwei Erscheinungen folgen einander und ergeben so den bekannten Modezyklus, „der zunächst die Oberschicht erfasst und dann über eine Stufenfolge der Nachahmungen bis nach unten dringt, um alsdann einem neuen Zyklus Platz zu machen" [5]. Beginnt sich eine Modeströmung abzuzeichnen, so erwacht in erster Linie das Bedürfnis nach sozialer Eingliederung, nach dem „Nichtzurückbleibenwollen". Mit zunehmender Verbreitung der Mode, also mit zunehmender Sättigung des Eingliederungsbedürfnisses wächst wiederum bei einzelnen der Drang nach der Individuation, nach dem Neuen, bis plötzlich — man weiss nicht wie — die neue Mode geschaffen ist.

Damit lässt sich wenigstens zum Teil die Tendenz zum steten Modewechsel erklären, und zweifellos ist der in letzter Zeit feststellbare beschleunigte Wechsel auch auf die Konfektionsindustrie zurückzuführen, die dank ihrer

3) Definition nach Prof. P. A. Rosset, Neuenburg, in der Vorlesung „économie politique générale", 1960.

4) A. Bernet, a. a. O., S. 1.

5) H. Gross, Das „Modische" als Konjunkturträger der Zukunft, in: Wirtschafts-Dienst/Betriebsführung Nr. 11, 1961, S. 287.

massenähnlichen Produktion die Mode schneller verbreitet und dadurch schneller abwertet und damit zum Verleiden bringt. Auf diese Weise schneidet sich die Konfektionsindustrie eigentlich ins eigene Fleisch, doch nur scheinbar, d. h. vom rein fabrikationstechnischen Standpunkt aus. Doch im grossen und ganzen wirken Modewechsel stark absatzfördernd; denn das Kleid hat ja bekanntlich nicht nur den unmittelbaren Nutzen des Bekleidens, sondern eben auch einen mehr oder weniger hohen Zusatznutzen zur Befriedigung des Eingliederungs- und Individualisierungsbedürfnisses. Mit dem Absterben einer Mode verliert das Kleid diesen Zusatznutzen, und je grösser dieser Zusatznutzen gewertet wird, um so mehr gilt das Kleid beim Modewechsel als verbraucht. Je grösser also der Zusatznutzen des Kleides und je schneller die Modezyklen sind, um so grösser dürfte der Kleiderkonsum sein.

Gerade die Schaffung eines grossen Zusatznutzens, also die modischen Neuschöpfungen und Treffsicherheit gewährleisten manchem Unternehmer den Erfolg. Das erklärt zum Teil auch, warum viele Kleinbetriebe trotz unrationellen Fabrikationsmethoden Erfolg haben; die fehlende technische Produktivität wird durch die modische Produktivität aufgewogen. Denn vergessen wir nicht, dass auch der Zusatznutzen, das Modische, bezahlt wird und dass beim Absatz von Konfektion das modische Element ebenso ins Gewicht fällt wie das preisliche, und das werden wir bei den Integrationswirkungen voll berücksichtigen müssen.

Der Einfluss der Mode auf den Konfektionsabsatz hängt aber ganz wesentlich vom Modebewusstsein der Kundschaft ab, und dieses Modebewusstsein ist sehr unterschiedlich, was uns schon ausgeprägt in der Verschiedenheit der Käuferschaft von Herren- und Damenkonfektion bewusst wird. Im Erhöhen dieses Modebewusstseins schlummert noch eine beträchtliche Nachfragereserve, die durch die Werbung bestimmt teilweise geweckt werden könnte.

In starkem Masse hängt das Modebewusstsein vom Einkommen ab, denn in der Regel steigt es mit steigendem Einkommen [6]. Das soll aber nicht etwa heissen, dass mit steigendem Einkommen der relative Anteil der Bekleidungsausgaben an den Totalausgaben zunimmt. Wie wir sehen werden, trifft das Gegenteil zu. Immerhin glauben wir, dass mit steigendem Einkommen qualitative Nachfrageverschiebung zum modischeren, gehobeneren Genre eintreten dürfte.

B. Einfluss der Mode auf die Grösse und die Fabrikationsmethoden der Konfektionsbetriebe

Im Modebetrieb gilt als oberster Grundsatz, die Mode genau zu verfolgen, nie den Anschluss an die neusten Tendenzen zu verpassen und vor allem selber heftig mitzuarbeiten an der Schaffung modischer Neuheiten. Damit

zwingt die Mode dem Konfektionsbetrieb unweigerlich eine Beweglichkeit und Dynamik auf, die vielleicht oft in einem starken Gegensatz stehen zu manchen schwerfälligen Betrieben, die aber um so rationeller produzieren. Entgegen den mehr oder weniger regelmässigen Konjunktur- und Saisonschwankungen, die ja ohnehin auch die Konfektionsindustrie betreffen, bedeuten die Modezyklen stets ein völliges Sichloslösen von etwas Vergangenem und ein Sich-Zuwenden zu etwas ganz Neuem. Modezyklen sind in gewissem Sinne viel tiefgreifender und abgeschlossener, kehren sie doch nicht mehr mit derselben Mode zurück; denn eine abgestorbene Mode ist und bleibt etwas Totes.

Für eine dermassen wechselvolle Fertigung eignen sich aber Grossbetriebe weniger gut, jedenfalls nicht besser als Kleinbetriebe. Der Grossbetrieb ist tatsächlich unbeweglicher, träger und auf grosse Serien angewiesen, während sich der Kleinbetrieb rasch umstellen kann und sich auf kleine Serien versteht. Diese Tatsache, die natürlich nicht für die ganze Konfektionsindustrie ohne Ausnahme gelten kann, spiegelt sich in der Grössengliederung der Konfektionsbetriebe wider. Da die Damenkonfektion viel stärker von der Mode durchdrungen ist und da dort die Mode auch viel strenger wechselt als in der Herrenkonfektion, ist der Durchschnittsbetrieb auch kleiner.

Mit diesem Hinweis wollen wir nicht etwa dem Kleinkonfektionsbetrieb das Wort reden. Wir wollen vielmehr zeigen, dass in der Konfektionsindustrie — im Gegensatz zu vielen andern Zweigen der Wirtschaft — der Kleinbetrieb seine Existenzmöglichkeit hat neben grösseren Betrieben, und das nicht etwa wegen seiner Kleinheit, sondern eher trotz seiner Kleinheit. Letzten Endes sind auch hier die speziellen Gegebenheiten ausschlaggebend wie vor allem der Grad der modischen Durchdringung. Hier sind Verallgemeinerungen gefährlich; auch die Integration dürfte neue Probleme für die Unternehmensgrösse in der Konfektionsindustrie aufwerfen. Immer wird der kleinere Betrieb dort seine Chancen zu suchen haben, wo grossindustrielle Fabrikationsmethoden wegen des raschen Wechsels des Sortimentes nicht zur Anwendung gelangen. Wo aber grosse Serien möglich sind wie bei gewissen Artikeln der Herrenkonfektion, da dürfte der grössere Betrieb rationeller produzieren.

Es war unsere Absicht, auf den vorhergegangenen Seiten in groben Zügen ein Bild der schweizerischen Konfektionsindustrie aufzuzeichnen. Wir werden später Gelegenheit haben, im Zusammenhang mit den Untersuchungen der Integrationsfolgen das Bild zu vervollständigen. Doch bevor wir die direkten Auswirkungen zu studieren beginnen und die schweizerische Konfektionsindustrie mit den Integrationsproblemen konfrontieren wollen, müssen wir uns einigermassen mit der Integration der europäischen Wirtschaft befassen. Wir werden uns dabei auf das Wesentliche beschränken.

6) Vgl. A. Bernet, a. a. O., S. 2.

Zweiter Teil

Die wirtschaftliche Integration Europas

In diesem Teil wollen wir uns mit dem Wesen einer wirtschaftlichen Integration und speziell mit den Integrationsbestrebungen in Europa vertraut machen. In Anbetracht der Fülle an Literatur auf diesem Gebiet werden wir uns auf das Wesentliche beschränken.

Zum besseren Verständnis der wirtschaftlichen Integrationsbestrebungen in Europa müssen wir uns die Lage Europas in grossen Zügen vor Augen halten. Denn die momentane Integrationswut in Europa ist nicht etwas Selbständiges, ohne Verbindung zur Geschichte. Sie kann nur begriffen werden, wenn man sich der Vergangenheit dieses Kontinents bewusst ist. Die heutigen Integrationsbestrebungen Europas sind eine logische Folge, eine Notwendigkeit, die sich aus der Geschichte Europas ergibt.

1. Grundlagen der wirtschaftlichen Integration Europas

A. Zur Stellung Europas in der Welt

Vergleicht man die Stellung Europas um die Mitte dieses Jahrhunderts mit der Stellung Europas Mitte des 19. Jahrhunderts, so kann man nur resigniert feststellen: Europa ist nicht mehr, was es einst war, nämlich die Drehscheibe des Weltgeschehens, sei es in politischer, wirtschaftlicher oder kultureller Hinsicht. Noch vor einigen Jahren war die Vormachtstellung Europas in der Welt unbestritten, und weder die Vereinigten Staaten von Amerika noch Russland erkannten, dass sie die mächtigste Nation werden könnten. Auch die übrigen Erdteile anerkannten die Vorherrschaft der Europäer, was denn auch unter anderem deren materiellen Wohlstand sicherstellte. Für uns ist die Tatsache interessant, dass damals in Europa der Freihandel blühte wie noch nie, gekrönt durch einen berühmt gewordenen Handelsvertrag zwischen Grossbritannien und Frankreich [1], worin sich diese beiden Nationen die Meistbegünstigung einräumen. England verzichtete auf alle noch vorhandenen Schutzzölle, Frankreich hob seine Einfuhrverbote auf und ermässigte die Schutzzölle. Diesem Akt der Grosszügigkeit folgten weitere li-

1) Vgl. E. Küng, Zurück zum Freihandel, in: Orientierungen der SVB, Nr. 37, März 1960, S. 4 f.

berale Handelsverträge, wodurch in Europa die Zollschranken überall verringert und der internationale Warenaustausch liberalisiert wurden.

Doch schon in den letzten Jahrzehnten zeichnete sich allmählich eine Verschiebung dieses Kräfteverhältnisses ab. Amerika entpuppte sich bald als dynamische, kräftesprühende Nation, die innert kurzer Zeit aus einem Schuldner zum grössten Gläubiger der alten Welt wurde [2]. In Russland wurde das Joch der Zaren abgeschüttelt, um das Experiment des Marxismus-Leninismus in Szene zu setzen, und dadurch wurden russischerseits viele latente Kräfte geweckt und das Selbstbewusstsein dieser Nation gestärkt. Auch in den übrigen Erdteilen vollzog sich ein tiefgreifender Wandel mit der Folge eines verstärkten Selbstbewusstseins; es begann die Emanzipation der farbigen Völker. Die europäische Kolonialherrschaft wurde je länger je mehr als Ungerechtigkeit empfunden und die Vorherrschaft der Europäer mehr und mehr bekämpft und abgelehnt. Wohl sind die Europäer unentbehrlich beim wirksamen Aufbau dieser Gebiete; doch diese Völker wollen ihr eigener Herr und Meister sein und bedürfen der europäischen Vormundschaft nicht mehr.

So schwindet der Einfluss der Europäer auf der ganzen Linie, und Europas Stellung in der Welt ändert sich grundlegend, und zwar nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich. Denn überall wird versucht, Industrien aufzubauen, so dass Europa zusätzliche Anstrengungen unternehmen muss, um seine Absatzmärkte nicht zu verlieren, die bis dahin seinen Wohlstand förderten.

Einige Zahlen mögen diese Entwicklung beleuchten. War nach Lojewski [3] Europas Anteil an der Industrieproduktion der Welt im Jahre 1860 etwa 75 %, so war er 1913 nur noch 53 %, 1928 noch 42 % und 1950 etwa 20–24 %. Diese Wandlung dürfte auf die ungeheure Entwicklung und Wachstumsrate in den Vereinigten Staaten und Russland zurückzuführen sein, vor allem in den letzten Jahrzehnten. Im Vergleich zu 1938 (=100) ist der Stand der Industrieproduktion – wiederum nach Lojewski – bis 1957 in Europa auf 172, in den USA auf 278 und in Russland auf 415 gestiegen. Wenn auch die Zahlen in Anbetracht der verschiedenen Ausgangsbasen mit Vorbehalt aufzunehmen sind, so zeigen sie doch deutlich, dass Europa nicht mehr Schritt zu halten vermag. Zwei Weltmächte, die USA und Russland, haben Europa die Vormachtstellung entrissen. Europa wird alle seine Kräfte aufbieten müssen, um sich diesen Mächten gegenüber zu behaupten. Gelangt es sogar wirtschaftlich ins Hintertreffen, so dürfte der politische Einfluss nur noch mehr abnehmen, sind doch politische und wirtschaftliche Macht zu sehr gegenseitig bedingt. Es ist schlimm genug, dass das freie Europa bereits um die Oststaaten kleiner geworden ist.

---

2) Vgl. W. Lojewski, Der Gemeinsame Markt in Europa, S. 7.
3) W. Lojewski, a. a. O., S. 8.

B. Zur Entwicklung in Europa selbst

Nicht nur das Verhältnis Europas zur übrigen Welt hat sich in den letzten hundert Jahren grundlegend gewandelt. Auch Europa selber wurde durch und durch gewühlt und hat dabei sein Gewicht mehrmals stark verändert; zwei Weltkriege entbrannten auf seinen Feldern und zehrten an seinen Kräften.

War es dank den Freihandelsbemühungen am Ende des 19. Jahrhunderts gelungen, die wirtschaftlichen Nachteile des politisch in eine Vielzahl von Nationen aufgeteilten Europas auf ein Minimum zu reduzieren, so wurden all diese Bemühungen zunichte gemacht durch die Kriegswirren, zum Teil auch durch die Depression von 1929, ja schon vorher durch blosses Verlassen der Grundsätze der Freihandelspolitik. So hat Europa seit dem Ende des letzten Jahrhunderts wirtschaftlich eine regelrechte Fehlentwicklung durchgemacht und ist von den jetzigen Weltmächten überholt worden.

So standen in dieser Zeit des niedergehenden Freihandels nationalstaatliche Überlegungen viel zu stark im Vordergrund und verdrängten vielerorts die vernünftige Einsicht, dass sich die Wirtschaft innerhalb der engen, durch nationalstaatliche Politik gesteckten Grenzen nicht voll entwickeln könne und vielmehr einen unnötigen Kräfteverschleiss heraufbeschwören würde. Wohl war man grundsätzlich zur internationalen Zusammenarbeit bereit; doch sobald irgendwelche nationalen Interessen tangiert wurden, schreckte man davor zurück, sogar auf Kosten der eigenen Wirtschaftlichkeit. Das Streben nach nationaler Autarkie war stärker als das Streben nach Wirtschaftlichkeit, und so war es nicht zu verwundern, dass die verschiedenen Länder immer mehr eine eigene Konjunkturpolitik betrieben ohne Rücksichtnahme auf die Nachbarn. Protektionistische Massnahmen wurden ergriffen; hohe Zollmauern, Ein- und Ausfuhrkontingente sowie Devisenvorschriften verunmöglichten einen unbehinderten, zwischenstaatlichen Güter-, Kapital- und Dienstleistungsverkehr. Diskriminierungen jeglicher Art waren üblich. Die Vorteile, die ein Grosswirtschaftsraum ähnlich dem der Vereinigten Staaten zu bieten hatte, führte man sich einfach nicht vor Augen, oder man wollte vielleicht einfach gar nicht. Man richtete die Wirtschaftspolitik vielmehr nach den Bedingungen kleiner Binnenmärkte. In diesen kleinen Binnenmärkten wurde natürlich versucht, möglichst alles zu fabrizieren. Dabei wurden Industrien aufgebaut, die gar nicht rentabel sein konnten. Der Verzicht auf die internationale Arbeitsteilung erhöhte die Produktionskosten. Durch Fernhaltung der ausländischen Konkurrenz wurde ein milderes Wettbewerbsklima geschaffen, und dadurch wurde die Unternehmerinitiative behindert; dieser Zustand ist vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus zweifellos als sehr nachteilig zu beurteilen.

Diese Fehlentwicklung hatte die gleichen ungünstigen Auswirkungen für die Kapitalbildung. Diese konnte niemals auch nur ähnliche Ausmasse anneh-

men wie in den USA, wo sie im Grosswirtschaftsraum geradezu organisch entstand. Entsprechend mussten die Investitionen ausfallen; Rationalisierungen, Technisierung und Automatisierung blieben zurück verglichen mit den Vereinigten Staaten. Gerade die neusten Produktionsmethoden sind meist kapitalintensiv, verlangen auf der andern Seite aber nach Massenabsatz. Dieser fehlte aber in den vielen europäischen Binnenmärkten. Die Kleinheit der Märkte verhinderte also direkt die Anwendung der wirtschaftlichsten Produktionsprozesse, sind sie doch unfähig, die Massenproduktion grosser, moderner Unternehmen aufzunehmen. Es ist offensichtlich, dass die beiden Weltkriege die Hauptverantwortung tragen an dieser wirtschaftlichen Fehlentwicklung Europas. Nach dem Zweiten Weltkrieg war Europa also nicht nur politisch, sondern ebenso wirtschaftlich auf einem Tiefpunkt angelangt wie noch nie zuvor. Wollte es politisch erstarken, so musste es auch wirtschaftlich erstarken. Um wiederum zur wirtschaftlichen Blüte zu gelangen, musste es an die Freisetzung aller verborgenen Kräfte denken, und einer der wirksamsten Wege dazu wäre die wirtschaftliche Integration.

C. Ausserökonomische Motive der Wirtschaftsintegration Europas

Beschäftigt man sich eingehender mit der historischen Vergangenheit Europas, so erkennt man zweifellos, dass die geistigen Wurzeln der ganzen Integrationsbewegung in der hohen Politik liegen [4]. Den eigentlichen Startschuss dazu gab Winston Churchill in seiner Zürcher Rede vom 19. September 1946 [5]: „Wir müssen etwas wie die Vereinigten Staaten von Europa schaffen. Nur so können Hunderte von Millionen schwerarbeitender Menschen wieder die einfachen Freuden und Hoffnungen zurückgewinnen, die das Leben lebenswert machen. Der erste Schritt bei der Neugründung der europäischen Familie muss eine Partnerschaft zwischen Deutschland und Frankreich sein. Die Zeit ist vielleicht knapp. Gegenwärtig haben wir eine Atempause, die Geschütze schweigen. Der Kampf hat aufgehört, nicht aber die Gefahr."

Standen nach dem Zweiten Weltkrieg die USA und Russland als die zwei Weltmächte da, die um die Vorherrschaft in der Welt stritten, so lag Europa verblutet darnieder. Der Weg zu seiner Erstarkung aber konnte nur ein gemeinsamer sein; d. h. eine weitreichende Zusammenarbeit der europäischen Nationen war unumgänglich, ja es wäre sogar ein Zusammenschluss auf den verschiedensten Gebieten vonnöten, also eine möglichst allumfassende Integration.

4) Vgl. H. Homberger, Die Entwicklung der europäischen Integration zum wirtschaftlichen Konflikt und die Lage der Schweiz, S. 16.

5) W. Lojewski, a. a. O., S. 16.

Einmal musste in Europa selber mit den nationalen Zwistigkeiten aufgeräumt werden; vor allem mussten Deutschland und Frankreich versöhnt werden. Dann aber mussten die europäischen Kräfte zusammengefasst werden, um dem Kommunismus, der ständig drohenden Gefahr für die freie Welt, Halt zu bieten. Kurz, in ganz Europa erkannte man die Notwendigkeit einer Wiedererstarkung, womöglich auf dem Wege der Integration. Doch welche Integration war gemeint, und wie sollte sie aussehen?

Dass eine politische Integration von Staaten, die seit Jahrhunderten ihren eigenen und nicht weniger eigenwilligen Weg gegangen waren, nicht so leicht realisierbar war, lag auf der Hand. Doch könnte dieser Zusammenschluss vielleicht nicht erreicht werden durch eine vorgängige wirtschaftliche Integration Europas, zu der wohl die einzelnen Staaten viel eher die Hand reichen würden und die sich ja nicht weniger aufdrängt angesichts der wirtschaftlichen Schwäche Europas? So konzentrierten sich denn die Integrationsbemühungen immer mehr auf die wirtschaftliche Integration, und so stellt der heutige Integrationsprozess in Europa ein wunderbares Beispiel dar der gegenseitigen Abhängigkeit von Politik und Wirtschaft, ja ein Beispiel, wo sich Politik und Wirtschaft miteinander vermengen.

D. Die wirtschaftlichen Motive der europäischen Wirtschaftsintegration

Wie stark die ausserökonomischen Motive bei der europäischen Wirtschaftsintegration auch mitschwingen, wir wollen sie im weiteren nicht mehr in Erwägung ziehen und uns mit der rein wirtschaftlichen Seite befassen. So wollen wir die grundlegende Frage stellen, welche Vorteile von einer wirtschaftlichen Integration denn überhaupt erwartet werden, welche Gründe derart für die wirtschaftliche Integration in Europa sprechen.

Sinn und Zweck der Wirtschaftsintegration sind nicht in erster Linie die Schaffung eines Grosswirtschaftsraumes noch die Verwirklichung erhöhter Arbeitsteilung und Massenfabrikation. Nein, der Endzweck einer wirtschaftlichen Integration beruht auf der Erzielung einer allgemeinen Wohlstandsvermehrung, und diese Wohlstandsvermehrung soll erreicht werden mittels der einzig im Grosswirtschaftsraum möglichen rationellen Produktionsmethoden, dank einer aufs äusserste getriebenen Arbeitsteilung, kurz, durch eine allgemeine Produktivitätssteigerung. Die Therorie lehrt, dass die Erweiterung eines Marktes Kräfte freisetzt und dadurch die Produktivität erhöht, und so erhofft man sich in Europa durch die Schaffung eines rund 300 Mio. Menschen umfassenden Marktes aus vielen kleinen und kleinsten Märkten eine erhebliche Wohlstandssteigerung.

Wir möchten aber davor warnen, von dieser Integration ohne weiteres das irdische Paradies zu erwarten. Wenn wir auch die Wirtschaftsintegration

voll und ganz befürworten und an ihre wohlstandssteigernde Wirkung glauben, so möchten wir doch mit Nachdruck unterstreichen, dass mit der Schaffung eines grossen Marktes allein der Wohlstand noch keineswegs garantiert ist. Zu gerne sieht man in dieser Hinsicht zu den Vereinigten Staaten von Amerika hinüber und glaubt, dort das lebende Vorbild für Europa zu sehen. Vergessen wir nicht, dass in den USA noch viele andere Momente neben dem Grosswirtschaftsraum am Werke waren und es weiterhin sind beim Hervorbringen des amerikanischen Wohlstandes [6]. Und was beweist uns die Schweiz, eines der kleinsten Länder mit einem bemerkenswert hohen Lebensstandard trotz des kleinen Marktes?

Trotz dieser kritischen Bemerkung sind wir überzeugt, dass eine wirtschaftliche Integration das europäische Wohlstandsniveau positiv beeinflussen wird. Dabei lässt sich aber nicht vermeiden, dass in bestimmten Wirtschaftszweigen und bei gewissen Wirtschaftssubjekten Schwierigkeiten auftreten werden. Wie die Bilanz beim einzelnen letzten Endes ausfallen wird, ist keineswegs eine Frage des Schicksals, sondern eine Frage des richtigen, vorausplanenden und aktiven Verhaltens.

Halten wir fest: Die europäische Wirtschaftsintegration bezweckt eine allgemeine Wohlstandssteigerung, wobei die Wirkungen für die einzelnen Betriebswirtschaften unterschiedlich ausfallen werden, für einige sogar negativ.

2. Die Entwicklung der Wirtschaftsintegration in Europa

Seit Jahren bemühen sich die Länder Europas um die von den verschiedensten Kreisen verlangte wirtschaftliche Zusammenarbeit. Das Bedürfnis nach gegenseitiger Anlehnung der europäischen Länder hat denn auch schon unzählige Vorschläge für eine praktische Zusammenarbeit oder einen Zusammenschluss hervorgebracht.

Es würde zu weit führen, im Rahmen dieser Arbeit die genaueren europäischen Integrationspläne zu erörtern. Immerhin wollen wir dem Leser die wichtigsten Etappen und Institutionen in Erinnerung rufen, die als bedeutende Bausteine der heutigen europäischen Wirtschaftsintegration angesehen werden können.

A. Von der OECE zur OECD

Die Europäische Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit (OECE), auch Europäischer Wirtschaftsrat genannt, ist eigentlich eine blosse Vorstufe zu dem, was man Integration nennt; sie ist nämlich eine blosse Kooperation

6) Vgl. W. Rappard, Die Ursachen der wirtschaftlichen Überlegenheit der Vereinigten Staaten.

im Gegensatz zur viel weiter gehenden Integration. Unter „Kooperation" versteht Hofmann [1] „eine hundertprozentige Liberalisierung und damit Abschaffung aller Beschränkungen im Verkehr von Waren und Leistungen zwischen den Nationalwirtschaften". Hofmann hebt hervor, „dass nicht zuletzt im Hinblick auf das Prinzip des geringsten politischen Widerstandes im Grunde genommen eine derartige Lösung von vielen gemeint wird, selbst wenn sie ausdrücklich von Integration oder anderen engen Formen der Zusammenarbeit sprechen". Will die Integration einen Grosswirtschaftsraum schaffen mit den Merkmalen eines echten, nationalen Binnenmarktes, so will die Kooperation bloss eine Annäherung dieser nationalen Binnenmärkte durch eine umfassende Liberalisierung des gegenseitigen Waren- und Dienstleistungsverkehrs.

Diese blosse Kooperation nach der funktionellen Methode ist wohl ein Grund, weshalb die OECE relativ erfolgreich war und auch ganz Westeuropa unter einen Hut zu bringen vermochte. Der Vertrag, angeregt durch den Marshallplan, wurde am 16. April 1948 von siebzehn europäischen Ländern unterzeichnet, denen Spanien am 20. Juli 1959 als 18. Mitglied beitrat. Assoziierte Mitglieder sind Kanada und die USA sowie Jugoslawien seit 1957.

Folgende Punkte waren wesentlich beim Funktionieren der OECE [2]: Einmal beschränkte der Vertragstext die Kompetenzen der Organisation nicht. Sie konnte ihre Interessen also bald diesem, bald jenem Wirtschaftsproblem zuwenden, ohne auf formelle Schwierigkeiten zu stossen. Zudem bestand ein glückliches Gleichgewicht zwischen den nationalen Kompetenzen und den der Organisation eingeräumten Befugnissen. Schliesslich war die Regel der Einstimmigkeit äusserst wertvoll; jedes Mitglied hatte, unbeachtet seiner Grösse, eine Stimme, und trotzdem bedurfte es der Einstimmigkeit bei den Abstimmungen. So war man von vornherein bestrebt, Abstimmungsvorlagen so vorzulegen, dass sie wenn möglich für alle Mitglieder akzeptabel waren. Durch Stimmenthaltung konnte ein Mitglied die Folgen eines Beschlusses wohl von sich abwenden, nicht jedoch dessen Zustandekommen und Gültigkeit für die andern. Immerhin haftete diesem Prozedere eine gewisse Schwerfälligkeit an, die es verhinderte, dass tiefgreifendere, an die Mitglieder höhere Anforderungen stellende Beschlüsse gefasst wurden.

Das eigentliche, eher allgemein gehaltene Vertragsziel der OECE war eine umfassende, enge wirtschaftliche Zusammenarbeit. Speziell wurde angestrebt: gemeinsamer Wiederaufbau, Steigerung der Produktion, Aufstellungen von Programmen unter Würdigung der Programme der Mitglieder, Förderung des gegenseitigen Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs, Aufrechterhal-

1) Prof. W. G. Hofmann-Münster, zit. bei Lojewski, a. a. O., S. 21.

2) Vgl. R. Marjolin, L'OECE, in: Die grossen zwischenstaatlichen Wirtschaftsorganisationen, S. 36.

tung der Stabilität der Währungen und des finanziellen Gleichgewichts, Vollbeschäftigung, gemeinsame Lösung des Dollardefizits.

Obschon die OECE den Zollabbau nicht in Angriff nahm, so hat sie doch durch den „Liberalisierungskodex" zu einem weitgehenden Abbau der quantitativen Schranken beigetragen. Die Verwirklichung eines vermehrten europäischen Warenaustausches konnte stark gefördert werden dank eines multilateralen Zahlungssystems in Form der ehemaligen Europäischen-Zahlungs-Union (EZU), die durch das Europäische Währungsabkommen abgelöst wurde. Wertvolle Dienste leistete die Europäische Produktivitäts-Agentur auf dem Gebiete der allgemeinen Produktivitätssteigerung. Die sogenannten Vertikalkomitees befassten sich mit einzelnen Wirtschaftszweigen, und besondere Komitees nahmen sich der Landwirtschaft an.

Sicher konnte die europäische Wirtschaftskooperation in Form der OECE nie die Wirksamkeit entfalten, die man von der eigentlichen Wirtschaftsintegration erwartet. Unverkennbar ist nichtsdestoweniger der gewaltige Beitrag, den die OECE am wirtschaftlichen Wiederaufbau Europas geleistet hat. Wesentlich dabei war, dass im Rahmen der OECE eigentlich das europäische Denken begann. Hier lernten die nationalen Vertreter, eine internationale Rolle zu spielen, und nicht zuletzt ist dieser Organisation das Aufkommen internationaler Objektivität in vielen Wirtschaftsfragen zu verdanken. Wir glauben, dass keine andere Organisation in geistiger Hinsicht die Wege so vorbereitet hat auf die Integration Europas wie die OECE.

Wir müssen uns wirklich fragen, ob es einer tiefgreifenden Revision der OECE in Form der zukünftigen OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) zugunsten der wirtschaftlichen Stärkung Europas bedurfte. „Wenn einerseits auch die bisherige OEEC in manchen Punkten obsolet geworden ist und ohnehin einer Anpassung bedurfte und wenn andererseits eine stärkere Heranziehung der beiden nordamerikanischen Staaten zur Wirtschaftszusammenarbeit in mancher Hinsicht erwünscht ist, so bleibt die Frage doch offen, ob der gewählte Weg geeignet ist, die westliche Wirtschaftszusammenarbeit optimal zu stärken" [3]. Speziell bezweifeln wir, ob von der OECD neue Impulse ausgehen werden zur vermehrten Zusammenarbeit und zur Beschleunigung der Integrationsbewegung auf europäischer Ebene, werden doch hinter der OECD auch Kräfte vermutet, die eine Beseitigung des bisherigen gesamteuropäischen Wirtschaftsforums durch die OECD herbeiwünschen. Wie dem auch sei, die OECD wird voraussichtlich im Jahre 1962 die OECE ablösen.

---

3) Neue Zürcher Zeitung, Nr. 4476 vom 15. 12. 60: Die Nachfolgeorganisation der OEEC in schweiz. Sicht.

4) C. Broicher, Europa im Aufbau, S. 68.

5) J. F. Deniau, Der gemeinsame europäische Markt, S. 30.

B. Die Benelux-Union

Der Gedanke einer wirtschaftlichen Annäherung der drei Benelux-Staaten existierte schon seit Jahrzehnten. Doch die ersten konkreten Konventionen wurden erst 1943/44 unterzeichnet[4]. 1948 trat der sogenannte Londoner Zollvertrag in Kraft, der die Einfuhrzölle zwischen den Benelux-Staaten aufhob und einen gemeinsamen Aussenzolltarif vorsah. „Erst nach Inkrafttreten des Vertrages über die Gründung einer Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, nämlich am 3. 2. 1958, wurde das Vertragswerk über eine wirtschaftliche Union der Benelux-Länder unterzeichnet"[4]. Danach soll die Verschmelzung der drei Volkswirtschaften (Belgien, Niederlande, Luxemburg) bis zum Jahre 1962 verwirklicht werden. Die zwischen den Benelux-Staaten getroffenen Vereinbarungen sollen zunächst 50 Jahre dauern und bezwecken, den Personen-, Güter-, Kapital- und Dienstleistungsverkehr innerhalb der Union von jeglicher Beschränkung zu befreien. Wirtschafts-, Finanz-, Handels- und Sozialpolitik der Mitgliedstaaten sollen koordiniert werden. Das Endziel des Vertrages ist eine Hebung des Lebensstandards der Unionsländer.

Die Benelux-Union gibt uns ein Beispiel einer alle Wirtschaftssektoren umfassenden Integration in Form der Zollunion. Ihre regionale Ausdehnung ist jedoch gering, weshalb wir ihre Bedeutung für die europäische Integration nicht zu sehr gewichten wollen.

C. Die Montanunion

Mit der Gründung der Montanunion (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl) im Jahre 1952 war der erste konkrete Schritt auf dem Wege der eigentlichen europäischen Integration erfolgt. Grundlage dieser Assoziation war der Plan des französischen Aussenministers Robert Schumann. Es handelt sich hier um eine Durchsetzung der Konzeption, dass die blosse Kooperation nach der funktionellen Methode zwischen den Ländern Europas nicht genügt, um eine maximale Expansion der Wirtschaft Europas zu erzielen. Der Vertrag über die Montanunion tendiert als erster in einem grösseren Rahmen auf eine Integrationsform nach der institutionellen Methode mit dem Ziel, einen wirtschaftlichen Grossraum zu schaffen, der freilich von den einzelnen Mitgliedstaaten die Einordnung in eine gemeinsame Politik unter Aufgabe bestimmter Hoheitsrechte verlangt.

Immerhin handelt es sich hier bloss um eine Teilintegration, die als erster Schritt zur vollständigen Integration zu denken ist. Der Geltungsbereich der Montanunion beschränkt sich nämlich auf die Wirtschaftszweige von Kohle und Stahl. Der Vertrag bedeutet jedoch mehr als eine blosse Liberalisierung des Güteraustausches in diesen Sektoren. Er begründet Verpflichtungen, die

nicht mehr rückgängig gemacht werden können bei gleichzeitiger Errichtung eines unabhängigen, institutionellen Systems, bestehend aus einer Exekutive, einem Gerichtshof und einer parlamentarischen Versammlung. „Es handelt sich also um die Anfänge einer europäischen Regierung, deren Aufgabe es ist, sowohl eine eigene Politik zu entwickeln, als auch die Politik der Mitgliedstaaten zu koordinieren" [5].

In der Tat beschränkt sich der Vertrag nicht auf den Abbau der Zölle und die Beseitigung der Kontingente; er will ein weitgehendes Gleichgewicht schaffen, das den Markt und die Produktion umfasst. Wettbewerbsregeln müssen erlassen werden, um zu verhüten, dass die Vorteile der Markterweiterung von einigen wenigen Wirtschaftssubjekten beansprucht würden. Für eine rationelle Verteilung der Arbeitskräfte, für die Koordinierung der Investitionspolitik, Beobachtung der Konjunkturentwicklung, Produktivitätssteigerung, Strukturverbesserung und vieles mehr muss gesorgt werden.

Obgleich es schwierig ist, die exakten, erzielten Resultate dieser partiellen Wirtschaftsunion festzustellen, so lassen doch die Statistiken den Schluss zu, dass die Bilanz eindeutig positiv zu werten ist. Das zeigt, dass auch eine auf einem Wirtschaftssektor begrenzte Integration gewisse Erfolgschancen hat.

Es hat sich dennoch herausgestellt, dass es bei einer Teilintegration sehr schwierig ist, gegensätzliche Interessen der Partnerländer auszugleichen. Das Hauptverdienst dieser Teilintegration ist unseres Erachtens, dass ein erstes Experiment zur Vereinigung der Märkte versucht und geglückt ist und somit dem Zusammenschluss des gesamten Wirtschaftspotentials in einem viel umfassenderen Rahmen der Weg geebnet wurde.

D. Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (EWG)

Mit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft hat die europäische Wirtschaftsintegration bis jetzt ihren Höhepunkt erreicht. Das Vertragswerk dazu wurde am 25. März 1957 in Rom von den sechs Mitgliedstaaten Frankreich, Deutschland, Italien, Belgien, Holland und Luxemburg unterzeichnet und trat am 1. Januar 1959 in Kraft. Damit war eine erste Vollintegration in Europa in Angriff genommen, und zwar nach der institutionellen Methode.

Das Wesen dieses Vertrages ersehen wir am besten aus der Begründung des Werkes, wo die deutsche Bundesregierung sagt [6]: „Ein Hauptstück des Vertrages bildet die Schaffung eines gemeinsamen Marktes. Die Binnenzölle und die mengenmässigen Beschränkungen werden im Verkehr zwischen den 6 Staaten beseitigt. Es gilt der Grundsatz des freien Wettbewerbs. Nur die Landwirtschaft konnte diesen Regeln nicht in vollem Umfange unterworfen

6) Zit. bei Lojewski, a. a. O., S. 43.

werden, weil in den einzelnen Mitgliedstaaten für wichtige landwirtschaftliche Erzeugnisse Marktordnungen bestehen. Die Landwirtschaft unterliegt zwar grundsätzlich den Bestimmungen des Vertrages, jedoch sind für sie gewisse Sonderregelungen getroffen.

Notwendig zum Funktionieren des Gemeinsamen Marktes ist die Herstellung der Freizügigkeit des freien Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs, der bis Ende der Übergangszeit gewährleistet sein soll. Für das Verkehrswesen schien die Aufstellung gewisser Grundsätze notwendig; so wurden ein Diskriminierungsverbot und Vorschriften über Unterstützungstarife, Wettbewerbstarife und Grenzgebühren in den Vertrag aufgenommen. Der Vertrag enthält ferner Wettbewerbsregeln, steuerliche Vorschriften und Vorschriften über die Angleichung der Rechtsvorschriften. In dem Bereich der Wirtschaftspolitik sind Regeln für die Konjunktur- und Handelspolitik wie für die Zahlungsbilanz aufgestellt. Der Vertrag enthält Grundsätze der Sozialpolitik und Bestimmungen über den europäischen Sozialfonds. Für Investitionen ist eine europäische Investitionsbank vorgesehen. Der Assoziierung der überseeischen Gebiete und Länder ist ein besondere Teil gewidmet. Teile des Vertrages finden direkt auf Algerien und die überseeischen Departements Frankreichs Anwendung."

Angesichts der Fülle an Literatur über die EWG verzichten wir auf eine eingehendere Behandlung, ruft uns doch das obige Zitat die Wesenszüge des Vertrages genügend in Erinnerung.

Wir möchten noch unterstreichen, dass es sich beim Gemeinsamen Markt der Sechs um eine Wirtschaftsunion handelt, deren Kernstück die Zollunion ist. Damit meinen wir, dass die EWG der fortgeschrittenste oder vollständigste Typ der verschiedenen zwischen Staaten möglichen wirtschaftlichen Zusammenschlüsse darstellt, schliesst sie doch sämtliche irgendwie von der Wirtschaft tangierten Bereiche ein.

Wenn es sich bei der EWG vorläufig auch nur um das sogenannte „Kleineuropa" handelt, so darf man doch erwarten, dass sich aus der Verschmelzung des grössten Teils Europas Veränderungen im Wirtschaftsleben dieses Kontinentes ergeben, welche tiefgreifender denn je sein dürften und die Folgen vergangener Integrationsprojekte bei weitem übertreffen werden.

Was den Grad der Integration betrifft, so wäre mit der EWG die Entwicklung in Europa — begonnen bei der OECE über die Benelux, Montanunion — abgeschlossen. Doch ausdehnungsmässig ist damit noch lange nicht ganz Europa integriert. In der weiteren Entwicklung wird es deshalb darum gehen, die Integration „Kleineuropas" auf das gesamte freie Europa zu erweitern.

---

7) Absatz B (b) des Art. XXIV des GATT, zit. im „Kommentar zum EFTA-Übereinkommen" im EFTA-Bulletin, 2. Jhg., Nr. 5, Mai 1961, S. 11.

E. Die Europäische Freihandelsassoziation (EFTA)

Nachdem die Verhandlungen über eine alle OECE-Staaten umfassende Freihandelszone erfolglos abgebrochen und der Gemeinsame Markt der Sechs beschlossen worden waren, mussten die europäischen Aussenseiter eine ihnen adäquate Lösung suchen. Diese Aussenseiter mögen ihr Fernbleiben von der EWG vor allem mit politischen Gründen erklären, speziell die Neutralen. Das zeigt, dass eben nicht alle Länder an der politischen Integration Europas so ohne weiteres interessiert sind, und bei der EWG sind ja die politischen Hintergründe unverkennbar.

Für die Aussenseiter soll die Integration eine rein wirtschaftliche sein, ohne Abgabe nationaler Kompetenzen an supranationale Instanzen. Dieser Einstellung wird natürlich eine Integration niederen Grades eher gerecht, und da eignet sich die Form der Freihandelszone. Das GATT definiert die Freihandelszone als „eine Gruppe von zwei oder mehr Zollgebieten, in welchen die Zölle und andere wettbewerbsbeschränkende Handelsvorschriften ... in dem wesentlichsten Teil des Handelsverkehrs zwischen den die Gruppen bildenden Gebieten bei Waren, die ihren Ursprung in diesen Gebieten haben, abgebaut werden" [7].

So wurde denn am 4. Januar 1960 der Vertrag über die Europäische Freihandelszone von den 7 Mitgliedstaaten England, Schweden, Norwegen, Portugal, Dänemark, Österreich und der Schweiz unterzeichnet, denen sich später Finnland assoziierte. Die erste Zollabbaumassnahme erfolgte am 1. Juli 1960. Vom Zollabbau werden nur die Schutzzölle, nicht aber die eigentlichen Finanzzölle betroffen. Dieser Zollabbau bildet bei der EFTA wiederum das Kernstück, doch sollen die Mitgliedstaaten — im Gegensatz zur Zollunion — ihre Zollautonomie gegenüber Dritten behalten. Es wird also kein gemeinsamer Zolltarif eingeführt. Das System bedingt aber eine umfangreiche Kontrolle wegen des Warenursprungs, um Handelsverzerrungen zu vermeiden. Weiter sollen quantitative Beschränkungen des Warenverkehrs abgeschafft werden. Wettbewerbsregeln wurden aufgestellt, damit die erwarteten Vorteile nicht durch wettbewerbsverfälschende Massnahmen vereitelt werden. Auch für die Landwirtschaft enthält der Vertrag Bestimmungen, für den Fischsektor, für Ausnahmefälle und allgemeine Angelegenheiten.

Die EFTA ist nicht als etwas Bleibendes gedacht, daher ist sie auch kündbar. Ihre Zielsetzung ist grundsätzlich verschieden von derjenigen der EWG, und vor allem darf sie nie als dessen Rivale angesehen werden. Die EFTA soll einmal die Funktionsfähigkeit der Freihandelszone erproben, wurde diese doch noch nie auf ihre Lebensfähigkeit hin untersucht, weshalb auch so viele diesbezügliche Bedenken geäussert wurden anlässlich der Verhandlungen über die grosse Freihandelszone. Zum zweiten soll die EFTA ihre teilnehmenden Volkswirtschaften an den rauheren Wettbewerbswind eines grösseren Marktes

gewöhnen und vor allem einen gewissen Ausgleich schaffen für die aus der EWG resultierenden Diskriminierungen. Zum dritten und hauptsächlichsten soll die EFTA die Schaffung einer alle OECE-Staaten umfassenden Integrationszone erleichtern. Das Endziel der EFTA ist also die Wirtschaftsintegration Europas mit dem geographischen Ausmass der OECE, wobei es aber noch keineswegs feststeht, ob dazu die Form der Zollunion oder der Freihandelszone gewählt werden soll.

F. Zur gesamteuropäischen Wirtschaftsintegration

Wie hoffnungsvoll und energisch die Wirtschaftsintegration in Europa in den letzten Jahren auch vorwärtsgetrieben wurde, so ist es doch nicht weniger bedenklich, dass sich heute Europa in der Tat wieder in einer Fehlentwicklung sieht durch den tiefen Graben, der zwischen der EWG und der EFTA liegt. Mitten durch die europäische Wirtschaft geht ein Riss, und zwar trotz der vollen Überzeugung der verantwortlichen Männer, dass erst ein Markt mit rund 300 Mio. Europäern, der die EWG und die EFTA umfasst, die grösstmögliche Entwicklung und Entfaltung der Wirtschaft Europas gewährleisten wird.

Es fehlt zwar keineswegs an gutgemeinten und sicher auch realisierbaren Plänen für einen möglichen Brückenschlag. Auch sind bilaterale Verhandlungen zum Anschluss einzelner Länder an die EWG aufgenommen worden. Was aber einfach noch zu fehlen scheint, ist der wahre Wille aller zur Integration. Denn wäre in ganz Europa der Wille zur grossen Integrationszone tatsächlich (und nicht nur in den Worten) vorhanden, so liesse die Tat sicher nicht so lange auf sich warten.

Während sich nun diese zwei Wirtschaftsblöcke selbständig und unabhängig entwickeln, werden so und so viele Fehlinvestitionen getätigt und Kapitalfehlleistungen vollbracht. Denn es ist ja verständlich, dass sich die Wirtschaftssubjekte in erster Linie nach den tatsächlichen Gegebenheiten richten, und Tatsachen sind im Moment nur EWG und EFTA. Die Anpassungen und Umstellungen der Wirtschaft werden sich im Rahmen dieser Integrationsblöcke vollziehen, und gesamteuropäisch bedeutet dies unweigerlich eine Fehlentwicklung mit entsprechender Wohlstandseinbusse. Mit andern Worten, diese Fehlentwicklung gestattet Europa nicht, den höchst möglichen Lebensstandard zu erreichen, und mit jedem Tag, da auf den grossen Markt gewartet wird, entgehen Europa so und so viele unfassbare materielle Werte, verpufft durch die bestehende Zweiteilung.

Zum Glück sind überall Kräfte vorhanden, die auf die gesamteuropäische Integration hinwirken, und auch die meisten führenden Männer sind sich der momentanen Fehlentwicklung bewusst. Wir sind aber voll überzeugt davon,

dass in den nächsten Jahren in Europa ein einziger Markt errichtet werden wird mit 300 Mio. Menschen, und daher möchten wir davor warnen, sich allzu einseitig auf die gegenwärtige Situation auszurichten, um vollbrachte Taten in Bälde zu bereuen.

Welche Form die grosse Integrationszone annehmen wird, kann heute noch niemand mit Gewissheit sagen. Trotzdem wollen wir den gesamteuropäischen Markt zur Grundlage unserer Untersuchungen im dritten Teil nehmen, wo wir die schweizerische Konfektionsindustrie mit den Integrationsproblemen konfrontieren wollen. Wir sind uns zwar bewusst, dass die Spielregeln dieses Marktes noch unbekannt sind. Wir glauben jedoch, dass kaum andere Spielregeln zum Zuge kommen werden, als sie heute in der EWG und in der EFTA erprobt werden. So wollen wir denn auch die Grundsätze von EWG und EFTA für den Fall der grossen Integrationszone berücksichtigen.

3. Theoretische Aspekte der Wirtschaftintegration

Ohne uns in den unzähligen und vielschichtigen theoretischen Problemen einer Integration zu verlieren, wollen wir doch im folgenden einige Belange von der theoretischen Seite her beleuchten. Wir werden um so leichter die praktische Seite verstehen.

A. Regionale Wirtschaftsintegration und Diskriminierung

Solange sich nicht die gesamte Weltwirtschaft integriert — das Gegenteil dürfte kaum je geschehen —, werden wir es immer mit einer regionalen, also geographisch begrenzten Integration zu tun haben.

Wie wir gesehen haben, ist das Ziel jeder Wirtschaftsintegration in erster Linie eine allgemeine Wohlstandssteigerung. Vergessen wir dabei aber nicht, dass es sich um eine erhoffte Wohlstandssteigerung der an der Integration beteiligten Länder handelt, nicht aber der Aussenseiter. Regionale Zusammenschlüsse beinhalten eine gegenseitige Bevorzugung der Partnerländer auf der einen Seite, auf der andern aber eine offensichtliche Benachteiligung, Diskriminierung der Drittländer. Dem durch die Integration gewonnenen Wohlstandsgewinn in der Zone dürfte daher eine gewisse Wohlstandseinbusse ausserhalb der Zone gegenüberliegen. Das Verhältnis dieses innern Wohlstandseffekts zum äussern Diskriminierungseffektes wird weitgehend vom Grad der bisherigen Wirtschaftsverflechtung der beiden Gebiete bestimmt. Bestanden vor der Integration nur schwache Wirtschaftsbeziehungen mit den Drittstaaten, so dürfte auch der Diskriminierungseffekt entsprechend schwach sein und umgekehrt.

Diskriminierungen jedoch verstossen bekanntlich gegen die Kernbestimmung der Welthandelsorganisation GATT, nämlich gegen das Meistbegünstigungsprinzip. Nach diesem sollen nämlich alle Sondervorteile, die ein Staat einem andern im Aussenhandel gewährt, automatisch und bedingungslos auch all denjenigen Staaten eingeräumt werden, die dem GATT angehören. Doch von diesem Diskriminierungsverbot macht das GATT ausdrücklich eine Ausnahme für den Fall der Zollunion oder Freihandelszone.

Angesichts dieser Diskriminierungseffekte regionaler Wirtschaftszusammenschlüsse ist es für Europa äusserst bedauerlich, dass sich zwei getrennte Zonen gebildet haben. Wir haben ja gesehen, dass das Abwenden oder Dämpfen dieser Diskriminierungseffekte ein Entstehungsgrund der EFTA war. Damit wurden aber gleichzeitig gewisse Diskriminierungseffekte gegenüber der EWG ausgelöst. Da die europäischen Länder wirtschaftlich sehr stark ineinander verzahnt sind, so bewirken die Diskriminierungen der EWG und der EFTA eine entsprechend starke Wohlstandseinbusse. Dass sich gewisse Politiker, vor allem in den Kreisen der EWG, so leicht über diese Tatsachen hinwegsetzen und praktisch wenig Interesse für einen Brückenschlag zeigen, ist eher bedenklich und zeigt die Bedeutung der rein politischen Momente, die da mit im Spiele sind.

Sollen in Europa jegliche Diskriminierungseffekte vermieden werden und damit eine maximale Wohlstandssteigerung gewährleistet werden, so müssen sich die europäischen Staaten in einer einzigen Integrationszone zusammenfinden; die vermehrte Wohlstandssteigerung einer grossen Zone würde nicht nur auf der Vermeidung von Diskriminierungseffekten innerhalb der europäischen Wirtschaft beruhen, sondern zudem auf den allgemeinen, viel tiefgreifenderen Folgen einer gewaltigen Markterweiterung auf rund 300 Mio. Menschen. Selbstverständlich würden auch bei dieser grossen Zone die Diskriminierungseffekte für Drittländer nicht ausbleiben, wobei wir vor allem an Nordamerika denken. Doch entgegen dieser herkömmlichen Auffassung erachten wir es als sehr wohl möglich, dass ein 300 Mio. Menschen umfassender Wirtschaftsblock in Europa einen derartigen wirtschaftlichen Aufschwung auslösen könnte, dass sogar Drittländer positiv davon betroffen würden und keinerlei Diskriminierungseffekte zu spüren bekämen.

B. Zollunion und Freihandelszone

Zollunion und Freihandelszone unterscheiden sich im wesentlichen dadurch, dass bei der ersteren gegenüber Drittstaaten ein gemeinsamer, also für alle Partnerländer geltender Aussentarif aufgestellt wird, während bei der Freihandelszone die einzelnen Länder ihre Zollautonomie bewahren, d. h. jedes Partnerland bestimmt gegenüber Drittstaaten auch weiterhin seinen eigenen Zollansatz.

Wie einfach in der Theorie diese Unterscheidung auch scheinen mag, so stellt sie in der Praxis ganz andere Probleme. Beide Wege wurden schon eingeschlagen. So bildet der Kern der EWG eine Zollunion, während die EFTA die Form der Freihandelszone gewählt hat. Die Unerprobtheit einer Freihandelszone hat übrigens wegen ihrer komplexen Probleme dazu beigetragen, dass die grosse europäische Freihandelszone nicht oder noch nicht Wirklichkeit geworden ist.

In der Zollunion besteht das grosse Problem darin, den gemeinsamen Aussentarif überhaupt aufzustellen, wobei schon die Nomenklatur allein genügend Kopfzerbrechen bereiten dürfte. Als Methode der Festlegung der Zollansätze des Aussentarifs sieht der Vertrag von Rom das arithmetische Mittel als Grundsatz vor, wobei natürlich zahlreiche Ausnahmen Platz greifen müssen. Dieses Prinzip des arithmetischen Mittels der einzelnen Zollansätze ist insofern willkürlich und fragwürdig, als es die in den einzelnen nationalen Zollpositionen angefallenen Handelsvolumen unberücksichtigt lässt. Haben z. B. die Länder A und B relativ hohe Zollansätze für die Ware X, wobei sie aber vom Totalimport der Union nur einen kleinen Teil beanspruchen, während die restlichen Länder C und D tiefe Tarife besitzen und den überwiegenden Teil der Ware X in die Zone einführen, so erhalten wir durch das arithmetische Mittel der früheren Zollansätze einen überhöhten gemeinsamen Zolltarif. Das arithmetische Mittel wäre nur zutreffend, wenn jedem nationalen Zolltarif genau das gleiche Handelsvolumen entsprechen würde. In unserem abstrakten Beispiel erhalten wir aber eine höhere allgemeine Belastung des Importes als vor der Bildung der Union ABCD, und das widerspricht den Vorschriften des GATT. Es sollte also noch eine Gewichtung der getätigten Handelsvolumen in den einzelnen Positionen vorgenommen werden. Doch wir wollen uns nicht weiter mit den Aufstellmethoden des Aussentarifs auseinandersetzen und uns vielmehr damit begnügen, die Schwierigkeiten der Zollunion aufzuzeigen. Es sei auch noch auf die Nachteile des gemeinsamen Tarifs hingewiesen für diejenigen Länder, die ihre Aussenzölle erhöhen müssen. Können sie die davon betroffenen Güter nicht zum gleichen Preis wenigstens wie früher innerhalb der Zone beziehen, so werden sie nun mehr zu bezahlen haben und einen spürbaren Verlust erleiden als Folge der Integration.

Ganz anders gelagerte Probleme stellt die Freihandelszone, wie sie im Moment in der EFTA erprobt wird. Die Partnerländer behalten ihre nationalen Zolltarife gegenüber Drittstaaten ja bei, und daher erfolgt in dieser Hinsicht keine Umwälzung im Kostengefüge. Doch hier droht eine andere Gefahr aus dem Umstand, dass die Zone gegen aussen verschieden hohe Zollansätze haben wird. Da ist es nämlich denkbar und wahrscheinlich, dass die Waren dort in die Zone gelangen würden, wo im Moment der tiefste Zollansatz besteht, um dann innerhalb der Zone ins Bestimmungsland weitertransportiert zu werden.

Dieser Vorgang wird als Handelsumlenkung bezeichnet, da die Handelsströme eben über die Niedrigzolländer umgelenkt werden, ohne dass dieser Umlenkung eine tiefere wirtschaftliche Ursache zugrunde läge. Um diese Handelsumlenkungen zu vermeiden, musste ein System der Ursprungszeugnisse ausgeklügelt werden. Nach bestimmten Ursprungskriterien wird der Zonenursprung einer Ware festgestellt, und sobald eine Ware den Zonenursprung aufweist, gelangt sie in die Vorzugsbehandlung der Freihandelszone. Es kann nicht genug betont werden, dass gerade diese Ursprungskriterien überhaupt ausschlaggebend sind für die Wirkungen der Freihandelszone. Denn sind die Ursprungskriterien grosszügig konzipiert, so ist das der Zollbefreiung und andern Vorzugsbehandlungen unterworfene Handelsvolumen entsprechend gross. Mit kleinlichen, restriktiven und eng begrenzten Ursprungskriterien hingegen ist der Integrationseffekt gering.

In der EFTA gelten Waren dann als Zonenwaren, wenn sie entweder gänzlich in der Zone hergestellt sind, wenn sie nach bestimmten, in einer Liste festgehaltenen Arbeitsvorgängen erzeugt wurden oder wenn sie nicht mehr als 50 % ausserzonalen Anteil enthalten (Ausnahme z. B. für Textilien). Hinzu kommt die Basismaterialliste: die darin aufgeführten Ausgangsmaterialien gelten als vollständig in der Zone hergestellt, auch wenn sie nur einen sehr einfachen Fabrikationsprozess durchlaufen haben.

Sicher haben beide Zollsysteme, das der Zollunion und das der Freihandelszone, ihre Vorteile und ihre Tücken. So oder so wird die Wirtschaft einen Anpassungsprozess durchzumachen haben. Hoffen wir nur, dass in der Verwirklichung der beiden Systeme die liberale Konzeption die Oberhand gewinnt, auf dass die Zollbefreiung eine möglichst umfassende sein wird.

C. Auswirkungen der Integration auf die Handelsströme

Ob eine regionale Wirtschaftsintegration im Schlusseffekt positiv zu beurteilen ist oder nicht, hängt entscheidend davon ab, welche Veränderungen die Integration auf die Handelsströme ausgelöst hat. Bei dieser Beurteilung müssen wir die sog. Handelsvermehrungen den Handelsverlagerungen gegenüberstellen. Eine dritte Wirkung auf die Handelsströme kann in einer Freihandelszone in Form der Handelsumlenkungen auftreten. Diese Handelsumlenkungen, die wir bereits gestreift haben, scheinen uns nicht von wesentlicher Bedeutung zu sein für die Beurteilung einer regionalen Integration, sollen sie doch in einer gut funktionierenden Freihandelszone gar nicht existieren und schon gar nicht in einer Zollunion. Wenden wir uns also den Handelsvermehrungen und den Handelsverlagerungen zu.

Unter Handelsvermehrung, auch Befreiungseffekt oder handelsschaffende Wirkung der Integration genannt, verstehen wir die hauptsächlichste posi-

tive Wirkung einer Wirtschaftsintegration. Sie besteht darin, dass dank der Schaffung eines grösseren Wirtschaftsraumes neue Handelsströme entstehen, und zwar zugunsten der optimalen Produzenten, die bis zum Moment der Integration, z. B. wegen Zollmauern im Partnerland, nicht ins Geschäft kamen. Der rationellste Produzent wird nun zuungunsten seiner schlechter stehenden Konkurrenten vermehrten Absatz finden, und diese Entwicklung wird ganz allmählich zu einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsteilung und Standortorientierung führen, mit entsprechendem Wohlstandseffekt.

Anders verhält es sich bei den blossen Handelsverlagerungen. Diese Wirkung ist grundsätzlich als unerwünschte Erscheinung einer Integration zu beurteilen; denn die Handelsverlagerungen entsprechen keinem wirtschaftlichen Fortschritt in irgendeiner Hinsicht. Sie können im Gegenteil eine Verschlechterung der internationalen Arbeitsteilung und Standortsorientierung bedeuten.

Greifen wir zu einem Beispiel. Vor der Gründung der EWG hat die Schweiz ein Produkt A zu Fr. 18.— den Franzosen angeboten, Deutschland zu Fr. 20.—. Da der Franzose in beiden Fällen einen Importzoll von Fr. 4.— zu zahlen hatte, zog er das Schweizer Produkt vor; der Schweizer Produzent lag also günstiger, dank einer rationelleren Produktion z. B. Doch mit dem Vertrag von Rom fällt der Importzoll für das deutsche Produkt weg. Somit kostet den Franzosen das deutsche Produkt nur noch Fr. 20.—, während das schweizerische inkl. Zoll auf Fr. 22.— zu stehen kommt. Der Schweizer Anbieter verliert nun das Geschäft, obschon er vorteilhafter produziert. Damit liegt eine Handelsverlagerung als Folge der Diskriminierung vor, und leider handelt es sich hier bloss um eine künstliche Umlenkung ohne jeglichen wirtschaftlichen Fortschritt und ohne eine Verbesserung der Standortorientierung. Der Hauptleidtragende ist natürlich der schweizerische Aussenseiter. Doch dieser Fall bedeutet ebenso ein Verlustgeschäft für die französische Volkswirtschaft, zahlt sie doch dasselbe Produkt nun Fr. 2.— teurer ans Ausland unter Verzicht auf die Zolleinnahmen, die ja so oder so vom Franzosen aufgebracht werden müssen.

Nehmen wir nun an, das vorige Kostenverhältnis treffe für Frankreich und Deutschland zu. Frankreich produziert das Gut A zu Fr. 20.—, Deutschland zu nur Fr. 18.—. Wegen des Importzolles kam Deutschland nicht ins Geschäft. In der EWG aber wird Deutschland billiger anbieten und sein Produkt in Frankreich absetzen können. Dies ist der Fall der Handelsvermehrung, die einem realen wirtschaftlichen Fortschritt entspricht und eine verbesserte Standortsorientierung und Arbeitsteilung bedeutet, und je grösser die handelsschaffende Wirkung der Integration, desto grösser die dadurch erzielte Wohlstandssteigerung.

Ob nun in einer bestimmten regionalen Integrationszone die Handelsvermehrung gegenüber den Handelsumlenkungen überwiegt, dürfte nicht so leicht abzuschätzen sein. Standen die Partnerländer vorher schon in einem

regen gegenseitigen Handelsverkehr, bei einem schwachen Handel mit Drittstaaten, so wird die Handelsvermehrung überwiegen. Dies ist auch die Situation, wie sie für das gesamte Westeuropa zutrifft, weshalb nur eine gesamteuropäische Integration voll und ganz befürwortet werden kann. Gerade die Spaltung in EWG und EFTA dürfte aber beträchtliche Handelsverlagerungen verursachen.

D. Die Mobilität der Produktionsfaktoren

Soll durch die Wirtschaftsintegration eine durchgreifende Fusion der teilnehmenden Märkte und damit ein echter Binnenmarkt geschaffen werden, so müssen auch die nichtkommerziellen Bereiche einbezogen werden; wir meinen damit die Freizügigkeit der Arbeitskräfte und den freien Dienstleistungs- und Kapitalverkehr. Denn die Gütermobilität, geschaffen durch das Niederreissen der Handelsschranken, garantiert noch nicht die höchstmögliche Produktivität der Wirtschaft. „Normalerweise erreicht die Produktion unter der Bedingung des ‚Freihandels ohne Faktormobilität' nur ein relatives, nicht aber ein absolutes Maximum" [1]. Ist nämlich das Grenzprodukt eines Produktionsfaktors in einem Land höher als in einem andern, so führt eine freie, internationale Bewegung dieser Produktionsfaktoren zu einer Maximierung der Gesamtproduktion. Gleichzeitig würde die Faktormobilität eine Angleichung der Faktorpreise bewirken, ohne jedoch die Preisunterschiede völlig zum Verschwinden zu bringen; denn diesen Bewegungen stehen zu viele Hindernisse im Wege, als dass die optimale Kombination auf diese Art erreicht werden könnte [2]. Konkret bedeutet dieses Postulat der Faktormobilität für die Arbeitskräfte der Integrationszone, dass grundsätzlich jeder Arbeiter, welcher Nationalität er auch sei, jederzeit in jedem andern Partnerland, zu denselben Bedingungen wie der einheimische Arbeiter, Anstellung finden kann. Diskriminierungen der Ausländer sind also zu unterlassen.

Welchen Gewinn ausländische Arbeitskräfte einer Volkswirtschaft bringen, sehen wir am besten am Beispiel der Schweiz. Beachten wir aber, dass es sich hier noch nicht um eine diskriminationslose Freizügigkeit handelt. Bei uns handelt es sich zu einem grossen Teil um relativ kurzfristige Bewegungen in Zeiten gesteigerten Bedarfs an Arbeitskräften. Bei einer Wirtschaftskontraktion dürften ziemlich rasch umgekehrte Bewegungen einsetzen, als Folge diskriminatorischer Massnahmen der Behörden zugunsten der einheimischen Arbeitskräfte. Die Freizügigkeit der Arbeitskräfte dürfte im integrierten Markt in schlechten Zeiten also ganz andere Probleme stellen als bei Hochkonjunk-

1) Sannwald R./Stohler J., Wirtschaftliche Integration, S. 204.
2) Vgl. B. Ohlin, zit. bei Sannwald/Stohler, a. a. O., S. 200.

tur, wobei schon nur an den Widerstand der einheimischen Beschäftigten zu denken ist.

Als weiterer Produktionsfaktor sollte auch das Kapital mobil sein. Die Kapitalien sollen nach den Gesichtspunkten optimaler Erträge investiert werden, was einen freien Kapital- und damit Devisenverkehr bedingt.

Sind in der Zone Freizügigkeit der Arbeitskräfte und freier Kapitalverkehr realisiert, so ist die Verwirklichung des freien Dienstleistungsverkehrs und des allgemeinen Niederlassungsrechtes die logische Folgerung davon. Die Aufnahme und Ausübung selbständiger Erwerbstätigkeiten, die Gründung und Leistung von Unternehmen und Gesellschaften sowie das Erbringen von Dienstleistungen sollen jedem Angehörigen eines Partnerlandes irgendwo in der Integrationszone ermöglicht werden.

E. Gemeinsame Politik und Gesetzgebung

Haben wir bis jetzt das Gewicht auf den Kern einer Wirtschaftsintegration gelegt, nämlich auf die Güter- und Faktormobilität, so dürfen wir nicht vergessen, dass um diesen Kern herum eine bedeutende Schale existiert, bestehend aus Wirtschafts-, Handels-, Verkehrs-, Konjunktur-, Sozial-, Steuerpolitik, Gesetzgebung und vielem mehr. Alle diese Elemente üben zweifellos einen grossen Einfluss aus auf das gesamte Wirtschaftsgebaren, vor allem aber auf die Preisbildung im weitesten Sinne.

Es ist daher verständlich, dass in der Diskussion um die Bildung der Wirtschaftsintegration Stimmen laut wurden, die all diese Faktoren vereinheitlichen möchten, um auf der ganzen Linie gleiche Startbedingungen zu schaffen. Wie weit eine solche Vereinheitlichung in der Wirklichkeit gehen soll, ist eine Frage, die wir hier weder beantworten wollen noch können. Sicher wird auf all diesen Gebieten eine mehr oder weniger weitgehende Annäherung erreicht werden. Wir halten es jedoch für überflüssig, diese Annäherung und Gleichschaltung zu weit zu treiben; denn wo blieben denn schliesslich die standortsbedingten Unterschiede, wo bliebe der Sinn der Standortsorientierung überhaupt, wenn sämtliche Grundlagen vereinheitlicht würden? Müssen nicht gerade gewisse dieser Faktoren zu den Standortsbedingungen gerechnet werden? Wesentlich scheint uns dabei nur die Durchsetzung eines strikten Diskriminierungsverbotes, und damit meinen wir, dass niemand innerhalb der Zone irgendwie schlechter behandelt werden soll, allein wegen seiner Nationalität.

Für die Wirtschafts- und Handelspolitik (inkl. Konjunktur-, Währungs-, Verkehrs- und Wettbewerbspolitik) darf eine ziemlich umfassende Koordinierung in einer Integrationszone erwartet werden. Ein umstrittener Punkt hingegen ist die Sozialpolitik, wirken sich doch die Soziallasten ziemlich direkt auf Kosten und damit auf die Wettbewerbsfähigkeit einer nationalen In-

dustrie aus; auf der andern Seite jedoch haben Wirtschaftsräume im Ausmasse Deutschlands oder der Vereinigten Staaten gezeigt, dass die regional sehr unterschiedlichen Lohn- und Sozialverhältnisse die Funktionsfähigkeit des Marktes nicht erschweren. Bei der EWG nun war Frankreich das treibende Element hinsichtlich Harmonisierung der Sozialleistungen, sind doch seine Soziallasten anscheinend wesentlich grösser als in andern Partnerländern. Daher sieht der Vertrag von Rom eine ziemlich weitgehende soziale Harmonisierung vor. Auch für den Fall eines gesamteuropäischen Marktes ist wohl mit einer gewissen sozialen Harmonisierung zu rechnen.

Nicht ganz einfach zu lösende Probleme wird das Steuerwesen im integrierten Markt bringen. Es muss hier nicht besonders unterstrichen werden, wie sehr die Steuersysteme die Wirtschaft beeinflussen. Nun sind aber in Europa nicht nur gänzlich verschiedene Steuersysteme im Gebrauch, sondern zusätzlich sind die Steuerlasten unterschiedlich, übrigens auch die Steuermentalität; neu tritt hinzu, dass die durch den Zollwegfall versiegenden Einnahmen des Staates durch Steuern wettgemacht werden müssen. Eine gewisse Annäherung der gröbsten Unterschiede in den nationalen Steuersystemen dürfte wohl schon allein aus der Dynamik der Integration selber hervorgehen. Eine Steuervereinheitlichung über dieses Mass hinaus scheint uns aber eher problematisch, werden doch unterschiedliche Steuertatbestände wie unabänderliche Standortsfaktoren empfunden und letzten Endes verkraftet.

Auch die übrige Gesetzgebung einer Nation beeinflusst mehr oder weniger die Produktionskosten, Ertragslage etc., und daher wird auch das Problem der Rechtsangleichung in der Integrationsdiskussion aufgeworfen. Wenn auch in der EWG nicht etwa an eine einheitliche Gesetzgebung gedacht wurde, so sollen doch gewisse nationale Rechtsvorschriften einander angepasst werden. Damit sind vor allem die Rechtsvorschriften gemeint, die sich direkt auf die Errichtung und das Funktionieren des Gemeinsamen Marktes auswirken. Im grossen und ganzen dürfte aber die Rechtsangleichung in einer Wirtschaftsintegration nicht sehr weit gehen.

Wir haben nun einige Probleme aus der Theorie der Wirtschaftsintegration aufgeworfen mit der Absicht, die Untersuchung der Folgen, die aus einer grossen Integrationszone für eine Industrie resultieren, besser herleiten zu können. Bevor wir uns aber wieder der schweizerischen Konfektionsindustrie zuwenden, wollen wir uns in groben Zügen die allgemeinen praktischen Auswirkungen einer Wirtschaftsintegration vor Augen führen.

4. Praktische Auswirkungen einer Wirtschaftsintegration

Wir sind uns der Vielseitigkeit dieser Auswirkungen bewusst, weshalb wir ihnen im Zusammenhang mit der schweizerischen Konfektionsindustrie einen dritten Hauptteil widmen. Als Vorbereitung seien hier bloss die paar

wichtigsten Folgen erwähnt, die man von der allgemeinen Warte aus erwarten kann.

A. Die Auswirkungen der Integration auf den Absatzsektor der Unternehmung

Die von der Integration ausgehende Zollbefreiung wird einmal auf dem Inlandmarkt eine Verschärfung der Konkurrenz zur Folge haben, denn „Es ist eine ganz zwangsläufige und auch beabsichtigte Begleiterscheinung der Schaffung eines gemeinsamen westeuropäischen Marktes, dass mit der Niederreissung der nationalen Aussenhandelsbarrieren eine Verschärfung der Konkurrenz eintritt, denn nicht zuletzt stellt diese Konkurrenz das Medium dar, mit dessen Hilfe die erwartete höhere Produktivität, eine weiter ausgebaute intraeuropäische Arbeitsteilung erreicht werden soll. Ein solcher verstärkter Konkurrenzdruck ist daher unvermeidlich und gehört zu einer höheren Leistungsfähigkeit wie das Salz zur Suppe" [1].

Diese Verschärfung der Konkurrenz wird sich in Form des Importdruckes offenbaren, da nun den ausländischen Konkurrenten der inländische Markt in gleicher Weise offensteht wie den Inlandproduzenten. Ein Preisdruck wird einsetzen und mit grösster Wahrscheinlichkeit werden Preissenkungen (oder Ausbleiben von Preiserhöhungen) nicht lange auf sich warten lassen. Als Folge davon dürften bisherige Grenzproduzenten ausgeschaltet werden, sollten sie sich nicht ganz gewaltig anpassen können. Diese Konkurrenzverschärfung wird ein Unternehmen um so mehr treffen, als es seinen Absatz bis jetzt auf das Inland konzentrierte, also die Inlandindustrie. Besonders die Industrien, die dank des Zollschutzes ein ruhiges Dasein fristen konnten, werden sich heftig gegen den neuen Wettbewerbswind zur Wehr setzen müssen.

Zum zweiten wird die Zollbefreiung den bisherigen nationalen Markt auf die Grösse der Zone ausdehnen und damit jedem Unternehmer neue Absatzchancen bieten. In vielen Sektoren wird nun auch die Voraussetzung für den Massenabsatz gegeben sein. Doch auch diese neuen Absatzmöglichkeiten werden erkämpft werden müssen; denn auf den Auslandmärkten wird sich die Konkurrenz im selben Masse verschärfen wie im Inland. Wo der Entfernungsschutz fehlt, da wird sich nun unweigerlich der in qualitativer und kostenmässiger Hinsicht optimalste Produzent durchsetzen. Und dadurch, dass die rationellen Betriebe auf Kosten der unwirtschaftlich arbeitenden Erfolg haben, d. h. durch Hebung der Produktivität der gesamten Wirtschaft, gewinnt die Zone an Wohlstand. Auf der ganzen Linie wird also ein erneuter Impuls auf

1) E. Heuss, Wettbewerbspolitik und europäische Integration, in: Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 1957, S. 492.

die freie Konkurrenz ausgelöst, die den Wohlstandsgewinn schaffen wird. Diese Entwicklung verlangt vom Unternehmer eine aufs äusserste getriebene Konkurrenzfähigkeit, ohne die er bald ausgeschaltet wird.

B. Auswirkungen der Integration auf die Kostenstruktur der Unternehmung

Bei den meisten Unternehmen trat die bisherige Zollbelastung irgendwie als Kostenfaktor in Erscheinung, sei es beim direkten Bezug von ausländischen Ausgangsstoffen, sei es bei den inländischen Lieferanten, die ihrerseits das Basismaterial vom Ausland beziehen. Durch den Wegfall der Zollschranken entfällt somit ein mehr oder weniger grosses Kostenelement, und das dürfte manchem Unternehmer zu einer spürbaren Verbesserung seiner Konkurrenzfähigkeit gereichen. (Dass der Zollausfall dem Staate doch wieder auf irgendeine Art wird zugeführt werden müssen, wollen wir hier unberücksichtigt lassen.)

Eine weitere Wirkung der Zollbefreiung und insbesondere der Kontingentsbeseitigung wird dem Unternehmer erlauben, die optimalen Bezugsquellen zu berücksichtigen, während er bis jetzt unter Umständen gezwungen war, auf den inländischen, jedoch teureren Produzenten zurückzugreifen. Erinnern wir uns aber an den Fall der Zollunion, wo der gemeinsame Tarif zu Zollerhöhungen gegenüber Drittstaaten und somit zu Kostenerhöhungen führen kann.

Weitere günstige Einflüsse auf die Kostenstruktur dürfte die Faktormobilität ausüben, und zwar dort, wo die Produktionsfaktoren gesucht sind (im Ursprungsland mit der entgegengesetzten Wirkung). Wiederum liefert uns die Schweiz hier ein gutes Beispiel, haben doch die vielen Fremdarbeiter wesentlich dazu beigetragen, dass das Lohnniveau nicht noch höher liegt (obschon praktisch das Lohnniveau der Schweizer gestiegen ist, da sie in die besser bezahlten Stellungen aufgerückt sind).

Ähnlich liegen die Verhältnisse für den freien Kapitalverkehr. Hier wie dort hängt die positive oder negative Wirkung der Faktormobilität auf die Kosten von der gegenwärtigen Situation des Landes ab, nämlich davon, ob es Anbieter von oder Nachfrager nach diesen Produktionsfaktoren ist.

Ebenso kann eine eventuelle soziale Harmonisierung eine relative Besserstellung eines Landes bedeuten, und zwar dadurch, dass den andern Ländern mehr Kosten aufgebürdet werden als bisher; für diese kann es eben eine beträchtliche Mehrbelastung bedeuten, also eine Verschlechterung der Kostenstruktur und damit der internationalen Konkurrenzfähigkeit. Auch die Angleichung der Steuerpolitik und der Gesetzgebung wird ihren Einfluss auf die Kostenlage der Unternehmungen zeitigen, doch lässt sich hier noch nichts Konkretes aussagen.

Eine weitere indirekte Kostenersparnis wird überhaupt durch den ganzen Integrationsvorgang dadurch induziert, dass durch den Konkurrenzdruck und daher zur Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit alle unnötigen Kosten durch Rationalisierungsmassnahmen vermieden werden müssen. Durch diesen „Verjüngungsprozess" wird einmal jeder Betrieb selber gewinnen, dann aber sekundär jede folgende Stufe; mit anderen Worten, jeder Unternehmer wird von dieser Rationalisierungswelle selber wie auch von den vorgelagerten Produzenten profitieren. Besonders wird versucht werden, Kostenersparnisse zu erzielen durch Anwendung der Massenproduktion, bietet doch der grosse Markt endlich die Möglichkeit dazu. Diese Rationalisierungsprofite verändern jedoch kaum das Kräfteverhältnis zwischen den Konkurrenten; das Kräfteverhältnis dürfte dadurch nur insofern berührt werden, als Unternehmer, die diesen Rationalisierungsprozess nicht oder ungenügend mitmachen, ins Hintertreffen geraten.

C. Auswirkungen der Integration auf die Betriebsstruktur

Bringt die Integration dem Unternehmer einen vermehrten Konkurrenzkampf bei einer im allgemeinen minimen Kostenersparnis, so wird sich dieser nur behaupten können, wenn es ihm gelingt, durch Kostensenkungsmassnahmen konkurrenzfähig zu bleiben. Jeder Produzent wird sich zwangsläufig auf diejenigen Erzeugnisse konzentrieren müssen, bei denen er einen relativen Kostenvorteil hat, und das bedeutet nichts anderes, als dass eine weitgehende Entrümpelung des Fabrikationsprogrammes vorgenommen werden muss, mit entsprechender Spezialisierung. Den Absatzverlust durch die fallengelassenen Produkte wird der Unternehmer mit einem vermehrten Absatz in den paar Artikeln wettmachen, auf die er sich nun spezialisiert, und da kommt ihm der grosse Markt zur Hilfe.

Doch dieser Spezialisierungsprozess allein bringt noch nicht die grösstmögliche Kostenersparnis. Je nach Wirtschaftszweig muss nämlich der Konzentrationsprozess folgen. Damit meinen wir, dass sich die spezialisierte Produktion in immer weniger Unternehmen konzentrieren muss, bis die Vorteile der Kostendegression voll ausgenützt sind. Dort, wo die Kostendegression, d. h. Abnehmen der Durchschnittskosten bei Erhöhung der Produktion fehlt, wird sich dieser Konzentrationsprozess erübrigen.

Diese Notwendigkeit der Kostensenkung durch Spezialisierung und Konzentration bringt unweigerlich eine Gefahr für den Klein- und Mittelbetrieb, begünstigt aber den Vormarsch der Grossbetriebe. Es wäre aber falsch, eine höhere Produktivität unbedingt mit dem grössern Betrieb zu identifizieren. „Das Schlagwort der Massenproduktion, welches um ein weiteres, die Automation, bereichert worden ist, führt leicht zum Schluss, dass mit der Schaf-

fung eines gemeinsamen westeuropäischen Marktes nunmehr auch für die alte Welt das Zeitalter der Riesenkomplexe gekommen sei und dies der Obulus sei, den man einem höheren Lebensstandard zu entrichten habe. Dass eine solche technokratische Simplifizierung einer näheren Prüfung nicht standhält, zeigt wohl am eindrücklichsten die schweizerische Volkswirtschaft, deren Lebensstandard auf allem anderem als auf Gütern der Massenproduktion beruht" [2].

Mit grösster Wahrscheinlichkeit wird der Konzentrationsprozess in der europäischen Integration nicht gar so stark sein, wie man gerne annimmt. Dennoch wird sie einen Trend zum grösseren Unternehmen auslösen; denn die Grösse eines Betriebes wird nicht nur durch die fabrikationstechnischen Faktoren bestimmt. Im grossen Markt, wo die Konkurrenz hart ist, ist der grössere Betrieb im allgemeinen widerstandsfähiger: „Besonders das moderne Grossunternehmen ist in der Lage, alle wesentlichen Risiken, denen ein Geschäftsbetrieb früher einmal ausgesetzt war, abzuschwächen oder ganz zu beseitigen. Mögen Nachfrage und Geschmack des Verbrauchs sich ändern: der moderne Konzern schützt sich durch die Werbung" [3].

Mit diesen paar Hinweisen wollten wir zeigen, dass die Integration in Europa unter Umständen recht tiefgreifende Wirkungen haben wird auf die Betriebsstruktur. Gerade diese Strukturveränderungen müssen vom Unternehmer genau geschätzt und studiert werden, um abwägen zu können, ob sein Betrieb die Strukturentwicklung der Branche wird überdauern können oder ob er sich, um bestehen zu bleiben, auf eine andere Branche umstellen soll.

D. Umstellungs- und Anpassungsprobleme der Unternehmen

Schon aus der vereinfachenden Darstellung der Integrationsfolgen können wir ersehen, wie dem einzelnen Unternehmer eine Überprüfung und zum Teil radikale Neuorientierung seines Wirtschaftens aufgezwungen wird. Was dem Unternehmer momentan vor allem nottut, ist eine genaue Standortsbestimmung: Wo liege ich mit meinem Unternehmen in diesem Umwälzungsprozess, wie liegen meine Chancen, verglichen mit meinen in- und ausländischen Konkurrenten? Wer sich seiner eigenen Lage im integrierenden Markt nicht völlig bewusst ist, läuft Gefahr, den Anschluss zu verpassen und auf die Seite gedrückt zu werden.

Günstig liegen die Unternehmer, die diese Entwicklung seit Jahren kommen sahen und freiwillig die möglichen Kostensenkungsmassnahmen ergriffen haben. Dank ihrem Vorsprung werden sie mit bescheidenen Anpassungsmass-

2) E. Heuss, a. a. O., S. 494.
3) J. K. Galbraith, Gesellschaft im Überfluss, S. 116.

nahmen zu rechnen haben. Andere wiederum werden, falls sie in der Branche bestehen wollen, den Vorsprung der ersten in zähem Kampf aufholen müssen, indem sie einschneidende Umstellungen ergreifen. Vereinzelte Unternehmer werden nach objektiver Beurteilung der Lage feststellen müssen, dass sie diesen Prozess einfach nicht bewältigen können und ausscheiden werden. Sollen ihre Betriebe nicht einfach stillgelegt werden, so müssen diese Unternehmer in der Weise eine grundlegende Umstellung in die Wege leiten, dass sie auf einem andern Gebiet, wo sie konkurrenzfähig sein werden, die Produktion aufnehmen. Gerade für diese Fälle ist es wichtig, sich rechtzeitig illusionslos über die zukünftigen Möglichkeiten Rechenschaft abzulegen, um sich so eine erfolgreiche Umstellung überhaupt zu ermöglichen und zu verhindern, dass man plötzlich und unvorbereitet vor dem jähen, hoffnungslosen Ende steht. Denn mit der Integration wird ein gewisser Ausscheidungsprozess einhergehen, von dem einige Unternehmen betroffen werden.

Zusammenfassend sei die dreifache Aufgabe des Unternehmers im Zusammenhang mit der Integration festgehalten: Einmal muss er eine genaue Standortsorientierung vornehmen um festzustellen, wo sein Betrieb liegt verglichen mit den Konkurrenten; dann muss er sich über die Folgen der Integration für seine Branche und speziell für seinen Betrieb im klaren sein; zum dritten muss er seine Anpassungs- und Umstellungspläne entwerfen und mit aller Entschlossenheit und ohne Zeitverlust durchführen.

Mit diesen Ausführungen haben wir den zweiten Hauptteil dieser Arbeit über die europäische Wirtschaftsintegration abgeschlossen. Manchen werden diese Ausführungen allzu simplifiziert und oberflächlich erscheinen. Es war jedoch nie unsere Absicht, in diesem allgemeinen Teil etwas grundlegend Neues zu bringen. Wir versuchten einzig, ein einfaches, abgerundetes Bild der Wirtschaftsintegration aufzuzeichnen als Einführung zum anschliessenden dritten Hauptteil. Dort werden wir die schweizerische Konfektionsindustrie der europäischen Wirtschaftsintegration gegenüberstellen, um die Folgen für diese Industrie im speziellen abzuschätzen.

Dritter Teil

Die Auswirkungen der Europäischen Wirtschaftsintegration auf die schweizerische Konfektionsindustrie

1. Die Folgen für den Absatz schweizerischer Konfektionswaren

A. Die Lage auf dem schweizerischen (Inland-)Markt

Wie wir gesehen haben, gehört die schweizerische Konfektionsindustrie zu den typischen Inlandindustrien, setzt sie doch schätzungsweise über 90 % ihrer Produktion im eigenen Lande ab. Der grösste Teil der Produzenten, vorwiegend die kleineren, dürfte überhaupt die Gesamtheit der Produktion in der Schweiz absetzen. Somit ist für den Schweizer Konfektionär die brennendste Frage, welche Veränderungen sich auf dem schweizerischen Konfektionsmarkt ergeben als Folge der Verschmelzung der europäischen Volkswirtschaften. Selbstverständlich sind die unmittelbarsten und stärksten Wirkungen aus der Zollbefreiung herzuleiten.

a) Die direkten Folgen des schweizerischen Zollabbaus: Lassen wir die Höhe der Zölle unberücksichtigt und führen wir uns einmal die direkten Folgen des schweizerischen Zollabbaus auf Konfektionswaren vor Augen.

Ganz einfach ausgedrückt bedeutet der Wegfall der Zölle auf importierten Waren nichts anderes als eine Verbilligung der ausländischen Konfektion, soweit sie aus der Integrationszone stammt. Mit andern Worten: Die Integration bringt bei uns eine Preissenkung der ausländischen Konfektion, somit eine Verbesserung der Konkurrenzlage der Auslandskonkurrenz im Ausmass der Zollersparnis auf dem Schweizer Markt, und das wird sich in einem verstärkten Importdruck auswirken.

Durch diese Zunahme der Importkonkurrenz droht dem schweizerischen Konfektionär zweifelsohne eine Schrumpfung seines Absatzes auf dem Inlandmarkt, und zwar um so mehr, als die Einfuhr von Bekleidung immer mehr aus Artikeln besteht, die sowohl modisch als auch qualitativ als eigentliche Konkurrenzprodukte anzusehen sind im Gegensatz zu den Ergänzungsprodukten zur einheimischen Produktion. Wo neben die Ergänzung auch die Substitution durch den Import kommt, ist die inländische Produktion weit mehr gefährdet.

Im Kampfe um die Erhaltung des bisherigen Marktanteils verstärkt sich zudem die Konkurrenz zwischen den inländischen Produzenten, gelingt die

Zusammenarbeit nicht. Durch diese doppelte Konkurrenzverschärfung wird aber ein gesunder Leistungswettbewerb eingeleitet im Gebiet der Integrationszone, der bis jetzt verfälscht und unzureichend war. Es ist damit zu rechnen, dass Konfektionsbetriebe, die ihre Aufgabe unwirtschaftlich lösen, Leerläufe betreiben und der Dynamik entbehren, ausgeschaltet werden, während der Lebensraum derjenigen Betriebe erweitert wird, die ihre Kräfte besser einsetzen.

b) Die Wirksamkeit des schweizerischen Zolltarifs als Schutz für die Konfektionsindustrie: Vor Inkrafttreten des neuen schweizerischen Zolltarifs waren die Zollansätze für Konfektion von den tiefsten wenn nicht die tiefsten der Welt [1]. Sie betrugen nämlich im Mittel wohl weniger als 10 % des Wertes [2]. Noch in einem andern Punkte stechen sie von den Zöllen der übrigen Länder unvorteilhaft ab. Während in allen modernen Zolltarifen die Zollbelastung mit zunehmender Verarbeitung und Veredlung von Stufe zu Stufe zunimmt, so kippt der schweizerische Zolltarif auf der Mittelstufe, nämlich bei den Geweben, um [3]. Das bedeutet, dass in der Schweiz das konsumfertige Konfektionsstück schlechter geschützt ist als die Halbfabrikate, aus denen es fabriziert wurde, und das mag um so mehr erstaunen, als die Konfektionsindustrie die arbeitsintensivste Sparte im Gebiete der Textilien ist, und die Arbeit gehört bei uns bekanntlich zu den teuren Faktoren. Allgemein darf man sagen, dass die Schweiz den ausländischen Konfektionsindustrien mit der Politik der offenen Tür entgegengekommen ist, und auch vom neuen, seit dem 1. Januar 1960 in Kraft stehenden Zolltarif kann nicht behauptet werden, dass er dem Prinzip des freien Importes zuwiderlaufe.

Wohl ist beim neuen Zolltarif eine notwendige Korrektur angebracht worden, so dass heute gegenüber Staaten, die nicht der EFTA angehören, eine Zollbelastung von etwa 10—15 % des Wertes auf Konfektionswaren erhoben wird [4]. Da jedoch dieser Ansatz erst seit Beginn des Jahres 1960 gilt und somit noch keine tiefgreifende Spuren hinterlassen haben dürfte, müssen wir uns bei der Beurteilung der Wirkungen der Zollbefreiung mindestens ebenso, wenn nicht mehr, auf die alte Zollbelastung stützen; denn die Konfektionsindustrie erhielt ihre heutige Form schliesslich mit dem alten Zolltarif.

---

1) Vgl. A. Bosshardt, Die Bekleidungsindustrie, S. 128.

2) Nach der Übersicht der Zollerträge 1959: Pos. 546: 8,89 %, Pos. 547a: 9,03 %, Pos. 547b: 17,32 %, Pos. 548: 6,98 %, Pos. 549: 7,8 %, Pos. 550a: 6,95 %, Pos. 550b: 12,67 %, Pos. 551: 6,47 %, Pos. 552: 9,94 %, Pos. 554a: 10,78 %, Pos. 554 B: 10,89 %.

3) Vgl. A. Bosshardt, Die Bekleidungsindustrie, S. 128.

4) Nach Angaben der Eidg. Oberzolldirektion: Pos. *6101.10*: 10,92 %, 20: 15,21 %, 21: 21,48 %, 22: 17,76 %, 30: 14,45 %, 31: 16,48 %, 32: 22,37 %, 40: 11,27 %, 50: 12,56 %, *6102.10*: 9,57 %, 20: 12,63 %, 21: 24,41 %, 22: 17,21 %, 30: 14,89 %, 31: 14.89 %, 32: 18,49 %, 40: 11,58 %, 42: 9,54 %, 44: 10,63 %, 50: 8,40 %.

Sicher bietet der heutige Zolltarif der schweizerischen Konfektionsindustrie etwas mehr Schutz. Doch dessenungeachtet, hat der Import wohl kaum je derart zugenommen wie gerade in letzter Zeit. Vergleicht man die drei ersten Quartale des Jahres 1961 mit denen des Vorjahres, so muss man feststellen, dass die Herrenkonfektionsimporte von Fr. 18 965 359.— um 43 2 % auf Fr. 27 159 463 gestiegen sind! Die Damenkonfektionsimporte nahmen in der gleichen Zeitspanne um 25 % zu, stiegen sie doch von Fr. 41 926 631 auf Fr. 52 441 188!

Trotz des etwas höheren Zolltarifs, dessen zusätzliche Schutzwirkung äusserst fragwürdig ist angesichts der neuesten Importentwicklung, ist die schweizerische Konfektion einem starken Importdruck ausgesetzt und war es seit je. Es wäre völlig falsch zu glauben, diese Industrie hätte als Inlandindustrie im Schatten der Zollmauern ein geruhsames Leben fristen können. Das soll aber an der Tatsache nichts ändern, dass durch die Schaffung des grossen Marktes dieser Importdruck, und somit das ganze Wettbewerbsklima, sich noch wesentlich verschärfen wird, wenn sich vielleicht der Übergang auch etwas sanfter gestalten wird als bei stark geschützten ausländischen Konfektionsindustrien.

c) Die Wirkung des Systems der spezifischen Zölle. Gelangt in den meisten Ländern das System des Wertzolles zur Anwendung, so bezieht die Schweiz die Zölle auf die Gewichtseinheiten, und dieses System hat nun seine ganz speziellen Wirkungen. Wohl wird im grossen Rahmen auf den Warenwert Rücksicht genommen; so werden natürlich teure Goldschmucksachen anders taxiert als Roheisen. Diese Differenzierung geht aber nicht sehr weit, und dadurch werden Artikel mehr oder weniger gleicher Art mit gänzlich verschiedenen spezifischen Werten in sogenannten Sammelpositionen zusammengefasst.

Dieses System der spezifischen Zölle bewirkt demzufolge eine ad valorem umgerechnete sehr unterschiedliche Zollbelastung für billige Massenwaren und hochwertige Qualitätsprodukte. „Mit andern Worten, das schweizerische System der spezifischen Zölle liess bisher im grossen und ganzen den billigen Stapelartikeln eine relativ hohe, den ausgesprochenen Qualitätserzeugnissen und Luxusausführungen hingegen eine entsprechend geringe Protektion angedeihen" [5].

Gerade in der Konfektionsbranche ist die Spannweite der Preisunterschiede beträchtlich, so dass sich innerhalb dieses einen Wirtschaftszweiges der Zollwegfall keineswegs gleichmässig auswirken wird. Damit meinen wir, dass der Hersteller des billigen Genres bis jetzt relativ besser geschützt war als derjenige der teuren, hochmodischen Qualitätskonfektion. Das bedeutet nichts mehr und nichts weniger, als dass durch den Wegfall der Zölle der billige Konfektionsgenre unter bedeutend grösseren Importdruck geraten wird als der gehobene.

---

5) E. Straub, Die Kleinen vor der wirtschaftlichen Integration Europas, S. 15.

R. Howald [6] befürchtet ganz allgemein, dass die Schweiz den grössten Teil ihrer Stapelgüterindustrie verlieren wird, ebenso A. Nydegger [7]: „Immerhin lässt sich voraussehen, dass die Einbrüche von Massenartikeln in den Schweizermarkt einen recht hohen Umfang annehmen werden, so zum Beispiel im Bereiche des Papiers, der Haushaltartikel, zum Teil wohl auch der Textilien."

Was hier von kompetenter Seite ganz allgemein vorausgesehen wird, dürfte unseres Erachtens auch im Bereiche der Konfektion zutreffen. Es ist Sache des einzelnen Konfektionärs festzustellen, wie er genremässig liegt und ob ihm die erwähnte Gefahr droht.

B. Die Folgen für den Export schweizerischer Konfektion

Ex definitione steht bei jeder Inlandindustrie der Export im Hintergrund, so bekanntlich auch bei der schweizerischen Konfektionsindustrie. Im Zusammenhang mit der Wirtschaftsintegration stellt sich die unumgängliche Frage, ob sich am Verhältnis von Inlandabsatz zu Exportvolumen nicht Wesentliches ändern wird, ob sich vielleicht sogar die eine oder andere Inlandindustrie völlig umorientieren muss. Um dies in unserem Fall einigermassen beurteilen zu können, müssen wir die wahren Gründe kennen, die die schweizerische Konfektionsindustrie zur Inlandindustrie werden liessen.

a) Gründe der geringen Exporttätigkeit der schweizerischen Konfektionsindustrie: Viele Ursachen sind verantwortlich dafür, dass die schweizerische Konfektionsindustrie eine typische Inlandindustrie geworden ist, so etwa die Entstehungsgeschichte an und für sich und die Grössenstruktur, die vielerorts gewünschte Konsumnähe, die Mode, insbesondere die nationalen Modeströmungen und Grössenklassen, vor allem auch die Tatsache, dass die Konfektionsherstellung überall möglich ist und wenig standortsgebunden ist, und vieles mehr. Wir wollen uns einer näheren Untersuchung dieser vielfältigen Gründe enthalten und uns vielmehr eine Ursache vor Augen führen, die bestimmend ist für den schweizerischen Konfektionsexport und die von der Integration auch stark berührt wird, nämlich die Wirkung der ausländischen Zölle.

„Die Bekleidung gehört seit jeher und auch heute zu den bevorzugten Spielplätzen eines hochgradigen Einfuhrprotektionismus. Fast überall in der Welt sind die Bekleidungszölle hoch bis sehr hoch" [8]. Selten werden die Be-

6) Vgl. R. Howald, Der schweizerische Detailhandel im Zeichen von EWG und EFTA, in Aussenwirtschaft, März/Juni 1960, Heft I/II, S. 89 ff.

7) A. Nydegger, Die Handelsströme innerhalb der EWG und der EFTA, in: Aussenwirtschaft, oben, S. 36 f.

8) A. Bosshardt, Die Bekleidungsindustrie, S. 127.

kleidungswaren und damit die Konfektion mit weniger als 20 % des Wertes belastet. In den USA variieren sie zwischen 20 und 50 %, und in andern Teilen von Übersee sind Ansätze von 100 und mehr Prozent keine Seltenheit. Das fertige Bekleidungsstück wird überall als „non essential" behandelt und entsprechend stark diskriminiert [8].

Wie hemmend sich dieser Einfuhrprotektionismus auf unsern Konfektionsexport auswirkt, zeigt mit äusserster Deutlichkeit ein Vergleich der verschiedenen nationalen Zollsätze mit den entsprechenden Importzahlen von Schweizer Konfektion, was wir aus Tabelle 8 ersehen.

Berücksichtigt man zusätzlich die bevölkerungsmässige Stärke der einzelnen Länder, so sind die Zahlen aus dieser Tabelle noch viel eindrücklicher. Gleich-

Tabelle 8

Zollansätze und Exportanteil der wichtigsten europäischen Länder [9]

	Zollansatz in % des Wertes	%ualer Anteil am schweiz. Export 1960
Westdeutschland	8–11 %	46 %
Schweden	13–15 %	6 %
Holland	21,6 %	22 %
Belgien-Luxemburg	21,6 %	6 %
England	20–33⅓ %	14 %
Frankreich	20–25 %	2,5 %
Italien	30 %	0,5 %
Schweiz (ab 1. 1. 60)	10–15 %	–

zeitig lassen diese Zahlen erkennen, dass auch die Verschiedenartigkeit respektive die Ähnlichkeit des Geschmackes auf internationaler Ebene mitklingt und die Handelsströme hemmt oder aber belebt. Dass trotzdem der schweizerische Konfektionsexport wesentlich von den ausländischen Zollansätzen abhängt, beweist uns am deutlichsten das Beispiel von Westdeutschland und Frankreich: Frankreich belastet die Einfuhr von schweizerischer Konfektion mehr als doppelt so stark wie Deutschland, mit der Folge, dass Frankreich trotz seiner Grösse nur etwa 2½ % unseres europäischen Exportes aufnimmt, während Deutschland allein beinahe die Hälfte davon bestreitet.

Wir sind daher überzeugt, dass die geographische Struktur und besonders der Umfang unseres Konfektionsexportes wesentlich, wenn auch nicht vollständig, von diesen Zollverhältnissen abhängen, und damit ist gezeigt, dass die geringe Exportintensität der schweizerischen Konfektionsindustrie zu einem

9) Die Zollansätze sind aus: PEP (Political and Economic Planning, London) Tariffs and Trade in Western Europe. Exportanteil siehe Tab. 7.

guten Teil durch den hochgradigen Einfuhrprotektionismus des Auslandes bedingt ist.

In diesem Zusammenhang sei nebenbei darauf aufmerksam gemacht, welcher Nachteil der schweizerischen Konfektionsindustrie aus der Tatsache erwachsen wird, dass Deutschland, ihr grösster Kunde, seinen niedrigen Zollansatz langsam auf das EWG-Niveau erhöhen muss, nämlich auf 20 %. Diese baldige Verdoppelung des deutschen Zolles auf Konfektion werden wir sehr wahrscheinlich ganz gut zu spüren bekommen!

b) Neue Absatzmöglichkeiten im Ausland als Folge des integrationsbedingten Zollabbaus in Europa: Durch den Wegfall der Zölle auf schweizerischen Konfektionswaren im Ausland werden diese dort billiger, also konkurrenzfähiger, im Vergleich zur Vergangenheit. Da in Europa diese Zölle im Durchschnitt wohl um die 20 % des Wertes betragen, was immerhin eine ganz beträchtliche Belastung darstellt, so darf in guten Treuen erwartet werden, dass das integrierte Europa der schweizerischen Konfektionsindustrie neue Absatzmöglichkeiten schaffen wird. Da im Moment das Verhältnis der europäischen Zölle auf Konfektion zuungunsten der Schweiz lautet, dürften ihre potentiellen Exportmöglichkeiten grösser sein als die zusätzlichen Importmöglichkeiten des Auslandes in der Schweiz, und da das Ausland höhere Zollmauern niederzureissen haben wird, dürfte dort die zusätzliche Konkurrenz grösser sein als bei uns. Mit andern Worten heisst das, dass der europäische Zollabbau der schweizerischen Konfektionsindustrie eher grössere neue Exportchancen bietet als den ausländischen Industrien. Doch wo diese Chancen genau liegen, muss der schweizerische Konfektionär zu allererst erkennen.

Wir dürfen uns hier aber keinen Illusionen hingeben. Einmal ist der Zollabbau nur ein Teil der ganzen Integration, und dann besteht doch ein weiter Weg von der blossen Absatzmöglichkeit bis zum erfolgreichen Exportgeschäft. Den Betrieben, die sich bis jetzt ganz dem Inland zugewendet haben, wird nun die nicht leichte Aufgabe gestellt, sich völlig umzudenken auf einen neuen, viel komplexeren Markt, und in diesem Markt eine funktionsfähige Verkaufsorganisation, also eine Exportorganisation aufzubauen. „Jene Firmen, die bisher inlandorientiert waren, können aus der Aufhebung ausländischer Zölle erst dann Nutzen ziehen, nachdem sie sich einer völlig neuen Aufgabe mit Erfolg angenommen haben: der Organisation ihrer Präsenz auf den gegen die Einheit strebenden Märkten“ [10].

c) Lehren aus der wertmässigen Aussenhandelsstruktur: Liess die geographische Struktur des Konfektionsexportes Rückschlüsse zu auf die Wirksamkeit der Zollschranken und umgekehrt, so gibt uns ebenfalls die wertmässige oder qualitative Struktur des Aussenhandels wertvolle Hinweise für eine zukünftige Entwicklung.

---

10) E. Straub, a. a. O., S. 24.

Wir haben den wertmässigen Aussenhandel auf Seite 34 f. analysiert und gesehen, welche Diskrepanz zwischen dem Mittelwert des Importes und dem des Exportes besteht. Der Mittelwert der exportierten Konfektionswaren liegt weit über demjenigen der importierten, und zwar um rund 75 % im Jahre 1960; betrug der Exportmittelwert Fr. 10 292 p. q. n., so erreichte der Importmittelwert nur Fr. 5 865 p. q. n.

Die daraus zu ziehende Schlussfolgerung können wir nicht genug unterstreichen, nämlich die Tatsache, dass für den Export schweizerischer Konfektion nur der gute Genre, also die qualitativ und modisch hochstehende Konfektion Aussicht auf Erfolg hat. Wer das Exportgeschäft aufbauen will, muss sich dessen bewusst sein und sich daher fragen, ob seine Produkte überhaupt exportfähig sind.

Bedenken wir, dass der Konfektionsimport, der in absoluten Zahlen den Export ja bei weitem übersteigt, einen tiefen Mittelwert aufweist, so darf angenommen werden, dass in erster Linie die billige Stapelware eingeführt wird. Dies mag vielleicht etwas befremden; denn wir haben doch soeben festgestellt, dass unser System des spezifischen Zolles die billige Ware mehr belastet, in Prozenten des Wertes ausgedrückt. Dass nun der schweizerische Markt trotz dieses verhältnismässig grösseren Schutzes vor allem die billigere Stapelware einführt, zeigt uns, dass die schweizerische Konfektionsindustrie in diesem Bereich den Inlandmarkt nicht zu befriedigen vermag und schon heute dem ausländischen Konkurrenten nicht ganz gewachsen zu sein scheint.

Dem schweizerischen Kleiderfabrikanten des billigen Genres drohen also zwei schwerwiegende Gefahren mit dem Niederreissen der Zollschranken in Europa. Einmal wird im Inland der Einbruch von ausländischen Konkurrenten der billigen Konfektion besonders stark sein, auf alle Fälle stärker als beim besseren Genre, und damit dürfte der schweizerischen Konfektionsindustrie im billigen Genre ein gewisser Marktanteil verlorengehen zugunsten des Auslandes. Wollen nun die betroffenen Schweizer Fabrikanten die Einbusse auf dem Inlandmarkt durch den Export ausgleichen, so werden sie dabei auf die grössten Schwierigkeiten stossen im Bereiche der massenmässig angefertigten Stapelkonfektion, oder aber sie müssen sich grundlegend umstellen und sich dem guten Genre zuwenden. Auf die näheren Gründe werden wir später noch mehr eintreten.

Wir wiederholen: Mit der Verwirklichung des gesamteuropäischen Marktes werden insbesondere die Hersteller des billigen Genres in Schwierigkeiten geraten, da ihnen auf dem Inlandmarkt eine viel schwerere Auslandkonkurrenz droht, ohne dass sie den daraus resultierenden Absatzverlust ohne weiteres durch das Exportgeschäft auffangen könnten.

d) Zur Grössenstruktur der ausländischen Konfektionsindustrien: Nichts ist gefährlicher, als den offenen Kampf anzutreten gegen einen Gegner, den man nicht kennt! War der Konkurrenzkampf zwischen den schweizerischen

und den ausländischen Konfektionsfabrikanten bis jetzt einigermassen gedämpft worden wegen der Handelshemmnisse, so wird er mit der Verwirklichung der Wirtschafts-Integration in einen offenen Konkurrenzkampf übergehen, und da wird der Leistungsfähigere unweigerlich den Sieg davontragen. Die schweizerischen Konfektionäre müssen daher, wollen sie in diesem Konkurrenzkampf erfolgreich sein, ihre ausländischen Gegner kennen.

Es kann nicht unsere Aufgabe sein, hier auch noch die ausländischen Konfektionsindustrien darzulegen und zu analysieren. Darauf müssen wir verzichten und uns mit dem Hinweis begnügen, dass sich die Schweizer Fabrikanten selber mit der Struktur und der Lage der ausländischen Konfektionsindustrien auseinandersetzen müssen.

Obwohl es sich auch in den andern Ländern bei den Konfektionsindustrien um typische Inlandindustrien mit den entsprechenden Merkmalen handelt, so bestehen doch bedeutende Unterschiede zur schweizerischen Konfektionsindustrie. Wir denken dabei in erster Linie an die verschiedenen Grössen der Märkte. Mit wenigen Ausnahmen weisen bekanntlich die nationalen Märkte in Europa einen um vieles grösseren Umfang auf als der schweizerische, und erfahrungsgemäss wirkt sich diese räumlich und einwohnermässig grössere Ausdehnung direkt auf die Struktur einer Industrie aus. Demzufolge darf erwartet werden, dass die ausländischen Konfektionsindustrien insbesondere andere Betriebsgrössen aufweisen, was sich selbstverständlich in einer höheren Durchschnittsbetriebsgrösse widerspiegelt. Ein Vergleich mit Deutschland als Beispiel soll uns das beweisen.

Bekanntlich weist die schweizerische Konfektionsindustrie eine durchschnittliche Betriebsgrösse von 29 Beschäftigten auf laut eidgenössischer Betriebszählung von 1955 (inzwischen dürfte diese Grösse etwas angestiegen sein!). Obschon uns die genau entsprechenden Zahlen für Deutschland fehlen, und obschon die Erhebungsunterschiede einen Vergleich erschweren, genügt uns die Tatsache, dass schon im Jahre 1952 die deutsche Konfektionsindustrie eine Durchschnittsgrösse von 76 Beschäftigten aufwies [11]. Die durchschnittliche Konfektionsbetriebsgrösse dürfte also auch heute in Deutschland mehr als doppelt so hoch sein wie in der Schweiz.

Wir werden uns später noch eingehender mit der Bedeutung der Betriebsgrösse auseinandersetzen. Hier sei nur festgehalten, dass der Schweizer Konfektionär in Zukunft mit Konkurrenten rechnen muss, die zum Teil anders sein werden als der inländische Konkurrent.

Früher stellten wir fest, dass sich bei weitem nicht jeder Konfektionsbetrieb für die grosserienmässige Herstellung eignet, speziell wegen der Mode. Bedenken wir nun, dass das Ausland viel mehr Grossbetriebe besitzt in unserer Branche und somit die Möglichkeiten der Serienfabrikation bereits im

11) Vgl. Seite 109.

Rahmen des Möglichen ausnützt, so kommen wir zum Schluss, dass in diesem Bereich das Ausland einen wesentlichen Vorsprung aufweisen dürfte.

Wir sehen, dass auch vom Standpunkt der Betriebsgrössen die Herstellung von billiger Stapelware für den Schweizer kaum erfolgversprechend sein kann, es sei denn, man überwinde diesen Vorsprung, woran aber unseres Erachtens nicht zu denken ist aus rein praktischen Gründen; denn schon allein unser hohes Lohnniveau ist für die billige und preisempfindliche Stapelware ein Handicap, nicht aber für das teure Qualitätsprodukt.

Schlussfolgerung: Durch den Zollabbau in Europa erwächst der schweizerischen Konfektionsindustrie im Inland ein erschwerter Konkurrenzkampf, wobei die billige Stapelware am stärksten verdrängt werden wird. Demgegenüber bietet der grosse Markt neue Exportchancen vor allem für den modischen Qualitätsgenre.

Ein Vergleich der europäischen Zölle auf Konfektion erlaubt die Hoffnung, dass die zusätzlichen Exportchancen höher zu werten sind als die Absatzeinbussen auf dem Inlandmarkt; denn die schweizerischen Zölle liegen beträchtlich unter dem europäischen Niveau.

2. Einfluss der Integration auf die Kostenlage der schweizerischen Konfektionsindustrie

Die absatzpolitischen Überlegungen stehen meistens im Vordergrund beim Abwägen der Integrationsfolgen. Doch die Konkurrenzfähigkeit eines Produktes wird nicht erst auf dem Markt, wo es zum Verkauf gelangt, geschaffen, sondern nimmt ihren Ursprung bei der Kombination der verschiedenen Kostenarten zum fertigen Erzeugnis. Versuchen wir im folgenden also zu ergründen, welche Veränderungen die schweizerische Konfektionsindustrie im Bereiche der Kosten von der Integration zu erwarten hat.

Für den nicht eingeweihten Leser möchten wir vorausschicken, dass sich das fertige Konfektionsstück ganz grob genommen zu 30(−20) % aus direkten Löhnen, zu 40(−60) % aus direktem Material und zu 30(−20) % aus Gemeinkosten inklusive Risiko und Gewinn zusammensetzt. Diese Zusammensetzung zeigt uns, wie arbeits- und materialintensiv die Konfektionsbranche ist, und erleichtert abzuschätzen, wie der Einfluss von Lohn- und Materialkostenveränderungen auf das Endprodukt und somit auf die Konkurrenzfähigkeit zu erwarten ist.

A. Einfluss der Integration auf die Materialkosten

Wir haben stets vorausgesetzt, dass in einer kommenden gesamteuropäischen Integration der Zollabbau ein allumfassender sein wird. Die Zollbe-

freiung muss also auf sämtlichen Waren erfolgen, auf denen die Schweiz z. B. heute Zölle erhebt bei der Überführung von einem europäischen Lande ins unsrige. Untersuchen wir also, wo und in welchem Umfange die schweizerische Konfektionsindustrie eine kostensenkende Wirkung bei ihren Ausgangsmaterialien zu erwarten hat.

a) Einfluss der Integration auf die Preise der Ausgangsprodukte der Konfektionsindustrie: Primär werden alle diejenigen Waren direkt verbilligt, die die Konfektionsindustrie aus dem Raum der Integrationszone bezieht, mit Ausnahme der schweizerischen. In erster Linie betrifft das die Gewebe oder Oberstoffe, die ja das Hauptrohprodukt dieser Industrie sind. Die ausländischen Oberstoffe werden also billiger sein. Damit wird vor allem die Wettbewerbslage der schweizerischen Konfektionsindustrie gegenüber den entsprechenden ausländischen Konkurrenten korrigiert, da wir ja für den Export von Kleidern in ausländischen Stoffen die Rohware, eben den Stoff, teurer bezahlen als die Ausländer wegen der Zölle; denn Zollrückvergütungen für derartige Fälle werden nicht gestattet. Diese Gleichstellung ist nun um so wertvoller, als ja der schweizerische Zolltarif im Bereich der Textilien umkippt und das fertige Bekleidungsstück weniger schützt als das Gewebe. Schon rein aus dieser Situation ist es möglich, dass der ausländische Konkurrent bei sonst gleichen Produktionskosten günstiger anbieten kann, und das würde die Integration korrigieren.

Daneben mögen unter Umständen auch die unzähligen Futterstoffe und Zutaten verbilligt werden, nämlich soweit sie importiert werden. Sogar die Produktionsmittel wie Näh-, Spezial- und Bügelmaschinen, die fast durchwegs aus dem Ausland stammen, meistens aus Deutschland, dürften eine nicht zu vernachlässigende Verbilligung erfahren, und zwar wiederum im Sinne einer Gleichstellung mit dem Ausland. Wir sehen, dass der Zollabbau eigentlich weitgehend eine Angleichung der Materialeinkaufsbedingungen auf europäischer Ebene bedeutet, was für ein Land wie die Schweiz, das viel mehr aus dem Ausland beziehen muss als seine grössern Integrationspartner, von besonderer Bedeutung ist.

Sekundär darf man erwarten, dass durch die Integration auch die von Schweizer Firmen bezogenen Waren einer Verbilligung unterliegen werden; denn schliesslich werden auch die inländischen Lieferanten, für uns vor allem die Textilfabrikanten, ihrerseits eine direkte Besserstellung erfahren aus dem Zollabbau, und auch die verschärfte Konkurrenz dürfte hier preisdrückend wirken.

Bedenken wir, dass die Zollbefreiung nicht nur bisher bezogene Waren verbilligt, also alte Bezugsquellen interessanter gestaltet. Sie soll vor allem auch neue Märkte eröffnen für den Einkauf, die bis anhin wegen den Zollmauern einfach nicht in Frage kamen und vielleicht deshalb auch nicht näher untersucht wurden. Es handelt sich also nicht nur um eine Verbilligung ge-

wisser Waren, sondern um eine zusätzliche Bereicherung des Warenangebotes, um ein Eröffnen neuer Bezugsmöglichkeiten, und darin liegt gerade für die modeorientierte Konfektionsindustrie ein grosser Vorteil. Der Konfektionsfabrikant wird also seinen ganzen Einkauf neu überprüfen müssen!

b) Umfang der Verbilligung der importierten Waren und der schweizerischen Waren: Es scheint uns müssig, genaue Zahlen zusammenzustellen über eine voraussichtliche Verbilligung der Rohstoffe der Konfektionsindustrie, und zwar einmal wegen der Vielfalt der in Frage kommenden Produkte, und zum zweiten deshalb, weil diese Verbilligung ganz verschieden ist von Betrieb zu Betrieb, je nach dem Umfang der verarbeiteten ausländischen Stoffe und Zutaten, und weil der einzelne Konfektionär meist selber gut unterrichtet ist, wieviel Zölle sein Betrieb zu entrichten hat. Wir wollen uns daher mit einer allgemeinen Beurteilung begnügen.

Im Rahmen der von den Zonenpartnern bezogenen Oberstoffe dürfte die Zollbefreiung recht spürbar sein, ist doch der Schweizer Zoll auf Geweben als Schutz für die inländische Textilindustrie gedacht und demzufolge nicht übertrieben liberal. Im Durchschnitt werden wohl Verbilligungen von mehr als 10—20 % des Wertes zu erwarten sein, wobei bei billigen Stoffen, z. B. bei der billigen Prato-Ware, die Verbilligung wesentlich grösser sein wird. Daher müssen wir wiederum die Eigenart unseres Zollsystems berücksichtigen. Unser Gewichtszollsystem belastet die billige Ware weit mehr als die teure; daher werden die ausländischen Stoffe des billigen Genres verhältnismässig billiger als die teuren Stoffe. Auch diese Tatsache ist ein Grund dazu, die Bezugsquellen neu zu überprüfen.

Es scheint uns überhaupt vom Wichtigsten, dass sich der schweizerische Konfektionär mit dem Zollabbau auf einem weit grösseren Markte eindecken kann, ohne handelspolitische Hemmnisse überspringen zu müssen. Einzig so wird es ihm möglich sein, modisch stets das Neueste, was Europa zu bieten vermag, zu verarbeiten, und darin liegt ja seine Erfolgsaussicht.

Die Verbilligung der vielen Zutaten wird weniger ins Gewicht fallen, und zwar schon allein wegen des relativ kleinen Anteils an den Gesamtkosten, dann aber auch deshalb, weil die Zutaten vorwiegend aus dem Inland stammen. Auch hier gilt es daher besonders, nach neuen ausländischen Lieferanten Ausschau zu halten. Schätzungsweise werden die sekundären Verbilligungen auf Schweizer Produkten, die der Konfektionsindustrie als Basismaterialien dienen, äusserst schwach ausfallen. Nichtsdestoweniger sind sie in irgendeiner Form zu erwarten, vielleicht auch nur in einer ausgebliebenen Verteuerung oder abgeschwächter Verteuerung.

Sicher wird die Integration Verbilligungen im Materialbereich bewirken durch den allgemeinen Zollabbau. Das soll aber noch nicht heissen, dass damit die internationale Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Konfektionsindustrie verbessert wäre; denn auch die Partnerländer bauen ja ihre Zölle ab.

Immerhin wird die Lage dieser Industrie verbessert, soweit es sich um die erwähnte Gleichstellung handelt. Zum zweiten gereicht der Zollabbau einer europäischen Konfektionsindustrie um so mehr zum Vorteil, als sie ausländische Basismaterialien verarbeitet, und zweifellos verarbeitet die schweizerische Konfektionsindustrie sehr viele ausländische Stoffe und profitiert daher entsprechend vom Zollabbau.

c) Mögliche Materialkostenerhöhung als Folge der Integration: Soweit sich der Handel auf die Integrationszone bezieht, bedeutet die Zollbefreiung vor allem eine Verbilligung der von den Partnerländern bezogenen Produkte. Vergessen wir dabei nicht, dass die Zölle überall den Staatshaushalt zu finanzieren helfen und dass mit dem Wegfall dieser Zolleinnahmen eine wesentliche Einnahmequelle der Staatskasse versiegt. Es muss daher erwartet werden, dass dieser Ausfall anderweitig wettgemacht werden muss. Wie das geschehen wird, ist eine Frage, die zu beantworten uns hier nicht zusteht. Wir können einzig die Möglichkeit erwähnen, dass sich eine Lösung dieses Finanzproblems als Materialkosten auswirken könnte in irgendeiner Weise, was die Zollersparnis teilweise ausgleichen könnte.

Wir sehen eher in einer andern Richtung eine mögliche Kostenerhöhung im Zusammenhang mit der Zollpolitik. Wird nämlich Europa in einer Zollunion ähnlich der bestehenden EWG integriert, so muss ein gemeinsamer Aussentarif erstellt werden. Da besteht für die Schweiz sehr wohl die Möglichkeit, dass sie gegenüber Drittstaaten, die nicht der Integrationszone angehören, erhöhte Zölle zur Anwendung bringen muss. Dieser Fall trifft heute z. B. für Deutschland zu, das tiefere Zölle besass, als sie der EWG-Aussentarif vorsieht; so wird Deutschland die Zölle auf Konfektionswaren beinahe verdoppeln müssen.

Im Falle der gesamteuropäischen Integration würde so etwas viel weniger ins Gewicht fallen, da sich der überwiegende Teil des Handels auf Europa, also auf den integrierten Markt beschränkt und ohnehin von einer Zollbelastung befreit würde. Für die schweizerische Konfektionsindustrie würde eine Zollerhöhung wegen des gemeinsamen Aussentarifs nur äusserst schwach als Kostenfaktor auftreten, und zwar einmal deshalb, weil die Zollerhöhung doch nicht sehr massiv sein könnte, und zum zweiten, weil es sich praktisch nur auf einen kleinen aussereuropäischen Handelsstrom auswirken würde, so etwa auf Oberstoffimporten aus den USA und aus Südostasien. Überdies würde dadurch die intereuropäische Konkurrenzfähigkeit überhaupt nicht berührt.

d) Kostenersparnis über die Zollersparnis hinaus: Es ist nicht bloss eine zufällige Nebenerscheinung der Wirtschaftsintegration, dass das Kostengefüge wohl jeder Industrie über die Zollersparnis hinaus beeinflusst wird. Es ist geradezu Sinn und Zweck dieser Integration, den wirtschaftlichen Leerlauf im weitesten Sinne des Wortes, also unnötige Kosten, auszuschalten. Der Zollabbau ist sozusagen eine reine Initialzündung zu einem langen, schwer voraus-

sehbaren Rationalisierungs- und Umstellungsprozess. Durch die Verschärfung des Wettbewerbes als Folge des Niederreissens der Zollschranken sieht sich jeder Unternehmer gezwungen — so er bestehen bleiben will —, jede irgendwie durchführbare kostensparende Massnahme zu ergreifen. Nie dürfte der Spruch „Stillstand ist Rückschritt" wahrer sein als in der momentanen Integrationsepoche.

Wie für alle Industrien, so gilt auch für die schweizerische Konfektionsindustrie, sich nicht mit den Kostenersparnissen aus dem Zollabbau zu begnügen, denn dies reicht bei weitem nicht aus zum Auffangen der verschärften Konkurrenz. Jeder Konfektionär muss in erster Linie bei sich selber Kostenersparnisse erwirken. Tut er es nicht, so kann er sein passives Verhalten als entsprechenden Nachteil bei sich verbuchen; denn seine Konkurrenten wergen es tun, im In- und Ausland. Das bedeutet natürlich, dass die ausländische Konfektion wahrscheinlich über den Zollwegfall hinaus verbilligt werden wird!

Unbestritten wird von dieser Seite her die grösste Verschiebung im Kostengefüge zu erwarten sein. Wir werden uns später noch eingehender damit befassen.

Dieser verschärfte Wettbewerb mit Preisdruck wird selbstverständlich auch in den Betrieben der Vorlieferanten in Erscheinung treten, und daher darf erwartet werden, dass die Ausgangsmaterialien der Konfektionsindustrie nicht nur in der Höhe der Zollersparnis verbilligt werden, sondern vielmehr darüber hinaus als Folge des durch die Integration ausgelösten Rationalisierungsprozesses. Die Frage nach dem Umfange dieser Verbilligung lassen wir offen, können wir doch nur die wahrscheinliche Tendenz solcher Entwicklungen vorauszusehen versuchen. Vielleicht wird sich diese Verbilligung, die übrigens der in- wie der ausländischen Konfektionsindustrie zugute kommt und eigentlich das Kräfteverhältnis kaum berühren dürfte, nur als ausgebliebene Verteuerung oder langsamere Verteuerung auswirken.

B. Einfluss der Integration auf die Lohnkosten

Veränderungen der Lohnkosten mögen die Konfektionsindustrie als arbeitsintensive Industrie nicht unberührt lassen, würde doch dadurch ihre Konkurrenzfähigkeit, unter Umständen auch die internationale Konkurrenzfähigkeit verändert. Doch wenn auch mit Bestimmtheit angenommen werden kann, dass die Integration auch bei den Lohnkosten (unter Lohnkosten wollen wir hier die direkten Löhne inklusive Soziallasten verstehen) ihre Spuren hinterlassen wird, so ist es äusserst schwierig, etwas Konkretes darüber zu prophezeien. Der Hauptgrund dafür liegt schon darin, dass wir die entsprechenden Bestimmungen des Vertrages über eine gesamteuropäische Wirtschaftsintegration nicht kennen. Zudem werden Veränderungen der Lohnkosten derart

komplexen Ursachen zuzuschreiben sein, dass sich die einzelnen Gründe kaum scharf auseinanderhalten lassen.

Hier wollen wir auf ein paar Möglichkeiten eingehen, wie sie im grossen Markt denkbar wären.

a) Einfluss der Freizügigkeit der Arbeitskräfte auf die Lohnkosten: Gerade die Schweiz besitzt einige Erfahrung auf dem Gebiete der Fremdarbeiter dank ihrer liberalen Bewilligungspraxis, und welche unschätzbaren Dienste die vielen Fremdarbeiter unserer Wirtschaft leisten, ist bekannt. Wo stände z. B. die schweizerische Konfektionsindustrie ohne die Fremdarbeiter? Hier ist ja der Ausländeranteil mit seinen über 50 % speziell gross, und ohne die weitherzige Zulassungspolitik unserer Behörden würde der Arbeitsmarkt eine kaum vorstellbare Verkrampfung aufweisen.

Was das Lohnniveau anbetrifft, so ist das schweizerische eines der höchsten in Europa, was ja schliesslich auch den Anreiz darstellt für die Ausländer. Doch wie hoch wäre es erst ohne diese halbe Million Fremdarbeiter, die heute in unserem Lande tätig sind? Auch die Entlöhnung ist dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unterworfen, was die heutige Lage auf dem Arbeitsmarkt recht deutlich zum Ausdruck bringt. Demnach läge unseres Erachtens das Lohnniveau in der Schweiz beträchtlich über dem jetzigen Stand, wenn wir nicht auf die ausländischen Arbeitsreserven hätten zurückgreifen können, und das ganz besonders in der Konfektionsindustrie mit ihrem starken Fremdarbeiteranteil.

Untersuchen wir nun, welche Folgen die Verwirklichung der völligen Freizügigkeit in ganz Europa zeitigen wird, ohne vorerst einmal die Wirtschaftsdynamik in Erwägung zu ziehen. Ganz allgemein heisst das, dass die brachliegenden Arbeitskräfte relativ leicht dort eingesetzt werden können, wo man sie braucht, und zwar gilt das für ganz Europa mit seinen 300 Millionen Menschen. Dabei dürfte der Anreiz, in ein fremdes Land zu ziehen, mit dem dortigen Lohnniveau steigen.

Für die Schweiz wird sich durch die europäische Freizügigkeit keine grundlegende Verschiebung ergeben, bloss eine tendenzielle. Die Schweiz mit ihrem hohen Lohnniveau wird weiterhin sehr erwünscht sein vom Fremdarbeiter, ja noch mehr bei Wegfall der noch vorhandenen Hindernisse und Abschaffung der Diskriminierung der Ausländer (wobei jedoch kaum an eine völlige Beseitigung der Kontrollen und Hindernisse zu denken ist). Durch das leichtere Anwerben von Fremdarbeitern wird die Lohnsteigerung wiederum gebremst werden, in den Ursprungsländern dieser Leute dagegen beschleunigt.

Der schweizerischen Konfektionsindustrie dürfte daraus insofern ein relativer Vorteil erwachsen, als einmal das Lohnniveau nicht so schnell emporschnellen wird. Diese Tatsache ist vor allem im internationalen Vergleich von Bedeutung. Bei einem Verschmelzen der europäischen Märkte ist nämlich damit zu rechnen, dass die Steigerung der Lohnkosten in den Ländern mit

tieferem Lohnniveau grösser sein wird, besonders dann, wenn die Arbeitskräfte zu dem höheren Lohnniveau streben.

b) Zur Möglichkeit der Lohnnivellierung: Zweifellos bestehen in den verschiedenen europäischen Volkswirtschaften beträchtliche Unterschiede der Lohnniveaux und damit der Lohnkosten. Es ist daher nicht ganz unverständlich, dass Stimmen laut wurden, die eine Annäherung der Löhne im Falle der Integration postulierten. Immerhin gewann doch die Meinung die Oberhand, dass die Löhne als solche als eigentliche Standortsfaktoren zu betrachten sind und daher keiner Angleichung bedürfen. Sicher ist diese Auffassung die einzig richtige, und so muss kaum erwartet werden, dass die Löhne im Laufe der Integration gezwungenermassen auf ein einheitliches europäisches Niveau gebracht würden.

Dessenungeachtet halten wir es für wahrscheinlich, dass die Integration durch Hebung der Wachstumsrate, die wiederum in den schwächer entwickelten Volkswirtschaften grösser sein wird und stärkere Lohnanstiege verursachen wird, ganz allgemein die Löhne in Europa etwas angleichen wird als Folge der Wirtschaftsdynamik, und zwar nach oben. Dadurch werden die Unterschiede in den Lohnniveaux nicht etwa beseitigt, sondern bloss etwas verringert, und eine derartige Entwicklung würde der schweizerischen Industrie nur relative Vorteile bringen.

Als wesentlicher Bestandteil der Lohnkosten gelten heute die Sozialleistungen, und gerade diese bildeten einen Hauptstreitpunkt bei den Verhandlungen der EWG. Bezeichnenderweise sind die Unterschiede dieser Soziallasten von Land zu Land sehr gross und meistens gerade im umgekehrten Verhältnis zum blossen Lohnniveau.

„Durch die Sozialleistungen wird also die Spanne zwischen hohen und niederen Löhnen reduziert, das heisst, es kommt auf westeuropäischer Ebene durch die korrigierende Wirkung der Sozialleistungen eine gewisse Angleichung der gesamten Arbeitskosten zustande" [1]. Eine Harmonisierung der Sozialleistungen würde also geradezu eine Verstärkung der Unterschiede der totalen Lohnkosten herbeiführen. Auch Feuz [2] kommt in seiner Studie über „Sozialleistungen und wirtschaftliche Integration" zum Schluss, „dass unterschiedliche Sozialleistungen innerhalb einer wirtschaftlich integrierten Ländergruppe keine Verzerrung des freien Handels bewirken und damit auch kein Hindernis eines gemeinsamen Marktes sind".

Es scheint, dass diese Erkenntnis bei weitem nicht Allgemeingut ist, was uns der Vertrag von Rom zeigt. In einer zukünftigen gesamteuropäischen Zone ist daher wohl mit einer gewissen Angleichung bestimmter Sozialleistungen zu rechnen. Wir glauben aber nicht, dass diese Harmonisierung sehr

1) P. Feuz, Sozialleistungen und wirtschaftliche Integration, S. 33.
2) P. Feuz, a. a. O., S. 103.

weit gehen wird. Jeder Schritt in dieser Richtung dürfte für die Schweiz vermehrte Kosten bringen und damit die internationale Konkurrenzlage verschlechtern, hat doch die Schweiz niedrige gesetzliche Sozialleistungen neben hohen Löhnen. Dies zeigt uns Tabelle 9.

Tabelle 9

Die Sozialleistungen in den europäischen Ländern [3]

Land	Bruttolohn	Gesetzliche Sozialleistungen	Freiwillige u. vertragliche Sozialleistungen	Total
Schweden	100 %	7,7	2,3	10,0
Schweiz	100 %	5,5	13,1	18,6
Norwegen	100 %	11,4	9,3	20,7
England	100 %	8,6	0,7	9,3
Dänemark	100 %	7,5	2,8	10,3
Belgien	100 %	28,2	2,2	30,4
Frankreich	100 %	39,5	13,2	52,7
Deutschland	100 %	35,8	1,9	37,7
Italien	100 %	70,0	6,9	76,9
Holland	100 %	30,1	1,2	31,3
Österreich	100 %	32,0	1,4	33,4

Um die internationale Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Konfektionsindustrie vom Standpunkt der Lohnkosten aus auch nur einigermassen abschätzen zu können, müssen wir die Lohnkosten in den verschiedenen Ländern vergleichen. Doch ein solcher Vergleich kann nur sinnvoll sein, wenn die Löhne und Sozialleistungen gesamthaft betrachtet werden. Dazu dient uns die folgende Tabelle.

Tabelle 10

Brutto-Stunden-Verdienste und soziale Leistungen pro Arbeitsstunde im Jahr 1955 [4]
in Fr. pro Arbeitsstunde

Land	Bruttolohn	Gesetzliche Sozialleistungen	Freiwillige u. vertragliche Sozialleistungen	Total
Schweden	3.91	0.30	0.09	4.30
Schweiz	2.98	0.16	0.39	3.53
Norwegen	2.90	0.33	0.27	3.50
England	2.88	0.25	0.02	3.15
Dänemark	2.85	0.22	0.08	3.15
Belgien	2.23	0.63	0.05	2.91
Frankreich	1.90	0.74	0.25	2.89
Deutschland	2.06	0.74	0.04	2.84
Italien	1.30	0.91	0.09	2.30
Niederlande	1.71	0.51	0.02	2.24
Österreich	1.39	0.44	0.02	1.85

Leider ist die obige Tabelle nicht neuesten Datums. Inzwischen haben sicher leichte Verschiebungen stattgefunden. Wir glauben aber nicht, dass sich im wesentlichen sehr viel verändert hat, und deshalb wollen wir uns auf diese Zahlen stützen.

Diese Tabelle illustriert und beweist gleichzeitig, dass die Schweiz im Verhältnis zu den übrigen Ländern Europas ein sehr hohes Lohnkostenniveau hat. Für die schweizerische Konfektionsindustrie als arbeitsintensive Industrie bedeutet das im internationalen Konkurrenzkampf einen bedeutenden Nachteil, bürdet ihr doch diese Tatsache mehr Kosten auf als den andern Konkurrenten mit Ausnahme Schwedens.

Dieser Tatsache gegenüber kann man zwei Momente ins Feld führen. Einmal gilt, dass dort, wo die Arbeitskraft billig ist, die Tendenz besteht, sie verschwenderisch zu gebrauchen; zum zweiten widerspiegeln bekanntlich Unterschiede im Niveau der Lohnkosten grundsätzlich Unterschiede der Produktivität.

Inwieweit dieser letzte Punkt für die Konfektionsindustrie Geltung hat, lassen wir dahingestellt, denn uns fehlt die Möglichkeit, Unterschiede in der Produktivität der Konfektionsindustrien der einzelnen Länder festzustellen. Mit Feuz [5] glauben wir jedoch, „dass bedeutende Unterschiede im Niveau der Löhne und Sozialleistungen zwischen den verschiedenen Ländern bestehen können, ohne dass dabei die Erzeugnisse irgendeines Landes Konkurrenzschwierigkeiten haben müssen; denn die Arbeitgeber in Ländern mit hohen Löhnen und Sozialleistungen geniessen meist preisliche Vorteile bei andern Produktionsfaktoren, sowie den Vorteil einer höheren Produktivität". Selbst in einem einheitlichen Produktionsbereich gibt es keine globalen Herstellungskosten, denn jeder Betrieb hat eine andere Kostenstruktur, daher eine andere Faktorkombination mit andern Herstellungskosten.

Das Verhältnis des schweizerischen Lohnniveaus zu denen der andern europäischen Länder lässt in uns viel weniger das Bedenken emporkommen, dass die schweizerische Konfektionsindustrie im internationalen, d. h. im intereuropäischen Konkurrenzkampf nicht zu bestehen vermag, als die Einsicht in die unbedingte Notwendigkeit einer allumfassenden Rationalisierung zur Erzielung einer möglichst hohen Produktivität. Gleichzeitig ist das hohe Lohnniveau ein Grund mehr dafür, dass sich die schweizerische Konfektionsindustrie vorwiegend im hochmodischen Qualitätsgenre, in der teureren Exklusivkonfektion spezialisiert; denn hier kann sie durch modische Neuleistungen ihren Produkten die Vergleichbarkeit nehmen und verringert so die Preisempfindlichkeit. Ein teures Konfektionsstück wird doch wegen seiner Eigen-

3) P. Feuz, a. a. O., S. 34.

4) F. Kneschaurek, Die sozialen Leistungen der Arbeitgeber in verschiedenen OECE-Staaten, in: Aussenwirtschaft I/II 1958, S. 137.

schaften, weil es gefällt, gekauft, während die billige Stapelkonfektion des Preises wegen gekauft wird.

c) Das Postulat der gleichen Entlöhnung für Mann und Frau: Artikel 119 des EWG-Vertrages lautet in Absatz 1: „Jeder Mitgliedstaat wird während der ersten Stufe den Grundsatz gleichen Entgelts für Männer und Frauen bei gleicher Arbeit anwenden." Es ist leicht möglich, dass diese Bestimmung auch auf den gesamteuropäischen Markt angewendet würde, und so wollen wir uns kurz damit befassen. Denn, wie wir gesehen haben, sind die Beschäftigten der schweizerischen Konfektionsindustrie zum überwiegenden Teil weiblichen Geschlechts, also droht hier eine Kostenerhöhung.

Gemeint ist mit dem gleichen Entgelt für Männer und Frauen nicht etwa eine Gleichschaltung der Verdienste zwischen Männern und Frauen an sich, sondern einzig und allein im Falle von gleicher Leistung. So erreichten nämlich in Frankreich, das diese Bestimmung schon seit 1946 kennt, die Durchschnittslöhne der Frauen nur rund 90—93 % der durchschnittlichen Löhne der Männer [5].

Für die Konfektionsindustrie müssen wir zusätzlich berücksichtigen, dass die Näharbeit eine ausgesprochene Frauenarbeit ist, wo also die Frau praktisch nicht mit dem Manne konkurriert, und daher darf in guten Treuen bezweifelt werden, dass sich hier eine Angleichung aufdrängt, denn woran sollte angeglichen werden? In der Konfektionsindustrie rivalisieren die Männer mit den Frauen eigentlich bloss im Zuschnirr, in der Bügelei und in der Abnahme. Diese Arbeiten betragen aber nur etwa 25 % der direkten Fabrikationslöhne, und diese wiederum etwa 30 % der gesamten Selbstkosten, und somit betragen die ersteren nur rund 7½ % der der Selbstkosten. Nehmen wir an, in diesen Sparten betreffe die Differenz zwischen Männer- und Frauenarbeit 30 % ähnlich der Textilindustrie [6] und dass im Zuge der Annäherung der Entlöhnung beider Geschlechter die Frauenarbeit um etwa 20 % erhöht würde, so erhalten wir einen Verteuerungsfaktor von rund 1½ %.

Zur Illustration sei in Tabelle 11 der Artikel 11 des Gesamtarbeitsvertrages für die schweizerische Konfektions- und Wäscheindustrie vom 1. 1. 61 angeführt. Diese Minimallöhne sind jedoch mit Vorsicht aufzunehmen, werden sie doch von den effektiv ausbezahlten Stundenlöhnen wesentlich überschritten.

Eine Verteuerung der mit der Männerarbeit konkurrierenden Frauenarbeit würde bestimmt auch auf die „männerlose" Näharbeit übergreifen und mindestens eine zehnprozentige Lohnerhöhung bewirken, was einen Verteuerungsfaktor von 2,25 % ergäbe (Näharbeit = 75 % der Fabrikationslöhne und diese

5) Vgl. A. Nydegger, Die soziale Harmonisierung in der Freihandelszone und ihre Folgen für die Schweiz, in: Aussenwirtschaft III 1958, S. 78.

6) Vgl. A. Nydegger, a. a. O., S. 77.

Tabelle 11

Die Minimallöhne in der schweizerischen Konfektionsindustrie nach Art. 11 des GAV

	Kat. 1	%	Kat. 2	%	Kat. 3	%
Zuschneider	2.86	100	2.97	100	3.07	100
Zuschneiderinnen	1.93	68	2.03	68	2.14	70
Ausschneider	2.60	100	2.71	100	2.76	100
Ausschneiderinnen	1.77	68	1.82	67	1.93	70

30 % der Selbstkosten). Zudem hat Nydegger für die Textilindustrie[7] einen Verteuerungsfaktor von 3 % errechnet. Wenn sich also das Postulat der gleichen Entlöhnung für Mann und Frau durchsetzen wird im grossen Markt, so müsste die schweizerische Konfektionsindustrie mit einem ungefähren Verteuerungsfaktor ihrer Selbstkosten von knapp 5 % rechnen, und in Anbetracht der Tatsache, dass diese Kostenerhöhung auch in andern europäischen Ländern eintreten würde, kann man wohl kaum von einer starken Verschlechterung der internationalen Konkurrenzfähigkeit sprechen.

d) Zur Regelung der Arbeitszeit und der Ferien: Ohne Zweifel bedeuten unterschiedliche Regelungen der bezahlten Freizeit und der Arbeitszeit, über die hinaus Zuschläge für Überzeit bezahlt werden müssen, unterschiedliche Kosten, und beim Abwägen der internationalen Konkurrenzfähigkeit werden denn diese Elemente im Zusammenhang mit der Integration auch erwogen. Wie das Beispiel des Gemeinsamen Marktes lehrt, darf auch in diesem Punkte eine gewisse Annäherung erwartet werden. Gemäss Gesamtarbeitsvertrag für die schweizerische Konfektions- und Wäscheindustrie gilt:

Art. 22 [1]: Jeder Arbeitnehmer hat Anspruch auf folgende bezahlten Ferien:

a) im 1. Dienstjahr im gleichen Betrieb	1 Woche
im 2. bis 14. Dienstjahr im gleichen Betrieb	2 Wochen
ab 15. Dienstjahr im gleichen Betrieb	3 Wochen
b) Arbeitnehmer über 40 Jahre, erstmals im Kalenderjahr, in dem sie das 40. Altersjahr vollenden	2 Wochen
c) Arbeitnehmer über 50 Jahre mit mindestens 7 Dienstjahren im gleichen Betrieb, erstmals im Kalenderjahr, in dem sie das 50. Altersjahr vollenden	3 Wochen
d) Jugendliche bis zum vollendeten 18. Altersjahr	2 Wochen

Art. 26 [1]: Für 6 Feiertage je Kalenderjahr ist dem Arbeitnehmer der volle Lohnausfall zu vergüten, sofern genügend gesetzliche und ortsübliche Feiertage bestehen.

7) Vgl. A. Nydegger, a. a. O., S. 79.

Im Durchschnitt wird der Arbeitnehmer in der schweizerischen Konfektionsindustrie etwas mehr als zwei Wochen bezahlter Ferien neben sechs voll vergüteten Feiertagen erhalten pro Jahr. Ein Vergleich mit dem übrigen Europa [8] zeigt uns, dass die schweizerische Konfektionsindustrie in dieser Hinsicht normal liegt und dass durch die Integration kaum eine unmittelbare Erhöhung der Freizeit oder Ferien für diese Industrie verbunden sein wird.

Eine Angleichung der Arbeitszeit hingegen würde schwerer ins Gewicht fallen. „Früher oder später wird die 40-Stundenwoche wahrscheinlich in ganz Westeuropa zur Norm werden, so wie sie es ja heute auch schon in den Vereinigten Staaten ist" [9]. Frankreich kennt bereits heute die 40-Stundenwoche und drängt daher auf eine Harmonisierung innerhalb der EWG. Auch im übrigen Europa vollzieht sich allmählich eine Abkehr von der 48-Stundenwoche, und wahrscheinlich wird die Integration die Einführung der 40-Stundenwoche in Europa beschleunigen, wenn sie sie unseres Erachtens auch nicht zur Bedingung machen wird.

Nach dem erwähnten GAV gilt für die schweizerische Konfektionsindustrie ab 1. April 1961 die 45-Stundenwoche. Da bei jeder Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit der Verdienst in der Regel aufrechterhalten werden soll, bedeutet jede abgebaute Arbeitsstunde einen Mehraufwand an Lohnkosten von etwas mehr als 2 %. Eine Verwirklichung der 45-Stundenwoche würde der schweizerischen Konfektionsindustrie also einen Mehraufwand von über 10 % der Lohnkosten ausmachen, was unter Berücksichtigung der Gemeinkosten- und Einzelkostenlöhne einen Verteuerungsfaktor der gesamten Selbstkosten von etwa 5 % ergäbe. Als zusätzlicher Kostenfaktor würden sich natürlich vermehrte Überstunden mit Überzeitzuschlag ergeben, besonders bei einem angespannten Arbeitsmarkt.

Wir wollen jedoch nicht schwärzer malen, als die Tatsachen uns zwingen. Sicher wird die Arbeitszeit nur langsam verkürzt werden. Zum zweiten sind die meisten unserer ausländischen Konkurrenzländer in derselben, wenn nicht in einer schlimmeren Lage, und das bedeutet nichts anderes, als dass durch die allmähliche Verwirklichung der 40-Stundenwoche die internationale Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Konfektionsindustrie nicht stark berührt wird. Während nämlich die effektive durchschnittliche Arbeitszeit der gesamten schweizerischen Industrie im September 1957 47,4 Stunden betrug, hatten Frankreich und Grossbritannien 45,8, Westdeutschland 46,3 und die Niederlande mehr als 48 Stunden in der Woche [10].

Schlussfolgerung: Im Materialbereich bringt die Integration insofern eine Besserstellung der schweizerischen Konfektionsindustrie, als durch den Zoll-

8) Vgl. F. Kneschaurek, a. a. O., S. 133.
9) Vgl. A. Nydegger, a. a. O., S. 83.
10) Vgl. A. Nydegger, a. a. O., S. 82.

wegfall die Ausländischen Waren verbilligt werden, auf die sie nicht wenig angewiesen ist.

Im Bereiche der Lohnkosten könnte die Integration unter Umständen spürbare Kostensteigerungen bringen, und gerade Kostensteigerungen durch Lohnsteigerungen fallen in der arbeitsintensiven Konfektionsindustrie stark ins Gewicht, und zwar um so mehr, als die Automatisierung und die Automation in der Konfektionsindustrie kaum anwendbar sind zum Ersetzen von menschlicher Arbeit durch Maschinenarbeit. Dabei wird das intereuropäische Lohnverhältnis wohl kaum zuungunsten der schweizerischen Konfektionsindustrie verändert werden.

3. Strukturprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie im Europamarkt und ihre Wettbewerbslage bei dessen Beginn

In diesem Kapitel wollen wir auf die Strukturprobleme eintreten und anschliessend eine Bilanz ziehen der Wettbewerbslage, wie sie zu Beginn des grossen Marktes für die schweizerische Konfektionsindustrie sein wird.

A. Die Strukturprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie im Europamarkt

Unsere Strukturanalyse der schweizerischen Konfektionsindustrie hat ergeben, dass im Jahre 1955 der Durchschnittsbetrieb nur 29 Beschäftigte zählte. Der entsprechende Durchschnitt der Herrenkonfektion ist mit 42 Beschäftigten pro Betrieb etwas grösser, während die durchschnittliche Betriebsgrösse in der Damenkonfektionsbranche nur 24 Personen erreicht. Vorherrschend ist hier also unzweideutig der Kleinbetrieb mit weniger als 50 Personen, beansprucht er doch 86 % der Betriebe und 46 % der Beschäftigten, und diese Betriebsgrösse gibt der ganzen Industrie schliesslich ihr typisches mittelständisches Gepräge.

Im Integrationsprozess wird die Struktur einer Industrie wohl eines der Momente sein, das über die Chancen der Industrie ein gewichtiges Wort mitzureden haben wird. Wir wollen hier nicht die zukünftige integrationsbedingte Strukturentwicklung vorauszuschätzen versuchen, sondern vielmehr untersuchen, wie die jetzige Grössenstruktur der schweizerischen Konfektionsindustrie zu beurteilen ist im grossen Markt angesichts der Struktur der ausländischen Konfektionsindustrien.

a) Die Grössenstruktur der ausländischen Konfektionsindustrien: Bei unserer Strukturanalyse haben wir auf den Zusammenhang zwischen Marktgrösse und Grössengliederung der Betriebe einer Industrie hingewiesen, und dieser Zusammenhang wird ja von der schweizerischen Konfektionsindustrie

Tabelle 12

Die Grössengliederung der deutschen Konfektionsindustrie im Jahre 1952

Hauptfachgebiet	Total		10—19		20—49		50—99		100—199		200—499		500—999		1000 u. m.	
	Bi	Bä	Bi	Bä	Bi	Bä	Bi	Bä	Bi	Bä	Bi	Bä	Bi	Bä	Bi	Bä
Herren- und Knaben-oberbekleidung	713	67 390	135	1 509	224	7 389	165	11 762	109	15 600	66	19 828	12	8 327	2	2 975
Regenschutzbekleidung	84	6 733	25	265	29	916	12	950	11	1 537	5	1 545	2	1 520	—	—
Lederbekleidung	46	3 191	10	125	19	589	10	641	3	411	3	872	1	553	—	—
Uniformindustrie	50	2 595	8	102	24	794	10	681	8	1 018	—	—	—	—	—	—
Berufs- u. Sportbekleidung	243	15 801	72	881	99	3 224	44	3 192	17	2 372	6	1 929	4	2 899	1	1 304
Frauen-, Mädchen- und Kinderoberbekleidung	628	38 163	132	1 619	248	7 920	148	10 100	77	10 218	17	4 717	6	3 589	—	—
Gesamte Konfektionsindustrie	1 764	—	362	—	643	—	389	—	225	—	97	—	25	—	3	4 279

Durchschnittsgrössen: Gesamte Konfektion 76 Herrenkonfektion 95 Damenkonfektion 61 Bi = Betriebe Bä = Beschäftigte

Quelle: E. Müller, a. a. O., Anhang S. 4.

bestätigt. Unweigetlich drängt sich die Frage auf, ob die ausländischen Konfektionsindustrien, die zum grössten Teil an bedeutend grössere Märkte gewöhnt sind, auch wirklich eine entsprechend grössere durchschnittliche Betriebsgrösse aufweisen. Dass dies zutrifft, soll uns das Beispiel unseres grössten Konfektionspartnerlandes Deutschland beweisen.

Die Grössengliederung der deutschen Konfektionsindustrie ersehen wir aus Tabelle 12. Unter dem Vorbehalt der verschiedenen zeitlichen und statistischen Erfassung und Zusammenstellung wollen wir die Zahlen mit den schweizerischen vergleichen.

Die Durchschnittsgrösse der gesamten deutschen Konfektionsindustrie betrug im Jahre 1952 76 Beschäftigte gegenüber 29 im Jahre 1955 in der Schweiz. Für die Herrenkonfektionsbranche erhalten wir im Durchschnitt 95 Personen pro Betrieb gegenüber 42 in der Schweiz, in der Damenkonfektionsindustrie entsprechend 61 gegenüber 24.

Diese Zahlen sprechen ziemlich deutlich: Deutschland mit seinem rund zehnmal grösseren Markt, als die Schweiz ihn besitzt, weist in seiner Konfektionsindustrie Betriebsgrössen auf, die im Durchschnitt beträchtlich mehr als das Doppelte des schweizerischen Durchschnittsbetriebes betragen!

Werfen wir noch einen kurzen Blick nach den USA. Eigentlich sollten wir dort einen noch grösseren Durchschnittsbetrieb erwarten dürfen. Doch das Beispiel der Herren- und Knabenoberbekleidungsindustrie belehrt uns eines Besseren. Die amerikanische Herren- und Knabenoberbekleidungsindustrie beschäftigt ihre rund 160 000 Personen in den rund 1800 Betrieben wie folgt:

1 193	Betriebe	beschäftigen	weniger als		50	Arbeitskräfte
262	Betriebe	beschäftigen	zwischen	50 und	99	Arbeitskräfte
235	Betriebe	beschäftigen	zwischen	100 und	249	Arbeitskräfte
81	Betriebe	beschäftigen	zwischen	250 und	499	Arbeitskräfte
36	Betriebe	beschäftigen	zwischen	500 und	999	Arbeitskräfte
15	Betriebe	beschäftigen	mehr als		1000	Arbeitskräfte[1]

Diese Zahlen ergeben eine durchschnittliche Herrenkonfektionsbetriebsgrösse von rund 88 Beschäftigten. Erstaunlicherweise ist also auf diesem Gebiet der deutsche Durchschnittsbetrieb grösser als in den USA trotz des dreimal grösseren amerikanischen Marktes; auch eigentliche Riesenbetriebe sind nicht anzutreffen. Wiederum müssen die Zahlen mit Vorsicht aufgenommen werden wegen der möglichen verschiedenen Erfassungsarten.

Vermutlich werden die Konfektionsbetriebe im übrigen Europa nicht ganz das Ausmass der deutschen erreichen; denn in der Tat gilt die deutsche Konfektions- und Bekleidungsindustrie als die führende in Europa. Da aber Deutschland der grösste Lieferant in Konfektion bis jetzt war und es sicher

1) E. Donner, Die amerik. Herrenoberbekleidungsindustrie, S. 13, Jahr: 1955.

in noch stärkerem Masse bleiben wird, wollen wir uns doch vergewissern, mit welchen Konkurrenten die Schweizer Konfektionäre in Zukunft vermehrt zu rechnen haben.

Die schweizerische Konfektionsindustrie muss sich also völlig darüber im klaren sein, dass die ausländischen Konkurrenten im Durchschnitt über bedeutend grössere Betriebe verfügen, und das begünstigt bestimmt ihre preisliche Konkurrenzfähigkeit und stellt unsere Konfektionsindustrie vor ein schwerwiegendes Strukturproblem bei Verwirklichung des grossen Marktes.

b) Ein weiteres Kriterium zur Beurteilung der Bedeutung eines Konfektionsbetriebes: Weiter vorn schon haben wir gesehen, dass die blosse Beschäftigtenzahl ein ungenügendes Kriterium ist zur Beurteilung der gesamten Betriebsgrösse, vor allem der Bedeutung des Betriebes, lässt sie doch als wesentlichen Punkt die Produktivität unberücksichtigt, das heisst das Verhältnis der eingesetzten Produktionsfaktoren zu der damit erzeugten Produktion. Es ist leider praktisch fast unmöglich, die Produktivitätsgrade überhaupt festzustellen.

Immerhin erlauben wir uns eine Zwischenbemerkung, um diesen Mangel etwas zu überbrücken. Setzen wir einmal die Beschäftigtenzahl der Konfektionsindustrie mit der bevölkerungsmässigen Marktgrösse der USA, Deutschlands und der Schweiz miteinander in Beziehung, wobei wir uns auf die Herrenkonfektionsbranche beschränken wollen. Für die USA ergibt sich ein Markt von rund 160 Mio. Einwohnern und rund 160 000 Arbeitskräften in der Herrenkonfektionsindustrie; in Deutschland haben wir einen Markt von rund 50 Mio. Menschen mit rund 70 000 Beschäftigten; der schweizerische Markt zählt etwa 5½ Mio. Menschen und rund 10 000 Arbeitskräfte in der Herrenkonfektionsindustrie.

Als Ergebnis erhalten wir die vielsagende Tatsache, dass in den USA eine Arbeitskraft der Herrenoberbekleidungsindustrie 1000 Bewohner zu befriedigen vermag (was selbstverständlich nur theoretisch zu betrachten ist, da ja nicht alle Einwohner Konsumenten von Herrenkonfektion sind), in Deutschland nur etwa 710 und in der Schweiz sogar nur 550; dabei bleiben der Import und der Export unberücksichtigt.

Diese recht erstaunliche Erkenntnis mag auf folgende Ursachen zurückzuführen sein: Einmal ist anzunehmen, dass der europäische Nachfrager nach Herrenbekleidung höhere Ansprüche stellt und im Durchschnitt einen höheren Genre mit einer teureren Verarbeitung und weniger Uniformierung verlangt, als dies in den USA der Fall sein dürfte. Dies ist jedoch eine Vermutung unsererseits, die wir leider nicht zu beweisen vermögen; trifft sie zu, so bedeutet das eben, dass ein Konfektionsbetrieb in den USA mit der gleichen Belegschaft und gleichen Produktivität mehr Kunden zu befriedigen vermag.

Als zweite Hauptursache und wohl bedeutenderen Grund glauben wir jedoch die verschiedenen Produktivitätsgrade in Europa und in den USA ver-

antwortlich machen zu müssen, und das lässt den Schluss zu, dass ungeachtet der Beschäftigtenzahl in den USA der Durchschnittsbetrieb eine bedeutend grössere Leistung hervorbringt als der Durchschnittsbetrieb in Deutschland, dass jener also eine grössere Produktivität aufweist als dieser. Entsprechend scheint es, dass ebenso die schweizerische Konfektionsindustrie der deutschen in der Produktivität nachhinkt, denn auch bei uns lässt sich nicht alles auf den anspruchsvolleren Kunden zurückführen. Allem Anscheine nach ist die Produktivität um so grösser, je ausgedehnter der Markt. Die bis jetzt gemeinte Produktivität ist als fabrikationstechnische Produktivität aufzufassen, der wir die modische Produktivität gegenüberstellen. Unter der modischen Produktivität verstehen wir das Hervorbringen modischer Neuleistungen und Exklusivitäten im guten Genre, und im obigen Vergleich dürfte die modische Produktivität gerade im umgekehrten Verhältnis zur fabrikationstechnischen Produktivität sein. Diese Erkenntnis spricht also wieder dafür, dass sich die schweizerische Konfektionsindustrie auf die modische Produktivität konzentriert, liegen doch hier ihre Stärken und Chancen im internationalen Vergleich.

c) Einfluss der Betriebsgrösse auf die Konkurrenzfähigkeit: Die europäische Wirtschaftsintegration wird die schweizerische Konfektionsindustrie unweigerlich einem zuzätzlichen Wettbewerb aussetzen mit Konkurrenten, die ihre Erzeugnisse im Durchschnitt in bedeutend grösseren Betrieben herstellen. Ist nun diese unterschiedliche Grössengliederung ein Grund zur Besorgnis, das heisst, ist der grössere Betrieb dem kleineren auch wirklich überlegen oder ist er nur in gewisser Hinsicht leistungsfähiger?

„Der Kostenvorteil des Grossbetriebes beruht auf jener Produktivität, die durch Arbeitsteilung, Spezialisierung und Maschineneinsatz gewonnen werden kann. Es liegt auf der Hand, dass dieser Vorteil erst dann gesichert ist, wenn eine hinreichende Auslastung der spezialisierten manuellen oder maschinellen Arbeitskraft gegeben ist. Solange es sich darum handelt, eine gleichbleibende Menge einheitlicher Qualität im Grossbetrieb oder in mehreren gleichartigen Kleinbetrieben herzustellen, ist der Kostenvorteil des grösseren immer gegeben" [2].

Dieser Grundsatz verliert aber seine Gültigkeit dort, wo es bei einer weiteren Zerlegung der Arbeitsvorgänge keinen Rationalisierungserfolg mehr gibt, wo also anstelle neuer Aufgliederungsmöglichkeiten die blosse Parallelschaltung kommt, und dieser Punkt dürfte in der Konfektionsindustrie noch relativ bald erreicht sein.

„Die erhöhte Produktivität des rationalisierten Grossbetriebes wird naturgemäss nicht ohne Nachteile erkauft. Durch den wachsenden Anteil des Anlagekapitals und des Spezialistentums wird die Anpassungsfähigkeit des Betrie-

2) K. Gruber, Die Zusammenhänge zwischen Grösse, Kosten und Rentabilität industrieller Betriebe, S. 5.

bes in zwei Richtungen herabgesetzt, und zwar erstens die Anpassung der Kosten an den Wechsel der produzierten Menge, zweitens an den Wechsel des Produkts. Daraus ergibt sich die Problematik des Grossbetriebes, bzw. die Chance des Klein- und Mittelbetriebes im Rentabilitätswettlauf" [2].

Aus den beiden Zitaten können wir den für uns so wichtigen Schluss ziehen, dass nämlich der Grossbetrieb wohl kostengünstiger produziert als der Kleinbetrieb, dafür aber eine gewisse Starrheit in Kauf nehmen muss. Als Ausgleich für die höheren Kosten ergibt sich beim kleineren Betrieb eine Anpassungsfähigkeit und Beweglichkeit. Die Betriebsgrösse allein sagt also zu wenig aus für die Beurteilung der Konkurrenzfähigkeit; es muss ebenso auf die Art der Erzeugnisse Rücksicht genommen werden.

Der Konfektionsbetrieb als modeabhängiger Betrieb ist ständig kurzfristigen Wandlungen unterworfen. Er muss den Launen der Mode Rechnung tragen, und zwar in zwei Richtungen, nämlich — wie wir gesehen haben — auf der Seite des Wareneinkaufs und auf der Absatzseite. Diese Situation begünstigt bekanntlich den kleineren Betrieb. Doch wie sehr hier Verallgemeinerungen gefährlich sind, zeigt uns die grosse Variationsbreite der Grössengliederung in der europäischen Konfektionsindustrie.

Ganz allgemein gilt für die Konfektionsindustrie, dass im Idealfall die Betriebsgrösse im umgekehrten Verhältnis zum Grad der modischen Durchdringung des Produktionsprogrammes steht. Das heisst mit andern Worten, dass sich der Grossbetrieb auf gängige Waren, die sich in grossen Serien anfertigen lassen und die ihr Gesicht nicht fortwährend ändern, konzentrieren muss (da hier der Preis eine viel ausschlaggebendere Rolle spielt), während sich der kleinere Betrieb mit Vorteil der exklusiven, modischen Qualitätskonfektion zuwenden sollte, fallen doch hier die höheren Gestehungskosten weniger ins Gewicht. Dieser Grundsatz beweist uns die unterschiedliche Durchschnittsgrösse zwischen den Herren- und Damenkonfektionsbetrieben. Die Herrenbekleidung ist viel weniger Modeschwankungen unterworfen, erlaubt grössere Uniformierung, eignet sich daher besser für die Serienherstellung, weshalb die Herrenkonfektionsbetriebe im Durchschnitt auch grösser sind.

Dort, wo aber Klein- und Grosskonfektionsbetriebe miteinander im gleichen Genre konkurrieren, entsteht ein Kampf mit ungleichen Waffen. Das dürfte vor allem dann zutreffen, wenn Kleinbetriebe, die den billigen Genre fabrizieren, plötzlich im Wettbewerb mit Grossbetrieben liegen, und da dürften die Kleinen einen äusserst schweren Stand haben, wirkt sich doch das Gesetz der Massenfabrikation zu ihren Ungunsten aus.

Es bleibt also dem einzelnen Unternehmer überlassen zu beurteilen, wo seine Erfolgsaussichten liegen. Die Beschäftigtenzahl allein sagt über die Konkurrenzfähigkeit und damit über die Zukunftsaussichten zu wenig aus.

d) Die Grössengliederung der schweizerischen Konfektionsindustrie im grossen Europamarkt: Nach den allgemeinen Ausführungen interessiert uns

jetzt, wie die Grössengliederung der schweizerischen Konfektionsindustrie im Zusammenhang mit der Integration zu beurteilen ist; denn da wird sie ja vermehrt in Konkurrenz mit ausländischen Konfektionsindustrien gelangen, die über eine grössere Durchschnittsbetriebsgrösse verfügen.

Da die schweizerische Konfektionsindustrie als hochgradige Inlandindustrie bis heute den Inlandmarkt zum weitaus grössten Teil selbst versorgt hat (fallen doch die Importe nicht allzu sehr ins Gewicht), steht fest, dass sie jeden möglichen Genre und jede mögliche Qualität, das billige Stapelgut wie die exklusive Modetorheit, herstellt. Da anzunehmen ist, dass der überwiegende Teil des gesamten schweizerischen Konfektionsverbrauchs von der billigen bis mittleren Konfektion bestritten wird, so vermuten wir, dass auch der überwiegende Teil der schweizerischen Konfektionsbetriebe diesen billigen bis mittleren Genre herstellt; diese Art der Konfektion dürfte aber gerade mit Vorteil in Grossbetrieben hergestellt werden, während sie aber bei uns bestimmt in Klein- und Mittelbetrieben fabriziert wird.

Aus diesen Erwägungen erblicken wir im grossen Markt eine unverkennbare Gefahr für diejenigen schweizerischen Konfektionsbetriebe, die die serienfabrikationsfähige Konfektion herstellen, ohne aber die Vorteile der Serienfabrikation zu realisieren wegen ihrer zu kleinen Betriebe. Im Internationalen Konkurrenzkampf werden sie nun kaum mehr konkurrenzfähig sein aus preislichen Gründen und werden von den ausländischen Grossbetrieben im Leistungswettbewerb geschlagen. Soweit aber die schweizerischen Konfektionsbetriebe eine genügende Grösse aufweisen, um von den Kostenvorteilen der Serienfabrikation zu profitieren, brauchen sie auch im billigen Genre die ausländische Konkurrenz nicht zu fürchten; die Zahl dieser Betriebe dürfte aber nicht sehr gross sein.

Für die Kleinbetriebe, die die modisch gepflegte und qualitativ hochstehende Konfektion herstellen, stehen die Zukunftsaussichten nicht schlecht; denn das modisch ansprechende, gefällige Qualitätskonfektionsstück darf ruhig etwas mehr kosten. Der Zusatznutzen, den das teurere Kleid bietet, muss einfach so gross sein, dass er die höheren Gestehungskosten des Kleinbetriebes aufwiegt. Der Mittelwert des Konfektionsaussenhandels zeigt ja mit aller Deutlichkeit, dass der Schweizer im Ausland nur mit dem teuren Produkt Erfolg hat, während das Ausland das billige leichter bei uns absetzt. Unseres Erachtens darf das aber nicht zur Annahme verführen, dass das durchschnittliche schweizerische Konfektionsstück genremässig dem durchschnittlichen ausländischen überlegen sei!

Die genaue Abschätzung der Bedeutung und Folgen der Struktur der schweizerischen Konfektionsbetriebe im Integrationsprozess kann nur jeder einzelne Unternehmer von seiner Warte aus vornehmen. Wollen wir die Industrie in ihrer Gesamtheit beurteilen, so glauben wir, dass ein Strukturvergleich mit dem Ausland doch zuungunsten unserer einheimischen Konfektions-

industrie ausfallen muss; denn mengenmässig überwiegt auch bei uns der billigere Genre stark, somit auch die Zahl der entsprechenden Betriebe, die den grösseren ausländischen Betrieben schwerlich in dieser Art gewachsen sein werden.

Es besteht jedoch noch ein Punkt, der in der Schweiz den kleineren Konfektionsbetrieb begünstigt, ja gerade verlangt, und nicht so ohne weiteres aus der Welt zu schaffen ist, nämlich das unermüdliche Verlangen der Schweizer Kundschaft nach Spezialwünschen, nach Spezialanfertigungen, und zwar nicht nur im teuren Genre. Der schweizerische Kunde mit seinen individuellen Wünschen ist verwöhnt, und meistens ist er auch bereit, etwas mehr auszugeben für eine Spezialanfertigung, für eine bessere Ausführung. Um dieses Bedürfnis zu befriedigen, braucht es den Kleinbetrieb auch in Zukunft, und zwar auf jeder Stufe. Diese Art der Bedürfnisbefriedigung aber verlangt einen möglichst kurzen Weg zwischen Produzent und Konsument, mit einem Wort: die Konsumnähe. Soweit aber ein Produkt nach Konsumnähe verlangt, wird ihm der Importdruck wegen des Entfernungsschutzes nicht viel schaden können, und auch diese Chance muss genutzt werden.

Schlussfolgerung: Im grossen Europamarkt wird die schweizerische Konfektionsindustrie vermehrt in Konkurrenz mit grösseren Betrieben treten müssen; denjenigen Schweizer Kleinkonfektionsbetrieben, die mit gleichgelagerten Grossbetrieben in Konkurrenz treten, droht dadurch eine unverkennbare Gefahr. Hingegen wird sich der Kleinbetrieb des gehobenen Genres vor der internationalen Konkurrenz nicht zu fürchten haben. Für die schweizerische Konfektionsindustrie als Ganzes glauben wir, dass ihre heutige Grössengliederung angesichts des Produktionsprogramms im internationalen Vergleich zu Schwierigkeiten führen wird.

B. Die Wettbewerbslage der schweizerischen Konfektionsindustrie im ersten Moment des Europamarktes

Bis dahin haben wir die wichtigsten unmittelbaren Einflüsse einer eventuellen europäischen Wirtschaftsintegration auf die schweizerische Konfektionsindustrie untersucht, und dies soll uns erlauben, eine erste Abschätzung der Wettbewerbslage dieser Industrie vorzunehmen, und zwar für den Zeitpunkt, da der Integrationsprozess abgeschlossen ist und die erste Existenz des grossen Europamarktes begonnen hat.

Eine Synthese unserer Untersuchungsergebnisse der drei Faktoren Absatzchancen, Kostenlage und Strukturprobleme dürften etwa folgendes Bild ergeben:

Der Absatz von schweizerischer Konfektion dürfte im Inland auf gewisse Schwierigkeiten stossen, als Folge des zusätzlichen Importdruckes, wogegen

sich neue Chancen im Export eröffnen. Wenn auch die Exportchancen auf lange Zeit hinaus eher günstiger zu beurteilen sind als der mögliche Absatzverlust im Inland bei Berücksichtigung der bisherigen Zollschranken, so dürften im ersten Moment die Absatzchancen im gesamten dennoch etwas leiden wegen der Tatsache, dass der grösste Teil der schweizerischen Konfektionsindustrie mit dem Exportgeschäft und vor allem mit der Herstellung der exportfähigen Konfektion noch gar nicht vertraut ist. Also gilt zu Beginn des grossen Marktes, dass die schweizerische Konfektionsindustrie Absatzeinbussen in Kauf nehmen muss, wenn sie sich nicht genügend vorbereitet und schnellstens anpassen kann. Immerhin müssen wir berücksichtigen, dass auch das Ausland mit Integrationssorgen zu kämpfen haben wird.

Was die Kostenlage betrifft, so werden sich am Anfang kaum wesentliche Änderungen einstellen, mit Ausnahme des recht spürbaren Zollabbaus auf Oberstoffen, also auf Geweben; dieser Zollabbau begünstigt die schweizerische Konfektionsindustrie natürlich ebenso hinsichtlich Inlandabsatz wie Export. Die Hersteller billiger, sehr preisempfindlicher Konfektion werden wohl die Nachteile unseres hohen Lohnniveaus im internationalen Vergleich zu spüren bekommen, während dies bei Konfektion, der die Vergleichbarkeit mehr fehlt, nicht so stark zutreffen dürfte.

Die Strukturunterschiede zwischen der schweizerischen und der ausländischen Konfektionsindustrie dürften gerade am Anfang unsere Konkurrenzfähigkeit unangenehm berühren, da die schweizerische Konfektionsindustrie im grossen und ganzen die Vorteile der Massenfabrikation nicht ausnützen konnte.

Wir fassen zusammen: Die Schaffung eines grossen gesamteuropäischen Marktes bringt der schweizerischen Konfektionsindustrie zu Beginn eher eine gewisse Verschlechterung der allgemeinen Wettbewerbslage und wird sie daher zu Umstellungsmassnahmen zwingen.

Bis jetzt haben wir die Untersuchung sehr vereinfacht gehalten. In Wirklichkeit gehen von der Integration noch viele andere Wirkungen aus, und andererseits existieren Hindernisse, die sich diesen Wirkungen widersetzen oder aber sie abschwächen.

4. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik

Fussten unsere bisherigen Überlegungen zum grössten Teil auf einer statischen Betrachtungsweise, so wollen wir hier unsere Untersuchungen vervollkommnen durch Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik, nicht zuletzt auch der von der Integration herrührenden Impulse auf die Wirtschaftsentwicklung. Wiederum scheint es uns angebracht, von der Seite des Absatzes, der Kosten sowie der Struktur an das Problem heranzutreten.

A. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik auf der Absatzseite

In erster Linie stellt sich hier die Frage nach der zukünftigen Nachfrageentwicklung nach Konfektion. Die blosse Markterweiterung bedeutet ja noch keine Steigerung der gesamten Nachfrage im Integrationsraum. Daneben wirken noch andere Faktoren auf die Nachfrage nach Konfektionsware ein, so z. B. das Wachstum der Bevölkerung.

a) Nachfragesteigerung durch Bevölkerungszuwachs: Es liegt in der Natur des Bekleidungsstückes, dass es kaum je in seiner Art verdrängt, substituiert oder einfach überholt sein wird, denn der Mensch wird immer Kleider brauchen. Das aber heisst nichts anderes, als dass die Nachfrage nach Konfektion mindestens in einem mehr oder weniger grossen Gleichschritt zur Bevölkerungsvermehrung zunimmt, und die Bevölkerungsentwicklung verläuft bekanntlich aufwärts. Nach Bosshardt [1] dürfte die inländische Textilnachfrage um etwa 0,65 bis 0,70 % steigen aus der demographischen Entwicklung, und zwar pro Jahr.

Diese wachstumsbedingte Nachfragesteigerung kann sich im Zusammenhang mit der Integration dahin auswirken, dass nur die sehr kräftigen, leistungsfähigen Unternehmen des Europamarktes davon profitieren, dass all die Betriebe, die durch die Integration prima vista in Mitleidenschaft gezogen würden, absolut nichts oder jedenfalls weniger einbüssen, wohl aber relativ. Das mag vielleicht bedeuten, dass schwächere schweizerische Konfektionsbetriebe ihren bisherigen Absatz knapp zu halten vermögen, anstatt Rückschläge verzeichnen zu müssen. Damit aber verzichten sie auf ihren Anteil an der Wirtschaftsentwicklung, am Wachstum, das dann den konkurrenzfähigeren Betrieben zukommt. Gleichzeitig ändert sich so das Grössenverhältnis und Kräfteverhältnis, werden es doch meistens die Kleineren sein, die am Entwicklungsanteil nicht teilzuhaben vermögen. Die leistungsfähigen Betriebe werden dadurch nur noch leistungsfähiger, das unterschiedliche Kräfteverhältnis wird nur noch unterschiedlicher, bis gewisse Betriebe doch endlich, wenn auch etwas später, dem Konkurrenzkampf erliegen.

Die Nachfragesteigerung aus der Bevölkerungsentwicklung darf also nicht etwa als Retter in der Not angesehen werden, denn schliesslich vermindert auch sie nicht den Leistungswettbewerb. Betriebe, die sich nicht wenigstens im Rahmen der Aufwärtsentwicklung ihrer Branche verbessern (oder aber absichtlich darauf verzichten), laufen unweigerlich Gefahr, sich rückläufig zu entwickeln.

b) Nachfragesteigerung durch Rückgang der handwerklich gefertigten Kleidung: Man darf damit rechnen, dass die Zukunft einen weiteren Rückgang des

---

1) Vgl. A. Bosshardt u. A. Nydegger, Die schweizerische Textil- und Bekleidungsindustrie, S. 30.

Schneidergewerbes bringen wird zugunsten der Kleiderkonfektion, denn das konfektionierte Kleid kann heute gewiss den höchsten Ansprüchen genügen und weist dem Masskleid gegenüber unschlagbare preisliche Vorteile auf. Die folgenden Überlegungen sprechen aber ganz besonders für einen zukünftigen vermehrten Übergang von Masskleidern auf Konfektion: „Die in bezug auf das Grössenproblem gemachten Feststellungen sind für die europäische Haka-Industrie überraschend, besonders interessant und aufschlussreich. Höchstwahrscheinlich ist der fast den gesamten Bedarf an Herrenoberbekleidung erfassenden Umsatz der nordamerikanischen Herrenoberbekleidungsindustrie in wesentlichem Umfang mit darauf zurückzuführen, dass die dortige Herren-Fertigkleidung durch ihr umfangreiches Grössensortiment auch einen entsprechend grösseren Kundenkreis anspricht. Mit zweckmässig aufgebauten und anatomisch ausgerichteten zusätzlichen Zwischengrössen kann man Figurentypen ohne nennenswerte Änderungen bekleiden, die durch unsere handelsüblichen Grössensortimente nicht erfasst werden ... müssen wir diesem wichtigen Fragenkomplex auch in der deutschen bzw. europäischen Bekleidungsindustrie in den nächsten Jahren erhöhte Aufmerksamkeit schenken und uns hierbei nachstehende Zahlen merken: Anteil der Herren-Fertigkleidung am Gesamtbedarf in den USA rund 95 %, in Deutschland 55 %" [2] und in Italien rund 30 % [3].

Es lässt sich ahnen, welche potentielle Nachfrage nach Konfektion in Europa noch vorhanden ist und in absehbarer Zeit zur effektiven Nachfrage werden könnte. Wohl sprechen die obigen Zahlen nur von der Herrenkonfektion; die Damenkonfektion wird wahrscheinlich den noch kleineren Anteil am Gesamtkonsum von Kleidung einnehmen, weshalb auch in diesem Sektor eine Nachfragesteigerung erwartet werden kann.

Auffällig ist, wie sehr die italienische Konfektionsindustrie stark nachhinkt; in diesem Land ist eben das Schneiderhandwerk noch vorherrschend, und die eigentliche Konfektionsindustrie hat sich erst seit dem Zweiten Weltkrieg entwickelt. Jedes Jahr soll ihre Produktion etwa 20 bis 25 % zunehmen. Zu Vergleichszwecken sei vermerkt, dass die italienische Produktion in Herrenkonfektion rund 14–28 % der deutschen beträgt, die in Damenkonfektion 5–6 % der deutschen. Die italienische Konfektionsindustrie wird also im eigenen Land noch mit einer raschen Entwicklung zu rechnen haben, was ihr kaum erlauben wird, in der nächsten Zukunft das übrige Europa sehr stark zu konkurrenzieren. Immerhin soll ihr Exportanteil etwa 10 % betragen, wobei es sich eher um Qualitätskonfektion handelt [4].

Entgegen der vielverbreiteten Meinung, dass die Konfektion durch die Realeinkommenssteigerung weniger gefragt würde zugunsten der Massschneiderei, glauben wir, dass Realeinkommenssteigerungen mindestens ebenso der

2) E. Donner, a. a. O., S. 22 f.
3) Textil-Mitteilungen, Nr. 100 vom 22. 8. 61: Blick auf Italiens Haka.
4) Textil-Mitteilungen, Nr. 100 vom 22. 8. 61: Blick auf Italiens Haka, S. 22.

Konfektionsindustrie zugute kommen würden; sicher wird sie dadurch keine gewonnenen Kunden an das Schneiderhandwerk verlieren. Wir sind überzeugt, dass der prozentuale Anteil der Konfektion am gesamten Kleiderkonsum ständig zunehmen wird, und dadurch dürfte in Europa eine beträchtliche Nachfragesteigerung ausgelöst werden. Doch auch diese zu erwartende Nachfragesteigerung wird nur dem leistungsfähigen Betrieb zugute kommen.

Die Nachfragesteigerung auf Grund der Bevölkerungszunahme und des Übergangs von Masskleidern auf Konfektion hat nur insofern etwas mit der Integration zu tun, als sie die integrationsbedingte Verschärfung des Wettbewerbs leicht dämpfen dürfte, ohne sie jedoch aufzufangen.

c) Nachfragesteigerung durch Handelsverlagerungen: Eine erste mögliche Direktwirkung der Integration auf die Nachfrage nach Konfektion dürfte in eventuellen Handelsverlagerungen bestehen. Es ist nämlich denkbar, dass Konfektionswaren, die bis zur Integration aus Volkswirtschaften ausserhalb der Zone bezogen wurden, nun von Partnerländern bezogen werden und damit die Gesamtnachfrage innerhalb der Zone erhöhen. Dies ist der bekannte Diskriminierungseffekt gegenüber Drittstaaten.

In Wirklichkeit darf von einer derartigen Wirkung im europäischen Grossmarkt nicht viel erhofft werden, war doch der europäische Kleiderimport in der Vergangenheit nicht sehr bedeutend. Im Falle der EWG mag dieser schon mehr ins Gewicht fallen.

d) Nachfragesteigerung durch Realeinkommenssteigerung: Sinn und Zweck jeder Wirtschaftsintegration ist grundsätzlich eine allgemeine Wohlstandsteigerung, und diese würde sich in einem Ansteigen der realen Einkommen manifestieren. Wir nehmen an, dass auch eine gesamteuropäische Wirtschaftsintegration diesen ihren Zweck nicht verfehlen wird und fragen uns daher: „Welchen Einfluss hat eine allgemeine Einkommenserhöhung auf den Absatz von Konfektionswaren? Wird vom zusätzlichen Einkommen ein Teil für zusätzliche Bekleidungsausgaben abgezweigt werden?" Uns interessiert hier also die Reagibilität der Nachfrage nach Konfektion auf Einkommensveränderungen, kurz die Einkommenselastizität.

Zur Klärung dieses Problems stützen wir uns auf die Ergebnisse einer eingehenden Untersuchung von Kaup H. H. über „Einkommensentwicklung und Verbrauchsstruktur unter besonderer Berücksichtigung des Bekleidungsverbrauchs" [5]. Nach gründlichen Studien stellt Kaup fest, dass in den europäischen Ländern der Bekleidungsverbrauch relativ abnehme. Die absoluten jährlichen Nachfragesteigerungen bleiben in der letzten Zeit in immer stärkerem Ausmass hinter den jährlichen Einkommenssteigerungen zurück. In den USA sei diese Rückgangstendenz so stark, dass man im Mittel der letzten zehn Jahre sogar von einer eigentlichen Stagnation sprechen könne. Dabei sei dieser

5) H. H. Kaup, Einkommensentwicklung und Verbrauchsstruktur unter besonderer Berücksichtigung des Bekleidungsverbrauchs, Diss. 1959.

Rückgang bei unveränderter reiner Einkommenselastizität durch eine Veränderung des Verbrauchsverhaltens verursacht worden, was auf ein Andauern dieser Stagnation in den USA schliessen lasse, da die Konsumenten kaum plötzlich von der bisherigen Richtung abweichen werden und eine stärkere Bevorzugung des Konsumgutes „Bekleidung" anstreben [6]. Es fragt sich nun, ob in andern Ländern, insbesondere in den europäischen, der Prozess der relativ sinkenden Bekleidungsnachfrage anhalten oder ob schon bald die in den USA festgestellte Stagnation eintreten wird. Angenommen, die amerikanischen Verhältnisse und Gewohnheiten griffen mehr oder weniger schnell auf Europa über, so dürfte bereits vor Erreichen des amerikanischen Einkommensniveau in Europa der Bekleidungsverbrauch stagnieren. Doch diese Annahme ist unwahrscheinlich, denn die Gewohnheiten und das Verhalten der Europäer werden gewiss von andern Faktoren bestimmt als die der Amerikaner. Wie es heute den Anschein hat, wird sich der viel traditioneller eingestellte Europäer langsamer von einem einmal festgelegten Trend des Verbrauchsverhaltens abbringen lassen. „Unterstellt man diese letzte Annahme über die Auswirkungen des Verbrauchsverhaltens in der Zukunft, so dürfte der Bekleidungsverbrauch in den nächsten Jahren in Europa relativ weiter abnehmen, vorläufig jedoch absolut steigen" [7]. Entscheidend für die Aufstellung einer derartigen Prognose sei weniger die genaue Kenntnis der Einkommensabhängigkeit als vielmehr die Kenntnis der Änderung des Verbrauchsverhaltens und ihre Ursachen.

Auf Grund dieser Überlegungen kommen wir zu dem für uns wichtigen Schluss, dass im Zeitablauf von einer bestimmten Einkommenshöhe an bei steigendem Einkommen die Ausgaben für Bekleidung durch den zusätzlichen Mehrverbrauch anderer, vor allem langlebiger Gebrauchsgüter relativ verdrängt werden.

Diese bestimmte Einkommenshöhe, bei der zusätzliches Einkommen andern Industrien als der Bekleidungsindustrie zufliesst, dürfte in der Schweiz, wie teilweise auch im übrigen Europa, erreicht sein. Daraus folgern wir, dass das zusätzliche Einkommen, das man von der Verwirklichung der Integration erwarten darf, kaum der schweizerischen Konfektionsindustrie in Form der Nachfragesteigerung nach Konfektionswaren zufliessen wird, sondern vielmehr Industrien wie der der Automobile, der Radios, Fernsehapparate, Kühlschränke etc. Ob sich dieser Entwicklung nicht durch Vertiefen des Modebewusstseins der Bevölkerung entgegenwirken liesse?

Trotz des relativen Rückganges der Bekleidungsausgaben und damit der Ausgaben für Konfektionswaren bei Einkommenssteigerungen wird eine gewisse absolute Zunahme der Nachfrage vorläufig erwartet werden können.

6) H. H. Kaup, a. a. O., S. 164.
7) H. H. Kaup, a. a. O., S. 164.

Es drängt sich uns hier unweigerlich die Frage auf, ob diese absolute Nachfragesteigerung nach Konfektionswaren vorwiegend quantitativer oder aber qualitativer Art sein wird. Wir neigen zur Annahme, dass sich diese Nachfragesteigerung — wenn sie auch nicht sehr massiv sein wird — nicht nur *quantitativ, sondern vor allem auch qualitativ auswirken wird,* und das heisst, dass wahrscheinlich der gehobene Genre mehr von der absoluten Nachfragesteigerung wegen der Wohlstandszunahme profitieren wird als der billige. Denkbar scheint uns sogar ein Stagnieren oder absoluter Rückgang der Nachfrage nach billiger Konfektion von einem gewissen Einkommensniveau an, und zwar zugunsten der teureren. Kurz, lässt die Einkommensabhängigkeit der Konfektionsnachfrage auf einen relativen Rückgang der Ausgaben für Konfektion bei steigendem Einkommen schliessen, so kann bei derselben Entwicklung auf Grund des Verbrauchsverhaltens innerhalb der gesamten Konfektionsnachfrage eine Verschiebung der Nachfrage nach billiger zur besseren Konfektion angenommen werden.

Dieser allmähliche Trend zur besseren Konfektion kann sich auch und wird sich wohl noch eher zur „modischeren" Konfektion hin entwickeln nach dem Motto: Öfter mal was Neues. Denn das Konfektionskleid steht vor der Zwiespältigkeit der modischen Kurzlebigkeit und der Dauerhaftigkeit, der ewigen Haltbarkeit, und bei diesem Zwiekampf gewinnt auch bei uns allmählich das modische Element die Oberhand. „Daraus ergibt sich überhaupt ein neues Verhältnis zur Ware. Sie ist nicht Material und Arbeit, sondern zur Substanz gewordene Idee, Träger von Symbolen oder Stilen. Ein Kleid ist die Schöpfung eines Dessinateurs, der den Nähern und Webern überhaupt erst das tägliche Brot ermöglicht" [8]. Diese eventuelle Entwicklung vom Dauerhaften und ewig Haltbaren zum kurzlebigen Modischen würde das Gewicht auf die modischen Neuleistungen verlagern, und zwar auch im mittleren Genre. Die Hoffnung auf eine derartige Entwicklung aber würde die Struktur der schweizerischen Konfektion wieder etwas optimistischer beurteilen lassen.

B. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik auf der Kostenseite

Im Materialbereich sehen wir keine grösseren Änderungen, die sich aus der weiteren Wirtschaftsentwicklung herleiten liessen und die Kosten der schweizerischen Konfektionsindustrie entscheidend und tiefgreifend verändern könnten. Hier dürfte das bereits Gesagte genügen. Um so spürbarere Folgen wird die langfristige Wirtschaftsentwicklung, verstärkt und geprägt durch die Integration, auf die Lohnkosten haben, und daher wollen wir uns wieder diesem Problemkreis zuwenden.

---

8) H. Gross, Das „Modische" als Konjunkturträger der Zukunft, in: Wirtschaftsdienst/Betriebsführung, Nr. 11, S. 288, 1961.

a) *Allgemeine Lohnkostenerhöhung durch eine allgemeine Einkommenssteigerung:* Die von der Integration zu erwartende Wohlstandssteigerung in Form der Realeinkommenserhöhung wird sich kaum anders manifestieren als durch Ansteigen der Löhne, denn ein Senken der Marktpreise ist nicht sehr wahrscheinlich. Ein Ansteigen des Lohnniveaus bedeutet aber gleichzeitig ein Ansteigen der Lohnkosten jedes Unternehmers, die sich bei weitem nicht überall durch Rationalisieren und vermehrten Maschineneinsatz ausgleichen lassen werden.

Würden nun die Löhne in ganz Europa gleichermassen ansteigen, so würde die internationale Konkurrenzfähigkeit der schweizerischen Konfektionsindustrie überhaupt nicht berührt. Doch wie wir gesehen haben, wird sich im grossen Markt eine leichte Tendenz auf Annäherung der verschieden hohen Lohnniveaux einstellen. Da aber die Schweiz bekanntlich eines der höchsten Lohnniveaux Europas aufweist, wird sie mit einer relativ geringeren Lohnsteigerung zu rechnen haben als ihre meisten europäischen Konkurrenten, und das bedeutet für die schweizerischen Industrien eine relative Besserstellung. Durch das Ansteigen des europäischen Lohnniveau wird auch hier die Kombination der Produktionsfaktoren berührt, indem sich das Verhältnis wohl immer mehr zuungunsten der Arbeitskraft verlagern wird, da der Faktor Arbeit immer teurer wird.

b) Die Beschaffung von Arbeitskräften, langfristig gesehen: Die schwerwiegendsten Probleme wird die Zukunft in bezug auf die Beschaffung von Arbeitskräften überhaupt stellen. Seit Versiegen des schweizerischen Arbeitsmarktes konnte man auf die Fremdarbeiter zurückgreifen. Doch allmählich drängt sich uns die unliebsame Frage auf, wie lange dieser Fremdarbeiterstrom noch andauern und ob die Integration diesen Punkt berühren wird. Wird im grossen europäischen Markt die allgemeine Freizügigkeit der Arbeitskräfte ähnlich der EWG realisiert, so darf man, wie wir früher sahen, eine gewisse Erleichterung der Anwerbung von ausländischen Arbeitskräften erwarten unter den Bedingungen, dass Arbeitskräfte brachliegen und gewisse Lohnunterschiede als Lockmittel vorhanden sind. Praktisch wird die europäische Freizügigkeit für die Schweiz nicht sehr viel ändern, haben doch unsere Behörden bis heute eine ziemlich liberale Einstellung gezeigt, und auf ein Minimum an Kontrollen und Vorschriften wird sicher nie verzichtet werden können.

Im Falle der italienischen Wanderung nach dem übrigen Europa als hauptsächlichste Wanderung ist der Anreiz heute ohnehin nicht mehr so gross wie früher. Der soziale Schutz, die Beschäftigungsmöglichkeiten und Entlöhnung haben sich in Italien selbst gewaltig gebessert und nähern sich in raschen

9) G. Parenti, Auswirkungen der europäischen Integration auf die italienische Auswanderung nach Europa, in: Europas Wirtschaftseinheit von Morgen, S. 183.

Sprüngen dem europäischen Mittel. Dieser unzureichende Anreiz wird dadurch bestätigt, dass meistens die italienische Regierung oder aber die Regierungen bzw. Arbeitgeber der Einwanderungsländer die Bewegung unterstützen müssen und die Umsiedlungs- und Niederlassungskosten teilweise mitzutragen haben.

Wegen dieser geringen Neigung zur geographischen Mobilität dürfte der Umfang der vermutlichen Wanderungszunahme durch Verwirklichung der Freizügigkeit kaum sehr gross sein, vor allem für die Schweiz. Dies geht schon aus den Statistiken hervor, die zeigen, dass in den europäischen Ländern der Prozentsatz an abgelehnten Arbeitsbewilligungsanträgen nur selten über 10 % liegt [9]. Natürlich hat auch das Bestehen solcher Beschränkungen allein die Auswanderungslust gedämpft, doch wahrscheinlich in einem bescheidenen Ausmass. „Hinsichtlich der Auswanderungsneigung ist zunächst festzustellen, dass in Italien wie in allen andern Ländern, die einen gewissen wirtschaftlichen und sozialen Standard erreicht haben, die geographische Mobilität im allgemeinen von den Arbeitnehmern immer stärker abgelehnt wird. Wenn wir von gewissen Sonderfällen absehen, können wir mit einiger Sicherheit feststellen, dass heute und auch in der näheren Zukunft in Italien die Neigung, in andere Länder Europas auszuwandern, im Verhältnis zu andern möglichen Bevölkerungsbewegungen relativ gering ist" [10]. Es dürfte unseres Erachtens kein Zweifel mehr darüber bestehen, dass der Anreiz zur Auswanderung mit dem Wohlstand eines Volkes direkt zusammenhängt, dass also um so weniger Menschen ein Land verlassen um des Verdienstes willen, je grösser ihr reales Einkommen in diesem ihrem Lande ist. Zudem müssten zwischen Auswanderungsland und Einwanderungsland beträchtliche Unterschiede hinsichtlich Verdienstmöglichkeiten bestehen, ohne die die Unannehmlichkeiten der geographischen Wanderung nicht in Kauf genommen werden, besonders auch bei der europäischen Sprachenvielfalt.

Die Schaffung der gesamteuropäischen Integrationszone mit ihrer wohlstandssteigernden Wirkung dürfte also über kurz oder lang der Wanderung von Arbeitskräften mit grösserem Ausmasse direkt entgegenwirken. Gelingt es ihr nämlich, den Wohlstand in den europäischen Ländern effektiv zu steigern, insbesondere in den rückständigeren, so nimmt sie den potentiellen Auswanderern zum grössten Teil die Auswanderungslust oder vielmehr den Zwang dazu. Da der grosse Markt gleichzeitig eine gewisse Annäherung der Lohnniveaux der verschiedenen Länder bewirken dürfte, wird mehr und mehr der Anreiz durch die Lohnniveauxunterschiede abnehmen.

Wenn auch vorderhand damit gerechnet werden darf, dass der italienische Fremdarbeiterstrom noch anhält und vielleicht durch die Freizügigkeit vorerst einmal sogar leicht belebt werden kann, und wenn dadurch eventuell derartige Fremdarbeiterströme aus Spanien, Griechenland, der Türkei etc.

10) G. Parenti, a. a. O., S. 181.

einsetzen werden, so müssen wir uns doch klar vor Augen halten, dass der Zeitpunkt kommen wird, wo diese Fremdarbeiterströme zu versiegen beginnen werden, und dieser Zeitpunkt wird durch die Realisierung des grossen europäischen Marktes bestimmt nähergerückt.

In unseren früheren Ausführungen stellten wir fest, wie sehr die schweizerische Konfektionsindustrie auf die ausländischen Arbeitskräfte angewiesen ist, beschäftigt sie doch momentan über 50 % ausländische, vorwiegend italienische Arbeitskräfte. Was geschieht aber, wenn in Zukunft dieses Reservoir von Arbeitskräften zu versiegen droht?

Nach dem bekannten Preisbildungsgesetz wird natürlich bei sinkendem Angebot von Arbeitskräften deren Preis, also der Lohn, steigen neben den zusätzlichen Kosten und Schwierigkeiten beim Anwerben von Personal überhaupt. Langfristig gesehen wird also die Integration für die schweizerische Konfektionsindustrie nachteilige Folgen haben auf dem Markt der Arbeitskräfte, und zwar wird sich dies in Form erhöhter Lohnkosten ganz besonders auswirken.

Eine sekundäre Folge dieser Entwicklung des Arbeitsmarktes wird sein, dass vermehrt Investitionen werden vorgenommen werden müssen zum Einsparen von Arbeitskräften. Es wird also eine Verlagerung von Lohnkosten in Kapitalkosten zu erwarten sein, je nach dem Gewicht der eintreffenden Lohnsteigerungen und nach den Möglichkeiten vermehrter Mechanisierung und Automatisierung. Die Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt werden also nicht nur die variablen Lohnkosten in die Höhe treiben, sondern auch die fixen Investitions- oder Kapitalkosten.

Wieder müssen wir uns fragen, ob die schweizerische Konfektionsindustrie als einzige Konfektionsindustrie in Europa mit dieser Entwicklung zu rechnen hat, oder ob ihre Konkurrenten im Ausland in derselben Lage sind. Erst nach Beantwortung dieser Frage können wir die nötigen Schlüsse für die internationale Konkurrenzfähigkeit ziehen.

Bekanntlich beschäftigt kein Land in Europa verhältnismässig so viele Fremdarbeiter wie die Schweiz, und schon gar nicht die grossen Länder. Es ist daher gar nicht anders möglich, als dass die übrigen europäischen Konfektionsindustrien viel weniger von den Fremdarbeitern abhängig sind, meist sogar in recht unbedeutendem Masse. Die ausländischen Konfektionsindustrien können auf einheimische Arbeitskräfte zurückgreifen, ohne befürchten zu müssen, diese würden bei der nächstbesten Gelegenheit wieder auswandern; von politischen Ereignissen, wie Kriege, wollen wir schon gar nicht reden.

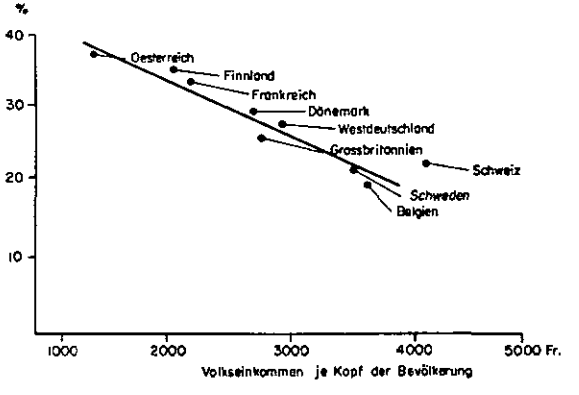
In dieser Hinsicht glauben wir, dass die schweizerische Konfektionsindustrie gegenüber dem Auslande in einer bedeutend schlechteren, ja direkt heiklen Lage ist. Es werden ihr schon heute viel mehr Kosten aufgebürdet durch das ewige Neuanlernen und die allgemeine Knappheit der Arbeits-

kräfte, und das wird sich in Zukunft nur noch verschlimmern. Dadurch aber wird ihre internationale Konkurrenzfähigkeit unangenehm berührt. Neben dem kostenmässigen Nachteil tritt noch der gar nicht so bedeutungslose Umstand hinzu, dass es viel schwieriger ist, mit Fremdarbeitern ein qualitativ hochstehendes Produkt herzustellen als mit den einheimischen; bei uns ist der Qualitätsbegriff viel tiefer in die Arbeiter gedrungen als bei ausländischen, und auch der strenge Personalwechsel schadet der Qualität.

Ein weiterer Punkt, der das Angebot von Arbeitskräften und damit die Lohnkosten berührt, ist folgender: Entgegen dem Gesetz, dass das Angebot einer Ware steigt, je mehr die Nachfrager dafür zu zahlen bereit sind, gilt für das Gut „Arbeit", dass mit steigendem Wohlstand, also mit steigendem Realeinkommen, der Anteil der berufstätigen Personen gewöhnlich sinkt [11]. Ganz speziell gilt dieses Gesetz vom abnehmenden Arbeitswillen bei steigendem Wohlstand für Frauen; denn sobald es die Finanzen gestatten, zieht es die Frau im allgemeinen vor, sich um die Kinder und den Haushalt zu kümmern, was ja schliesslich auch ihre sinnvollste und dankbarste Aufgabe ist.

Nun beschäftigt aber die schweizerische Konfektionsindustrie zu 90 % weibliche Arbeitskräfte, und da von der Integration eine wohlstandssteigernde Wirkung ausgehen soll, dürfte hier eine weitere negative Folge für das Angebot von Arbeitskräften wahrscheinlich sein. Diese Annahme bestätigt sich in folgender Graphik: Je höher der Wohlstand in einem Land, um so kleiner der Anteil der berufstätigen Frauen.

Berufstätige Frauen in % der weiblichen Bevölkerung[12]



11) Vgl. F. Kneschaurek, Struktur- und Entwicklungsprobleme der schweiz. Volkswirtschaft, S. 30.

12) Vgl. F. Kneschaurek, a. a. O., S. 31.

Dieses Ausscheiden von erwerbsfähigen Frauen aus dem Wirtschaftsleben bei Wohlstandssteigerung wird in den übrigen Ländern Europas stärker sein als in der Schweiz, was wir aus Tabelle 13 ersehen; denn wenigstens die prozentuale Wohlstandssteigerung wird um so grösser sein, je tiefer das heutige Niveau liegt, und diese Wohlstandssteigerung dürfte in den andern Ländern, die unter dem schweizerischen Niveau liegen, stärker sein und entsprechend mehr Frauen aus dem Arbeitsprozess ausscheiden; bei uns ist eben ein grosser Teil der erwerbsfähigen Frauen ausgeschieden.

In dieser Hinsicht ist also wohl ein Rückgang des Arbeitskräfteangebotes auch für die schweizerische Konfektionsindustrie im Bereiche des Wahrscheinlichen. Doch dieser Rückgang wird in den Ländern mit tieferem Wohlstandsniveau — und das sind die meisten Europas — einen grösseren Umfang annehmen als in der Schweiz und entsprechend grössere Kostenwirkungen zeitigen.

C. Berücksichtigung der Wirtschaftsdynamik auf der Strukturseite

Die Zukunft wird ganz wesentliche Änderungen für die Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie bringen, und zwar zu einem guten Teil als Folge der Integration; denn gerade die Struktur einer Industrie bedingt wesentlich die Kostenstruktur und berührt daher die Konkurrenzfähigkeit eines Betiebes. Nichts ist jedoch verfänglicher und schwieriger, als vorauszusagen, in welchem Rahmen sich diese Strukturänderungen bewegen werden.

Aus Tabelle 3 auf Seite 14 ersehen wir die Strukturänderung von 1929 bis 1955. In dieser Zeitspanne hat sich nämlich die Durchschnittsbetriebsgrösse von 18 auf 29 Personen pro Betrieb erweitert, und in einem ähnlichen Rahmen würde sie sich auch ohne die Integration weiterentwickeln als Folge des allgemeinen Wachstums und der Wirtschaftsentwicklung.

Die Wirtschaftsintegration wird nun zusätzliche Kräfte auslösen, die auf eine gesteigerte Konzentration der Produktion und damit auf eine Vergrösserung der Betriebe hinwirken werden. Die einsetzende Verschärfung der wirtschaftlichen Konkurrenz wird die Wirtschaftssubjekte dazu zwingen, auch die letzten Kosteneinsparungsreserven zu mobilisieren, und wo die Grossproduktion Kostenvorteile bringt, wird sie unweigerlich die Produktion in kleinen und kleinsten Serien ausschalten. Durch die erhöhte Konkurrenz werden also unrationell arbeitende, zu weit vom Betriebsgrössenoptimum entfernte Betriebe ausscheiden, und meistens sind das die kleinen, die gleichgelagert und daher im direkten Wettbewerb mit den grossen Betrieben liegen. Wo natürlich der Kleinbetrieb Vorteile aufweist, wird er nicht vom Grossbetrieb verdrängt, und das betrifft ja bekanntlich einen Teil der Konfektionsbetriebe, die wir hier nicht weiter berücksichtigen wollen. Spezialisierung, weitgehende

Arbeitsteilung und Serienherstellung werden den grossen Betrieb begünstigen, werden ihn leistungsfähiger, mächtiger und konkurrenzfähiger machen.

Diese Strukturentwicklung in Richtung grösserer Betriebseinheiten wird nicht sachte von aussen her eine Industrie erfassen. Jeder Unternehmer muss selber aktiv daran teilnehmen und sich bemühen, die optimale Entwicklung seines Betriebes zu fördern, um nicht durch passives Stehenbleiben konkurrenzunfähig zu werden. Die Initiative liegt also beim Unternehmer selber, durch Rationalisierung, Spezialisieren und vor allem durch überbetriebliche Zusammenarbeit die Vorteile der grossbetrieblichen Produktion auszunutzen.

Für die schweizerischen Konfektionsbetriebe besteht das Problem darin, abzuwägen, ob sie in ihrer Sparte von den ausländischen Betriebsgrössen nicht bedroht werden, ob sie einen etwaigen Rückstand aufzuholen vermögen, oder aber ob sie sich in diejenigen Sparten verlagern sollen, wo keine Kostendegression den Grossbetrieb begünstigt. Je länger desto schwieriger wird es aber für die schweizerische Konfektionsindustrie mit ihrer auffallend kleinen Durchschnittsbetriebsgrösse sein, im massenfabrikationsfähigen Genre international konkurrenzfähig zu sein.

Wir können von der Strukturentwicklung leider nicht mehr mit Gewissheit voraussagen als den Trend zur grösseren Betriebseinheit in den meisten Sparten der Wirtschaft, so auch zum Teil in der Konfektionsindustrie. Will die schweizerische Konfektionsindustrie in Zukunft auch im serienfabrikationsfähigen Genre konkurrenzfähig bleiben, so wird sie angesichts ihrer heutigen Struktur bedeutend mehr Anstrengungen und Umstellung zu unternehmen haben als die meisten ausländischen Konfektionsindustrien. Dies ist einer der wichtigen Punkte, wo es sich zeigen wird, ob sich die schweizerische Konfektionsindustrie an die Forderungen des grossen europäischen Marktes wird anpassen können.

5. Vorbehalte und Einschränkungen der reinen Integrationswirkungen

Wir haben schon früher darauf hingewiesen, dass es sich beim Abschätzen der Integrationsfolgen für eine Industrie nur um Spekulationen, um das Aufzeigen von Trends und Möglichkeiten handeln kann. Das Wirtschaftsleben ist derart komplex und oft unberechenbar und unübersehbar, dass sich meistens das Herausschälen von Ursachen und Wirkungen nur unvollständig vollziehen lässt. Viel zu viele Momente spielen mit, die kaum gebührend berücksichtigt werden können.

Auch unsere bisherigen Untersuchungen fussen auf einer Vereinfachung der Wirklichkeit. Wir wollen daher im weitern versuchen, noch ein paar Punkte einzubauen, die abschwächend oder aber verstärkend auf die Integrationsfolgen einwirken werden.

A. Die Wirkung der Hochkonjunktur im Integrationsprozess

Werden die europäischen Märkte zur Zeit der Hochkonjunktur, wie wir sie heute kennen, in einen einzigen grossen Markt verschmolzen, so dürften die wahren Integrationswirkungen beträchtlich vertuscht und abgeschwächt werden. Das mag wohl auch ein Grund dafür sein, dass heute Integrationsgespräche erfolgreicher sind, als sie es bei wirtschaftlicher Depression sein könnten.

Läuft nämlich die Wirtschaft auf Hochtouren, so ist bekanntlich der Preiskampf viel geringer als in schlechten Zeiten; auch der etwas unwirtschaftlich, also teurer produzierende Betrieb findet die nötigen Abnehmer. Die Integration dürfte also unter solchen Bedingungen die Grenzproduzenten viel weniger rasch und rücksichtslos ausscheiden.

Zum zweiten sind in Zeiten der Hochkonjunktur die Produktionskapazitäten voll ausgenutzt. Wie sollen sich da merkenswerte Produktionsverlagerungen ergeben? Gerade der akute Personalmangel dürfte hier recht einschneidend sein und die Erweiterungen der Betriebe verlangsamen, ja zum Teil verhindern. Besonders schwierig für die schweizerischen Konfektionäre, die bis jetzt völlig inlandorientiert waren, dürfte es sein, unter diesen Umständen den Export aufzubauen; denn wozu soll man das Exportgeschäft suchen, solange man im Inland noch Absatz genug findet und anscheinend auch konkurrenzfähig ist?

Diese Überlegung allein zeigt schon zur Genüge, dass die Hochkonjunktur anscheinend die Integrationsschmerzen wegnimmt. Doch bei näherer Betrachtung birgt sich eine grosse Gefahr in ihr. Die Hochkonjunktur wiegt nämlich den Unternehmer in einer falschen, momentanen Sicherheit und hindert ihn so daran, die richtigen Umstellungs- und Anpassungsmassnahmen früh genug zu ergreifen. Wird dann die Hochkonjunktur abflauen — und damit müssen wir einmal rechnen —, so werden die Folgen der Integration nur um so deutlicher und erbarmungsloser über sie fallen. Die Diskrepanz in der Konkurrenzfähigkeit der verschiedenen Konkurrenten wird zutage treten, und der Ausscheidungsprozess wird die ohnmächtigen Grenzproduzenten ausscheiden.

Die momentane Überhitzung der Konjunkturlage ist also keine Garantie für eine schmerzlose Geburt des grossen Marktes; sie dürfte höchstens dessen Folgen auf einen späteren Moment verschieben. Ihr grosser Vorteil liegt unseres Erachtens vielmehr darin, dass sich die Unternehmer etwas ruhiger anpassen und vorbereiten können; doch dazu braucht es die nötige Einsicht und das gedankliche Auseinandersetzen mit der Integration. Hier sei die Notwendigkeit unterstrichen, auch während und gerade trotz der Hochkonjunktur wach zu bleiben und sich mit den Gegebenheiten und Forderungen des grossen Marktes eingehend auseinanderzusetzen und die nötigen Massnah-

men und Umstellungen im Hinblick auf die wahrscheinlichen Folgen der Integration zu ergreifen.

B. Die Bedeutung der Mode im Integrationsprozess

Bekanntlich tragen die Modeartikel etwas in sich, das rational nicht leicht erfassbar ist. Daher spielt im Sektor der Mode nicht nur die Welt der Vernunft, sondern zu einem guten Teil auch die Gefühlswelt mit.

Die Integration mit ihrer zollbefreienden Wirkung berührt vor allem die Preisfrage. Daher müssen wir uns fragen, ob die Preisänderungen auf Grund der Zollbefreiung wirksam genug sein werden, um gewisse gefühlsmässige Bindungen oder Modebindungen zu sprengen. Europas Markt und besonders derjenige der Konfektionswaren ist ziemlich heterogen. Demgemäss lässt sich ein deutsches, italienisches, französisches etc. Kleid nicht ohne weiteres durch ein schweizerisches substituieren und umgekehrt, was sich nicht zuletzt in der Aussenhandelsstruktur widerspiegelt. Wir glauben, dass die Zollansätze allein nicht genügen zum Erklären der geographischen Aussenhandelsstruktur. Deutschland dürfte nicht nur wegen des niedrigen Zolles unser bester Konfektionshandelspartner sein, sondern wohl auch in einem nicht zu vernachlässigenden Masse deshalb, weil die Geschmacksrichtung des Deutschen dem Schweizer (d. h. besonders dem Deutschschweizer) näherliegt als den andern Europäern. Die italienische, französische oder englische Mode weisen schon beträchtliche Abweichungen auf. Daraus schliessen wir, dass die Mode dem intereuropäischen Konfektionshandel ein Hindernis bedeutet, das auch durch die Integration nicht ohne weiteres beseitigt sein wird. Die nationalen Modeströmungen sind in gewissem Masse Schutzwälle des Konfektionshandels. Modische Höchstleistungen wiederum überspringen auch Zollschranken oder andere preisliche Nachteile.

Die Bedeutung der Mode in der Integration ist also doppelter Natur. Einmal lassen sich die modischen Ansprüche und Traditionen eines Volkes nicht innert kurzer Zeit in andere Bahnen lenken, selbst nicht durch preisliche Vorteile. Diese Tatsache wurde bestätigt durch die Zollermässigungen der EWG und der EFTA, haben sie doch zu keinen grundlegenden Verlagerungen der Bezugsquellen geführt; denn bei uns z. B. dominiert auch heute noch der EWG-Geschmack mehr als der der EFTA [1]. Zum zweiten kommt die modische Produktivität hinzu. Modische Gedanken und Ideen können die übrigen Elemente der Produktion sehr wohl überschatten und deren Nachteile aufwiegen, und diese Tatsache ist besonders für die schweizerische Konfektionsindustrie

1) Vgl. H. Martin, EWG-Geschmack dominiert weiterhin, in: Textil-Revue Nr. 6 vom 9. 2. 61, S. 199.

von ausschlaggebender Bedeutung, weisen doch die meisten Betriebe im Vergleich zum ausländischen Konkurrenten preisliche Nachteile auf wegen des kleinen Betriebsumfanges.

Im weitern bewirkt die Mode, dass die Konzentration der Produktion weniger lohnend ist als in ausgesprochenen Branchen der Massenartikel. Der Trend zum grösseren Betrieb wird in der Konfektionsindustrie nicht so stark sein und vor allem nicht alle Sparten ergreifen. Die unterschiedliche Grössenstruktur der schweizerischen Konfektionsindustrie im Vergleich zur ausländischen ist sicher ein möglicher Krisenherd, muss es aber nicht unbedingt auf der ganzen Linie werden bei richtiger Beurteilung der Lage. „Immerbin ist überall dort, wo Modeänderungen kurzfristig erfolgen und die gesamte Erscheinung eines Produktes erfassen, die Erhaltung eines hohen Anpassungsgrades notwendig, was das Ansteigen des Betriebsoptimums doch einigermassen zu bremsen vermag" [2].

Unterschiedlich liegen selbstverständlich diese Verhältnisse in der Herren- und Damenkonfektionsindustrie. Die Herrenkonfektionsindustrie, die weit weniger modedurchdrungen ist als die der Damenkonfektion, dürfte durch den Strukturunterschied auf mehr Schwierigkeiten stossen, da sich die Herrenkonfektion viel mehr serienmässig und daher mit Vorteil in grösseren Betrieben herstellen lässt.

Im übrigen haben wir früher festgestellt, dass die Einkommenshöhe direkt das Modebewusstsein beeinflusst. Aus der zu erwartenden Wohlstandssteigerung lässt sich demnach auch eine gewisse Erhöhung des allgemeinen Modebewusstseins herleiten. Ein vermehrtes Modebewusstsein der Konfektionsnachfrager verlangt aber auch den modisch beweglichen Betrieb, also den kleinen, und somit lässt sich auch von diesem Standpunkt eine neue Chance für den kleinen Konfektionsbetrieb erblicken.

C. Die Sonderstellung der schweizerischen selbstdetaillierenden Konfektionsbetriebe

In der schweizerischen Herrenkonfektionsindustrie nehmen die selbstdetaillierenden Konfektionsbetriebe eine Vormachtstellung ein wie wohl kaum anderswo. Wer kennt nicht gar die Verkaufsläden von Kleider Frey, Kleider AG, PKZ, Truns und Tuch AG? Es ist dabei nicht zu verwundern, dass gerade diese Firmen die grössten Konfektionsbetriebe besitzen. Klammert man diese Firmen aus der Statistik aus (da sie tatsächlich eine Sonderstellung einnehmen), so würde die durchschnittliche Betriebsgrösse der schweizerischen Konfektionsindustrie noch wesentlich kleiner ausfallen.

2) E. Straub, a. a. O., S. 33.

Diese selbstdetaillierenden Firmen nun setzen ex definitione ihre Produktion fast gänzlich in ihren eigenen Verkaufsläden ab, also wenden sie sich direkt an den Letztverbraucher. Dank diesem Umstand haben sie gegenüber den andern Konfektionären, die auf die Wiederverkäufer angewiesen sind, einen gewaltigen Vorteil: sie können nämlich mit einem mehr oder weniger konstanten Absatz rechnen; denn ihre eigenen Verkaufsläden werden nicht plötzlich zu andern, z. B. ausländischen Lieferanten hinüberwechseln können. Dazu erwachsen ihnen Kostenvorteile wegen der möglichen Planung in der Fabrikation.

Im Zusammenhang mit der Integration ist diese Sonderlage nicht ohne Bedeutung. Für die mächtigen selbstdetaillierenden Konfektionsbetriebe bedeutet die Schaffung eines grossen europäischen Marktes keine unmittelbare Gefahr, noch sind sie auf die dadurch gebotenen Chancen erpicht oder gar angewiesen. Der einsetzende Importdruck kann sie höchstens in zweiter Linie dadurch beunruhigen, dass ihre Detailkonkurrenten durch Ankauf ausländischer Ware konkurrenzfähiger werden und ihnen dadurch die Kunden wegnehmen. Diese Möglichkeit scheint uns jedoch nicht sehr gefährlich, haben diese Konfektionsbetriebe ja ohnehin gewisse produktions- und kostentechnische Vorteile. Zudem werden sich auch diese Betriebe der neuen Marktlage anpassen, soweit das überhaupt nötig ist angesichts ihrer heutigen Betriebsgrössen.

Berücksichtigt man diese Sonderstellung eines Teils der schweizerischen Herrenkonfektionsindustrie, so mag man erkennen, dass sich die Folgen der Integration mit vermehrtem Gewicht auf die übrigen Konfektionsbetriebe auswirken werden, so vor allem der voraussichtliche Importdruck und die Strukturdiskrepanz zwischen dem In- und Ausland. Sie werden sich mit den Umstellungsproblemen zu befassen haben, um den individuell veranlagten und anspruchsvolleren Kunden des kleineren Detailgeschäftes anzusprechen und um die Konkurrenzfähigkeit der freien, selbständigen Detailläden gegenüber den ständig wachsenden selbstdetaillierenden Fabrikanten zu fördern.

Ein leuchtendes Beispiel für den Vormarsch der selbstdetaillierenden Konfektionsfabriken bietet die Stadt St. Gallen. Auf diesem Platz sind sämtliche selbstdetaillierenden Konfektionsfirmen vertreten neben relativ wenigen selbständigen und freien Herrenkonfektionsläden.

D. Die Trägheit der Wirtschaftssubjekte und die unvollkommene Markttransparenz im grossen Markte

Von ausschlaggebender Bedeutung für die Zukunft der Konfektionsindustrie wird sein, wie deren Kunden, also die Detailkonfektionsgeschäfte und in zweiter Linie die Letztverbraucher, auf die unmittelbar durch den Zollwegfall

bewirkten Preisveränderungen sowie auf die allgemeine qualitative Angebotsentwicklung reagieren werden. Beim Abschätzen der möglichen Reagibilität des Konfektionsdetaillisten müssen wir uns doch völlig bewusst sein, dass wir in den Detaillisten keine hochempfindlichen Messinstrumente vor uns haben, die sofort die in jeder Hinsicht besten Bezugsquellen des grossen Marktes registrieren, um sich dann auch danach zu richten.

Einmal widersetzt sich dieser sofortigen Ausrichtung auf die optimalen Produzenten eine mehr oder weniger grosse Trägheit der Detaillisten; denn auch für sie bedeutet der grosse Markt und damit die Verbilligung der ausländischen Waren nicht nur ein fixfertiges Geschenk. Auch sie müssen sich diese Vorteile tatkräftig und selbständig erarbeiten, müssen sich gedanklich und tatsächlich umstellen. Diese Umstellung wird aber bestimmt nur allmählich und höchst unvollständig vor sich gehen, wirken sich doch Tradition, bestehende Geschäftsbeziehungen, Vorliebe für das Einheimische, blosse Trägheit usw. als unbestrittener Hemmschuh aus. Eine ähnliche Situation konnte denn auch in der Benelux festgestellt werden[3]: „Bei den Konsumgütern vermochten die Hersteller und Grosshändler trotz der Beseitigung der hohen Zölle den neuen ihnen offenstehenden Markt nicht zu erobern. Dies dürfte weniger an der mangelnden Wendigkeit, Initiative oder Organisation gelegen haben, als auf die traditionelle Vorliebe des Verbrauchers für Erzeugnisse seines eignen Landes oder Ortes, die er besser kennt, zurückzuführen sein."

Zu der Trägheit in der Anpassung des Detaillisten tritt also nicht minder ein traditionsgebundenes Verhalten des Letztverbrauchers, und diese Trägheit und Tradition lassen sich durch kleine preisliche Vorteile, wie sie im Falle der schweizerischen Zölle auf Konfektion eintreten werden, nicht ohne weiteres überwinden. Doch auch für den Fall, dass die Konfektionsdetaillisten (und mit ihnen die Konsumenten) die optimalen Bezugsquellen bewusst und tatkräftig suchen, werden sie in ihren Bemühungen kaum je den nach theoretischen Überlegungen möglichen Erfolg haben; denn unseres Erachtens ist es einfach rein unmöglich, in einer Branche wie der der Konfektion und in einem Raume wie dem des Europamarktes eine völlige Übersicht, eine vollständige Markttransparenz zu erreichen, den Markt mit all seinen Vielfältigkeiten zu übersehen.

Der schweizerische Konfektionsmarkt ist dem einzelnen Detaillisten sicher relativ gut bekannt, doch auch hier besteht bei weitem keine perfekte Markttransparenz, und das lässt ohne weiteres den Schluss zu, dass im riesigen Europamarkt die Markttransparenz auf dem Gebiete der Konfektion wenigstens noch viel unvollständiger sein wird; denn diese mangelnde Marktübersicht ist im Bereiche der Konfektion besonders krass, denke man doch an die

3) L. L. Sermon, Ein Experiment am Kleinmodell: BENELUX, in: Europas Wirtschaftseinheit von morgen, S. 63.

Vielfalt der Gewebe und deren Dessinierung, an die unendlichen modischen Gestaltungsmöglichkeiten, an die vielen unterschiedlichen Verarbeitungsmöglichkeiten. Die Konfektionswaren sind objektiv sehr schwer vergleichbar, und vergleicht man die Preise dieser Waren miteinander — was man gerade im Falle der Integration tut —, so läuft man Gefahr, völlig oder wenigstens teilweise verschiedene Produkte miteinander in Beziehung zu bringen. Preisvergleiche dürfen aber nur unter der Bedingung der Übereinstimmung der Produkte vorgenommen werden, soll der Vergleich nicht zu subjektiv sein. Kurz, die fehlende Markttransparenz wird verhindern helfen, dass überall im Europamarkt die optimalen Produzenten ausfindig gemacht werden.

Mit diesen Ausführungen über die Trägheit der Wirtschaftssubjekte und die unvollständige Markttranzparenz wollten wir zeigen, dass in Wirklichkeit die Folgen des Zollabbaus eher kleiner sein werden, als sie im allgemeinen die theoretische Betrachtung herleitet.

E. Das psychologische Moment in der Integration

Mit grosser Wahrscheinlichkeit wird die Konkurrenzverschärfung im integrierten Markte grösser sein, als dies von der Zollbefreiung allein erwartet werden darf. Unzählige Stimmen haben die Unternehmer von der Integration und deren Folgen gewarnt und ihnen beinahe eine Art Integrationsangst eingeflösst. Als Folge davon antizipieren und verstärken viele Unternehmer die ursprünglich zu erwartenden Integrationsfolgen: bevor die Integration regelrecht begonnen hat, wird rationalisiert, spezialisiert, gemeinsam gearbeitet und exportiert, kurz, schon die blosse Möglichkeit der Integration verschärft den Wettbewerb, und zwar einmal vorgängig, dann aber auch bei Eintreten der eigentlichen Integration. Schon die Erwartung der Integration zeitigt Folgen, die wiederum die Wirkungen des Zusammenschlusses der europäischen Märkte beeinflussen, meist aber steigern dürften.

Diese Entwicklung ist besonders gefährlich für die dem Attentismus verfallenen Unternehmen und verschafft den handelnden eine Vorsprungsrente. Die Wirtschaftssubjekte werden also in mancher Hinsicht die Folgen der Integration selber beeinflussen.

„Es steht zu viel auf dem Spiel, um ernsthaft erwarten zu dürfen, sich mit einem billigen ‚laissez faire, laissez aller' aus der Affäre ziehen zu können. In diesem Zusammenhang ist besonders wichtig zu beachten, dass die Integrationsfolgen keine Ereignisse sind, die mit der Unerbittlichkeit von Naturgesetzen eintreten. Die geschilderten Trends sind in der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Eigenart des Geschehens zwar mehr oder weniger wirkungsvoll angelegt, und viele davon sind zweifelsohne auch unausweichlich im gleichen Sinne etwa wie das Nasswerden beim Baden. Andere aber, wie auch

die Grössenordnungen, werden nicht bloss durch die Verhältnisse bestimmt, sondern mindestens so sehr durch unsere Entscheidungen, durch unser Tun und Lassen im Rahmen dieser Verhältnisse" [4].

Schon die alleinige Möglichkeit eines grossen europäischen Marktes hat also Kräfte gelöst, mit denen wir rechnen müssen, ob nun der grosse Markt kommt oder nicht, und zwar beruhen diese auf dem Verhalten der Wirtschaftssubjekte. Wir müssen also deren Verhaltensweise vor und im grossen Markt gebührend berücksichtigen.

Schlussfolgerung: Das Bild der Lage der schweizerischen Konfektionsindustrie in der gesamteuropäischen Integration ändert sich nicht unwesentlich, wenn man die Faktoren wie herrschende Hochkonjunktur, die Mode, die Sonderstellung der selbstdetaillierenden Konfektionäre, die Trägheit der Wirtschaftssubjekte, die unvollkommene Markttransparenz und das psychologische Moment berücksichtigt. Diese Faktoren scheinen auf den ersten Blick die Integrationsfolgen für die schweizerische Konfektionsindustrie eher etwas schmerzloser zu gestalten. Es darf aber nicht übersehen werden, dass damit auch gewisse verdeckte Gefahren vor allem für die Zukunft verbunden sind, und um gegen sie gewappnet zu sein, muss man sie auch heute schon klar erkennen.

6. Anpassungs- und Umstellungsprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie im grossen Markte

Will die schweizerische Konfektionsindustrie im grossen Markt ihre Schwächen überwinden, ihre Chancen wahrnehmen und sich behaupten, so wird auch sie gewisse Anpassungen und Umstellungen vorzunehmen haben.

In den nun folgenden Ausführungen soll versucht werden, die allgemeine Richtung aufzuzeichnen, die bei den zu ergreifenden Massnahmen einzuschlagen ist. Es kann sich hier keineswegs darum handeln, den einzelnen Unternehmern fertige Patentlösungen für den speziellen Fall in die Hand zu legen; diese muss sich jeder selber erarbeiten; denn jeder Betrieb bedeutet zweifelsohne einen Spezialfall, der sich nicht nach allgemeingültigen Grundsätzen allein führen lässt.

Wiederum scheint uns die Dreiteilung des Problemkreises in Absatz-, Kosten- und Strukturprobleme am geeignetsten, wenn uns die gegenseitige Abhängigkeit dieser drei Faktoren auch bewusst ist. Wir hoffen aber, durch diese Gruppierung etwas mehr Übersicht über die Vielfalt der sich aufdrängenden Probleme zu schaffen.

---

4) E. Straub, a. a. O., S. 70.

A. Die strukturellen Anpassungs- und Umstellungsprobleme

„Alle Anzeichen deuten darauf hin, dass die Entwicklung zu weniger, aber grösseren Einheiten hin erfolgt. Diese Schwerpunktverschiebung erfährt im Zuge der Integration noch weitere Impulse. Die eingeleitete Umkrempelung der europäischen Wirtschaft erhöht zwangsläufig die Anforderungen an Qualität und Leistungsfähigkeit der Unternehmungsleitung. Jene Firmen werden diesen eher gerecht, die es sich leisten können, einen ausreichenden und hochqualifizierten Stab an Spezialisten zu halten, also wiederum die grösseren Unternehmen" [1].

Diese Ausführungen lassen ahnen, dass die Strukturerweiterung im Europamarkt bedeutend grösser sein wird, als dies auf Grund der bisherigen Erfahrung von der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung allein zu erwarten wäre. Soweit der grössere Betrieb dem kleineren überlegen ist, wird er ja von der ganzen Integrationsbewegung angestrebt als einer Bewegung, die die Produktion dahin orientieren will, wo sie am rationellsten, am wirtschaftlichsten vonstatten geht. Grössere Betriebseinheiten werden also kaum lange auf sich warten lassen.

a) Zum Konzentrationsprozess in der schweizerischen Konfektionsindustrie: Wie sehr auch die Integration in der europäischen Wirtschaft den Konzentrationsprozess beschleunigen wird, so darf doch nicht vergessen werden, dass bei weitem nicht alle Bereiche von diesem Prozess erfasst werden und dass hier der Klein- und Mittelbetrieb auch weiterhin seine Daseinsberechtigung und Konkurrenzfähigkeit behalten wird.

Für die Konfektionsindustrie gilt nun, dass sich je nach Umständen der kleinere oder aber der grössere Betrieb besser eignet, wie wir des öftern gesehen haben. Auf dem Gebiet der Standardproduktion wird sich selbstverständlich der Konzentrationsprozess bemerkbar machen. „In der Herstellung von Modeartikeln, die ja in der Bekleidungsindustrie von grosser und immer noch zunehmender Bedeutung sind, herrschen andere Gesetze. Gewiss spielen auch in diesen Artikeln Preise und Kosten eine Rolle; entscheidend sind aber doch wohl die modische Treffsicherheit, die Fähigkeit, sich den modischen Ansprüchen der Kundschaft rasch anzupassen, der Goodwill und last but not least die Werbung. In der modischen Produktion ist der Kunde im allgemeinen geneigt, hohe und sogar höchste Preise zu bezahlen, wenn er dafür etwas Besonderes oder sogar Ausgefallenes erhält. Die Fähigkeit, die Launen der Modegötter vorauszuahnen, ist aber selbstverständlich nicht auf Grossbetriebe beschränkt. Viele Anhaltspunkte sprechen im Gegenteil dafür, dass die modische Produktion auch in einem europäischen Grossmarkt

---

1) E. Straub, a. a. O., S. 22 f.

vorwiegend ein Reservat der kleineren und mittleren Betriebe bleiben wird" [2].

In diesen ausgesprochen modeorientierten Sparten der schweizerischen Konfektionsindustrie wird sich daher auch im Europamarkt kein sehr weitgehender Konzentrationsprozess bemerkbar machen, weshalb wir diese Betriebe im Zusammenhang mit den Strukturproblemen auslassen können. Immerhin müssen auch diese Kleinbetriebe die Strukturprobleme erkennen; denn wenn sich auch vom rein produktionstechnischen Standpunkt keine Konzentration aufdrängt, so weist doch die grössere Betriebseinheit Vorteile auf, die entscheidend sein könnten, wie etwa die Exportorganisation, das Anwerben von Spezialisten, insbesondere von Modeschöpfern, etc.

Der übrige Teil der schweizerischen Konfektionsindustrie, der immer noch an einer kleinen Grössenstruktur leidet, ist dem allgemeinen Zug zur grösseren Betriebseinheit ganz besonders Aufmerksamkeit schuldig und darf diesen Konzentrationsprozess, der ja im Ausland schon viel weiter fortgeschritten ist, nicht tatenlos und resignierend zusehen. Hier ist das Strukturproblem doppelter Natur; einmal weist die schweizerische Konfektionsindustrie in dieser Hinsicht schon heute einen bedeutenden Rückstand auf gegenüber den ausländischen Konkurrenten; zum zweiten aber müssen wir bedenken, dass die Konzentrationswirkung der Integration nicht weniger im Ausland auftreten wird, was besagt, dass die ohnehin grösseren Betriebseinheiten des Auslandes noch weiter wachsen werden, und zwar vermutlich in einem stärkeren Masse, als es die Kleinen bei uns vermögen. Denn neben dem Wachsen der einzelnen Unternehmung wird wohl vermehrt die Bildung horizontaler Unternehmungsgruppierungen platzgreifen, und zwar mit Rücksicht auf die Wettbewerbsregeln hauptsächlich mittels kapitalmässiger Verflechtung, und diesen Weg werden — und haben teils bereits — vor allem die Grossen beschreiten. Dazu kommt, dass in der schweizerischen Konfektionsindustrie die Familienunternehmen überwiegen, und das bedeutet, dass die Voraussetzungen zur Verwirklichung grosszügiger Zusammenschlüsse und Koordinationspläne, in deren Rahmen sich die Rationalisierung ausweiten und damit die Wettbewerbsfähigkeit sich verbessern und die Marktstrategie verfeinern liesse, fehlen.

Wo also die schweizerische Konfektionsindustrie nicht mit modischem Schaffen das Strukturproblem als mehr oder weniger gelöst betrachten kann, muss sie unbedingt und ohne langes Zögern den Mut zur Strukturerweiterung aufbringen. Leider fehlt ihr aber heute noch eine handlungsfähige Dachorganisation, wie sie in andern Ländern besteht und die tatkräftig an die Lösung dieses Problems herantreten könnte.

---

2) A. Bosshardt, a. a. O., S. 134.

Dieses Postulat der grösseren Betriebseinheit — mindestens in wirtschaftlicher Hinsicht, also auch ohne finanzielle Konzentration — ist bestimmt nicht nur eine Voraussetzung für eine rationellere Produktionsweise und damit für eine Kostensenkung. Niemand bezweifelt, dass dies der Hauptgrund der Unternehmungskonzentration ist. Was aber nicht weniger nach grösseren Betriebseinheiten verlangt, ist die Tatsache, dass der grosse Markt wie aber auch das allgemeine künftige Wirtschaftsleben an sich neue, grössere Anforderungen an die Unternehmer stellen werden, sei es in finanzieller, technischer, unternehmungspolitischer oder anderer Hinsicht. Dabei dürfte die Macht, die ein Unternehmen ausstrahlt und verkörpert, gar keine so geringe Rolle spielen. Die Macht einer Unternehmung verschafft ihr manche Vorrangstellung, hilft ihr über manche Schwierigkeit hinweg; sie schafft bei den Abnehmern Vertrauen und gibt der Unternehmung so richtig die Möglichkeit, den grossen und komplexen Markt zu durchstrahlen. Wie selten sind doch Grossunternehmen, die absterben und untergehen!

b) Mögliche Strukturverbesserung, insbesondere durch überbetriebliche Zusammenarbeit: Zwischen dem Aufstellen eines allgemeinen Postulates und dessen Verwirklichung liegt leider ein weiter Weg, und dessen sind wir uns auch bewusst. So wollen wir denn versuchen, den einzuschlagenden Weg wenigstens einigermassen zu skizzieren.

Soll die Strukturverbesserung im Sinne einer Strukturrationalisierung erfolgreich, gleichzeitig aber möglichst schmerzlos für den einzelnen Unternehmer vor sich gehen, so muss unseres Erachtens eine Bedingung erfüllt werden, nämlich die Lösung dieses Strukturproblems als eine Gemeinschaftsaufgabe anzusehen; denn von vornherein erachten wir es als völlig ausgeschlossen und unmöglich, dass die Struktur der schweizerischen Konfektionsindustrie dadurch verbessert werden kann, dass jeder Unternehmer seinen kleinen oder mittleren Betrieb innert nützlicher Frist in einen Grossbetrieb verwandelt. Die schweizerischen Konfektionäre — wohl verstanden, soweit es sich um Stapelkonfektion handelt — sollen also nicht an die unlösbare Aufgabe herantreten, aus vielen Kleinbetrieben viele Grossbetriebe machen zu wollen. Die Aufgabe hat vielmehr darin zu bestehen, aus den vielen Kleinst-, Klein- und Mittelbetrieben einen Apparat oder eine Organisation aufzubauen, die die Bedeutung und die wesentlichen Merkmale einiger weniger Grossbetriebe aufweist. Mit andern Worten: es bedarf in der schweizerischen Konfektionsindustrie in allererster Linie einer umfassenden, uneingeschränkten Zusammenarbeit, einer Zusammenarbeit im Sinne einer wirksamen Konzentration der Kräfte.

Diese Zusammenarbeit ist nicht so zu verstehen, dass die gesamte Konfektionsindustrie unter einen Hut gebracht werden sollte. Realistisch ist es, je nach Konfektionssparte (z. B. Herrenoberbekleidung, Regenmäntel, Damenoberbekleidung, Sportbekleidung etc.) Zusammenarbeitsgruppen zu bilden:

die zusammenarbeitenden Unternehmen müssen selbstverständlich gleich gelagert sein, was das Fabrikationsprogramm anbetrifft. Die Zusammenfassung mehrerer Betriebe in einem Unternehmen oder die intensive Zusammenarbeit mehrerer Unternehmen ist auf die Kostengestaltung nicht ohne Einfluss. Wenn auch auf diese Art die Produktionsstätten nicht zusammengefasst werden und so die Grosserienherstellung gestatten, sind die Vorteile augenscheinlich. Die Kostenvorteile zusammenarbeitender Betriebe liegen dabei auf dem Gebiete der Programmabsprachen mit entsprechender Spezialisierung, des Erfahrungsaustausches, des zentralen Einkaufs, der zentralen Absatz- und speziell Exportorganisation und eventuell des Kapitaldienstes. Gerade der lizenzfreie Erfahrungsaustausch mit wirtschaftlich gegenseitig verflochtenen Betrieben erübrigt nicht nur die Patentgebühren, sondern auch die kostspielige Erarbeitung von erprobten Organisationsgrundsätzen und Fabrikationstechniken.

Leider fehlt es in der schweizerischen Konfektionsindustrie noch weitgehend an der nötigen Einsicht zur Zusammenarbeit, an der richtigen Einstellung: das kleinbetriebliche, ja oft geradezu „krämerhafte" Denken, die Geheimnistuerei und Verschlossenheit, wobei im Konkurrenten immer nur der Feind anstatt der Branchenkollege gesehen wird, bilden die Haupthindernisse für eine wirksame Zusammenarbeit. In der Aufgeschlossenheit, im Willen zur gegenseitigen Verständigung und Absprache liegen die Fundamente einer erfolgreichen Zusammenarbeit und damit der Überwindung der Strukturschwächen. Im grossen Markt wird auch die Zusammenarbeit über die Landesgrenzen hinaus neue Möglichkeiten bieten, was uns das Beispiel der Firma PKZ zeigt, die sich zur Zusammenarbeit mit sechs europäischen Konfektionsfirmen entschlossen hat [3].

Das aber verlangt von manchem Unternehmer ein Sichlossagen von alten, lieben Gepflogenheiten, von Tradition und vor allem vom vielverbreiteten Aberglauben, dass Prinzipien, die angeblich in der Vergangenheit einem Unternehmen zum Erfolg verholfen haben, auch in Zukunft den Erfolg garantieren werden. Nichts ist gefährlicher angesichts der Wandlungen im gesamten Wirtschaftsleben als stures Festhalten am Alten. Markt- und Betriebsblindheit werden nie schwerwiegendere Folgen zeitigen als heute, besonders wenn einer das Praxis nennt und daran festhalten will, was er jahrelang falsch gemacht hat.

Ist einmal die Bereitschaft zur Zusammenarbeit erreicht — was in Zeiten der Hochkonjunktur jedoch noch schwieriger sein wird, da auch der unrationelle Betrieb bestehen kann —, so fragt es sich, welcher Grad der Zusam-

3) Vgl. Der Organisator, Zusammenarbeit — Beispiele aus der Praxis: Europäischer Erfahrungsaustausch, Heft 496, Juni 1960, S. B 81.

menarbeit in welcher Gestalt anzustreben ist. Es bestehen zu viele Möglichkeiten, als dass wir uns auf sehr Konkretes versteifen möchten. Grosso modo dürfte auch hier derjenige Weg geeignet sein, der von der loseren Form einer bescheidenen Zusammenarbeit über eine ständige Weiterentwicklung zu einer stabilen Form der weitgehenden Kooperation führen wird. Im folgenden wollen wir kurz die Punkte erwähnen, die unseres Erachtens diese Zusammenarbeit allmählich umfassen sollte.

Als erster Schritt wäre eine Koordination der Mode zu nennen, wozu denn im Jahre 1961 auch der Grundstein gelegt wurde. „Aber auch die Entwicklung in Europa zwingt zum rationelleren Einsatz aller vorhandenen Kräfte. In wechselseitiger Wirkung, angespornt durch die erhöhte Kaufkraft einerseits und die Möglichkeit eines differenzierteren Angebots anderseits, wachsen die Ansprüche des Kunden stetig. Mit grösster Selbstverständlichkeit werden heute im Geschäft Kleider, Stoffe, Accessoires in denjenigen Schnitten, Qualitäten und Farben verlangt, die vor wenigen Wochen erst bei exklusiven Haute-Couture-Schauen präsentiert wurden. Dieses rasche Ansprechen auf eine neue Mode hat eine problematische Kehrseite. Es zwingt die Konfektion zur unverzüglichen Übernahme neuester Linien und Details. Da aber in den meisten Konfektionsherstellungsländern ein akuter Mangel an qualifizierten Arbeitskräften herrscht, drängt sich ein grundsätzlich neuer Weg der Rationalisierung auf: die gemeinsame modische Planung" [4]. Ihre Aufgabe ist, die Verkaufschancen zu sondieren durch Herausfinden dessen, was Mode wird, was in der Luft und damit im Interesse aller Produzenten der Konfektionsindustrie liegt, welche Farbtöne und Silhouetten modisch „gut liegen" werden.

Einen weiteren wesentlichen Punkt der Zusammenarbeit sehen wir im Erfahrungsaustausch. Die Konfektionäre sollten sich gegenseitig die Pforten ihrer Betriebe öffnen und in Betriebsbesichtigungen auf anschauliche Art ihre Erfahrungen austauschen. Durch diese Preisgabe vermeintlicher Betriebsgeheimnisse würde nicht ein einziges Unternehmen Schaden nehmen, hingegen könnte jeder Unternehmer wertvolle Erkenntnisse sammeln, die auf kostspielige Art selber zu machen ihm dann erspart bliebe.

Ein nächster Schritt liegt im Branchen-Betriebsvergleich, wie ihn die deutsche Konfektionsindustrie seit Jahren kennt. Eine neutrale Stelle muss die Zahlen der Betriebe, die das moderne Rechnungswesen zur Verfügung stellt und die durch die internen Statistiken ergänzt würden, verarbeiten und zu Kennzahlen der Branche auswerten. Jeder Unternehmer könnte so klar seinen Standort im Rahmen der Branche feststellen und vor allem schwache Punkte seines Betriebes rascher und klar erkennen.

---

4) M. E. Legnazzi, Modische Planung und Koordination auf breiter Basis, in: Textil-Revue Nr. 43, 39. Jg., vom 27. 10. 1960, S. 2249.

Ein höherer Grad der Zusammenarbeit brächte die Sortimentsabsprache zwischen den Unternehmern. Die schweizerischen Betriebe kranken ja allgemein an aufgeblähten Fabrikationsprogrammen, was mithilft, die Serienfabrikation zu erschweren, ja sogar zu verunmöglichen. Weshalb soll es denn nicht möglich sein, sich mit der Konkurrenz zu verständigen, um kostspielige und für die Konkurrenzfähigkeit gefährliche Doppelspurigkeiten zu vermeiden? Anstatt in jedem Betrieb unzählige Produkte und Sorten zu produzieren auf unrationelle Weise, sollten die Produkte freiwillig auf die Betriebe aufgeteilt werden zur Spezialisierung und mit dem entsprechenden Rationalisierungseffekt. So würde ein Kleinbetrieb ähnlich produzieren wie eine Abteilung eines Grossbetriebes.

Im Zusammenhang mit der Sortimentsabsprache liesse sich unter Umständen ein zentrales „Konstruktionsbüro" errichten, das Aufträge für Modellanfertigungen von den einzelnen Betrieben entgegennähme; denn so hätte auch der Kleinbetrieb, der sich den teuren, qualifizierten Modelleur und Fachmann kaum leisten kann oder der ihm im Verhältnis zur Produktion zu grosse Kosten verursacht, Gelegenheit, hochqualifiziertes Personal zu benützen, wenn auch in Form von Fremdaufträgen. Mit Vorteil liesse sich diesem Modellkonstruktionsbüro eine Art Rationalisierungszentralstelle angliedern; diese könnte je nach Bedarf angefordert werden, um Betriebsberatungen — gänzlich auf die Konfektionsbranche zugeschnitten — vorzunehmen. Sie würde stets über die neusten fabrikationstechnischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und Errungenschaften verfügen, ähnlich der Forschungs- und Organisationsabteilung der Grossbetriebe.

Auch eine umfassende Zusammenarbeit im Einkaufssektor würde der schweizerischen Konfektionsindustrie wertvolle Dienste und Kostenvorteile bewirken. Die Vorteile wären doppelter Natur. Einmal könnte gerade im grossen Markte eine zentrale, spezialisierte Einkaufsstelle das Warenangebot viel besser überblicken, die besten Quellen auffinden und die Materialien vom kaufmännischen und technologischen Standpunkt aus überprüfen. Dadurch würde der Markt, der der Konfektionsindustrie vorgelagert ist, für diese sicher transparenter und damit die Bezugsquellen optimal. Zum zweiten könnten durch die Zusammenfassung der Aufträge preisliche Vergünstigungen und interessantere Lieferbedingungen erwirkt werden. Auch die Vorlieferanten könnten dadurch schliesslich ihren Verkaufsapparat wie auch die Fabrikation vereinfachen.

Der heikelste, aber nicht weniger wichtige Schritt zur allumfassenden Zusammenarbeit liegt nun natürlich im Verkaufssektor. Wieviel wirksamer und wirtschaftlicher wäre doch eine mehr oder weniger gemeinsame Absatzorganisation innerhalb einer eng begrenzten Sparte. Bereits an dieser Stelle könnten die Aufträge zusammengefasst werden und als Grossaufträge den Betrieben zur Fabrikation übergeben werden. Gemeinschaftswerbung würde den Ver-

kauf wirksam unterstützen, wie es dem kleinen Unternehmen nicht annähernd möglich ist; ganze Propagandakampagnen könnten aufgezogen werden nach dem amerikanischen Beispiel mit dem Motto „Dress right — jou can't afford not to" oder nach dem deutschen Beispiel mit dem Motto „Öfter mal was Neues".

Am dringendsten und auch lohnendsten wäre eine gemeinsame Exportorganisation; denn gerade für die Kleinen ist es bei weitem viel schwieriger, ins Exportgeschäft einzusteigen, als für die Grossen. Durch ein zentrales Organ zur Abwicklung der Exportgeschäfte, für die Exportwerbung und die Marktforschung im Ausland könnte der Kleine seine Geschäftsbeziehungen ausdehnen, was ihm allein kaum möglich ist, wie dringend es auch sein wird im Zuge der Integration. In diesem Sinne haben sich vor ein paar Jahren die französischen Fabrikanten der Herrenkonfektionsbranche zur „FAVAMEX" (Union des Fabricants Français du Vêtement Masculin à l'Exportation) zusammengeschlossen, mit dem Ziel, die Exportbestrebungen vor allem im grossen Markt zu koordinieren und zu intensivieren. Diese Organisation hat denn auch kürzlich unter dem Patronat der französischen Handelskammer die Kollektion von rund 20 Firmen den schweizerischen Detaillisten vorgeführt[5]. Auch in Italien ist diese Idee verwirklicht worden: „Zwecks gemeinsamer Werbung und Verkaufs haben sich vor einem halben Jahr 200 italienische Konfektionsfirmen der verschiedensten Produktionszweige zu einer Verkaufsgenossenschaft zusammengeschlossen, die den Namen CIDAI — Centro Industrie dell'Abbigliamento Italiano (Zentrum italienischer Bekleidungsindustrien) erhielt und im neuen Geschäftszentrum Mailands in Via Turati ihren Sitz nahm" [6].

Bis jetzt haben wir grob skizziert, welche Bereiche eine sinnvolle Zusammenarbeit innerhalb der schweizerischen Konfektionsindustrie umfassen sollte; diese Art der Zusammenarbeit stellt unseres Erachtens eine realisierbare Strukturverbesserung dar und wäre gleichzeitig eine Art Rückversicherung auf gemeinsame Weise. Es fragt sich jetzt, in welche Form diese Zusammenarbeit gekleidet werden sollte. Von vornherein möchten wir dabei die Form der Unternehmenszusammenschlüsse mittels der juristischen Fusion ausklammern, da sie uns im Falle der schweizerischen Konfektionsindustrie wenig realistisch erscheint. Schliesst sich ein Kleiner mit einem andern Kleinen zusammen, so bleibt das neue Gebilde noch immer klein; denn allzu viele brächte man auf diese Weise ohnehin nicht unter ein und denselben Hut. Auch wird nicht mancher Unternehmer Lust verspüren, seine juristische Selbständigkeit aufzugeben, besonders im Falle der Familienunternehmen. Sehr oft setzen übrigens

---

5) Vgl. *Textil-Revue* Nr. 12, 40. Jhg., vom 23. März 1961.

6) Textil-Mitteilungen, 200 Konfektionäre verkaufen gemeinsam — Erfolge des Zusammenschlusses italienischer Bekleidungsfirmen, in: Nr. 100 vom 22. 8. 61, S. 24.

juristische Fusionen erhebliche Unternehmensgrössen voraus, was das lawinenartige Anwachsen der Zusammenschlüsse seit Unterzeichnung der Römer Verträge beweist[7].

Bis es zu den ersten Anfängen einer wirklichen Zusammenarbeit in der schweizerischen Konfektionsindustrie kommen wird, scheinen uns die bestehenden Verbände das geeignete Forum für die Vorarbeiten zu sein. Es ist Aufgabe dieser Organisationen, ihre Mitglieder wachzurütteln und mit der Idee und der Notwendigkeit der Zusammenarbeit vertraut zu machen. Wohl sind von dieser Seite her schon etliche Vorstösse in dieser Richtung unternommen worden, doch leider fehlt es noch weitgehend an Verständnis, an der nötigen Einsicht und Aufgeschlossenheit bei den einzelnen Konfektionären. Früher oder später dürfte aber der Weg für eine fruchtbare Zusammenarbeit — vielleicht unter wirtschaftlichem Druck — geebnet sein, und dann wäre wohl auch an eine etwas konkretere, festere Form der Kooperation zu denken. Es wird dann Aufgabe der praktischen Gestaltung sein, den Gesetzesbestimmungen über Kartelle und ähnliche wettbewerbsbeschränkende Verbindungen aus dem Wege zu gehen.

Ein neuer Weg, wie er auch für die schweizerische Konfektionsindustrie in Frage kommen könnte mit einer etwas liberaleren Note — weist doch der schwedische zu sehr Züge der eigentlichen Planwirtschaft auf — zeigt uns die schwedische Konfektionsindustrie. Zwar hat sie diesen Weg gewählt, um die ganze Branche zu sanieren; doch warum soll die schweizerische Konfektionsindustrie auf ähnliche Art nicht verhüten, später Sanierungsmassnahmen ergreifen zu müssen, die dann aber bestimmt schmerzvoller sein werden?

Die schwedischen Konfektionsunternehmen haben sich zur Bildung einer Aktiengesellschaft unter der Bezeichnung „AB Konfektionsekonomi" entschlossen, welche die Aufgabe erhalten soll, den gesamten Produktionszweig zu sanieren. Das Unternehmen soll als Dachorganisation für eine Strukturrationalisierung aufgebaut werden. Vor allem soll es sich darum handeln, mit Hilfe der Banken die Konzentration auf wenige und sehr eng zusammenarbeitende Unternehmen zu führen und damit gleichzeitig die Überkapazität abzubauen. „In der ersten Phase dürfte es zunächst darauf ankommen, die Abwicklung einer Fülle von weniger tragfähigen Unternehmen so zu bewerkstelligen, dass finanziell und beschäftigungsmässig keine allzu empfindlichen Reibungsverluste entstehen. Wieweit sich die beabsichtigte Strukturrationalisierung dann in Form von Gruppenzusammenschlüssen im Sinne einer bereits vor einem Jahre veröffentlichen Denkschrift vollziehen kann, die über die produktionsmässige Konzentration hinaus auch noch Ein- und Verkauf durch Exklusivabkommen etwa zwischen Webereien und Unternehmensgruppen der Konfektion kanalisieren wollte, bleibt abzuwarten, da sich hier auch juristische

7) Vgl. E. Straub, a. a. O., S. 39.

Fragen der Wettbewerbsfreiheit stellen. Sicher ist nur, dass nun auf alle Fälle der durch die herrschende Konjunktur bisher verzögerte Versuch unternommen werden soll, die aufgeschobene Eigensanierung des gesamten Zweiges zu forcieren" [8].

Die Hauptaufgabe dieser Aktiengesellschaft soll darin bestehen, die bestehende Überkapazität der Branche von 15–20 %, die wohl den niedrigen Investitionskosten zuzuschreiben ist, innerhalb von zwei bis drei Jahren zu beseitigen. Sie soll besonders helfen, unrentable Betriebe zu liquidieren, soweit ihr Eigenkapital unzureichend ist, die Schulden zunehmen und die Absatz- und Rentabilitätschancen sinken. Andererseits sollen Betriebe zu grösseren, leistungsfähigeren Einheiten zusammengelegt werden, unter gleichzeitiger Reduktion der Kapazität und stärkerer Spezialisierung [9].

Ähnlich der schwedischen „AB Konfektionsekonomi" liesse sich der schweizerischen Konfektionsindustrie eine Dachorganisation in Form einer Aktiengesellschaft überbauen, wobei die Unternehmen nach Beschäftigtenzahl Aktien zeichnen könnten. Diese Institution wäre das geeignete Forum für die höchste Stufe der Zusammenarbeit der gesamten Branchen (oder einzelner Sparten), mit dem Spezialzweck der Strukturrationalisierung. Eine derartige Institution dürfte dann im Interesse der gesamten Branche über die blosse Zusammenarbeit hinausgehen können und nötigenfalls Betriebsliquidationen in die Wege leiten, eventuell auch eine Kooperation mit ausländischen Konfektionsfirmen begründen.

Ebenfalls aus Schweden, und zwar aus der Herrenkonfektionsindustrie, stammt die Idee, Unternehmergruppen zu bilden, „wobei jede Gruppe mit einem entsprechenden Unternehmen der Wollindustrie eine Absprache herbeiführen soll, die den Verkauf von Spezialstoffen einer Weberei ausschliesslich an die jeweilige Gruppe vorsieht. Dadurch, so meint man, werde den Konfektionsunternehmen eine gewisse Exklusivität gesichert, für die die Webereien eine entsprechend stabile Grundlage der Produktionsplanung eintauschen" [10]. Auch die kollektive Exportförderung soll geplant sein; dabei wird die Auffassung vertreten, dass die schwedische Konfektionsindustrie ihre Exportbemühungen nicht auf gewöhnliche Stapelware ausrichten soll, sondern auf eine exklusivere Geschmacksrichtung, ähnlich dem „Swedish Design" im Kunstgewerbe.

Möge auch die schweizerische Konfektionsindustrie die nötige Einsicht an den Tag legen und freiwillig im Sinne der vorausgegangenen Darlegungen

---

8) K. Neumann, Strukturrationalisierung der schwedischen Konfektionsindustrie, in: Textil-Revue Nr. 8, 23. 2. 61, S. 287.

9) Neue Zürcher Zeitung, Sanierung der schwedischen Konfektionsindustrie, Nr. 852, 9. 3. 61, S. 12.

10) K. Neumann, Vorschläge zur Strukturrationalisierung, in: Textil-Revue Nr. 8, 39. Jhg., vom 25. 2. 60, S. 286.

und Beispiele handeln, bevor sie zu unliebsamen Sanierungsmassnahmen gezwungen sein wird, was durch die wirtschaftliche Integration sehr leicht passieren könnte.

B. Kostenprobleme der schweizerischen Konfektionsindustrie

Die soeben besprochene Strukturrationalisierung soll selbstredend kostensenkende Wirkungen zeitigen und gehört an und für sich zu den Kostenproblemen. Diese Strukturverbesserungsmassnahmen können jedoch kaum vom einzelnen Unternehmer selbst ergriffen werden, handelt es sich doch vorwiegend um eine Gemeinschaftsangelegenheit. Daneben bleibt es aber dem einzelnen Konfektionär keineswegs erspart, selbständig in seinem eigenen Betrieb zu rationalisieren, unabhängig davon, was die andern tun. Dieses Gebot der selbständigen Betriebsrationalisierung im weitesten Sinne des Wortes muss von allen befolgt werden, selbst wenn es auf Kosten alter, liebgewonnener Gewohnheiten geht. Im folgenden seien nun einige Punkte zur Hebung der Wirtschaftlichkeit der Unternehmung gestreift.

a) Aufgeschlossenheit gegenüber den neuen betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen: Der grössere wie aber auch in besonderem Masse der kleinere Konfektionär werden ihre Wettbewerbsfähigkeit im künftigen europäischen Markte nur dann erhalten können, wenn sie die Bedeutung der betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse, insbesondere einer wissenschaftlich fundierten Betriebsberatung, der Betriebsdurchleuchtung und der Betriebskontrolle rechtzeitig erkennen als Basis der optimalen Organisation und der maximalen Rationalisierung. Es scheint uns, dass bei älteren Leuten, besonders in den kleineren Betrieben, noch bedeutende Vorurteile gegen wissenschaftlich geschultes Personal bestehen, und leicht wird verkannt, dass das Wirtschaften in den kommenden Jahren im grossen Markt eben andere Anforderungen an die Wirtschaftssubjekte stellen wird als in den letzten 50 Jahren.

Jeder verantwortungsvolle Unternehmer muss sich heute unbedingt mit der Tatsache vertraut machen, dass ihm in den betriebswirtschaftlichen Erkenntnissen Werkzeuge für seinen Betrieb zur Verfügung stehen, die er sich durch die persönliche Erfahrung nicht mehr aneignen kann und ohne die der heutige Betrieb nicht mehr lange wird konkurrenzfähig sein. Es ist heute ja so leicht, durch betriebswirtschaftliche Institute und Betriebsberatuogsstellen den Betrieb durchleuchten und nach den neuesten Prinzipien der Unternehmungsführung, -organisation und Produktion ausrichten zu lassen. Wir sind überzeugt, dass auf diese Weise in der schweizerischen Konfektionsindustrie mit ihren unzähligen Kleinbetrieben, die oft näher dem Handwerk als der Industrie liegen, gewaltige Rationalisierungsreserven freigemacht werden können, und das Freisetzen dieser Reserven ist eine der Hauptaufgaben der Bran-

che. Wichtig dabei ist es, den Mut aufzubringen, sich vor den neuen Errungenschaften der Wissenschaft und Praxis nicht zu verschliessen und den entscheidenden Schritt zur Verbesserung zu wagen, nötigenfalls mit Hilfe einer neutralen Betriebsberatungsstelle. Neben der allgemeinen organisatorischen Betriebsberatung wäre auch eine fachtechnisch-organisatorische Betriebsberatung, die vor allem mit den bekleidungstechnischen Fabrikationsbelangen vertraut ist, heranzuziehen; derartige Fachberater fänden sich speziell im Nachbarstaat Deutschland.

Als Hilfsmittel zur wirksamen Gestaltung der Betriebsdurchleuchtung und -kontrolle bedarf es eines gut funktionierenden und neuzeitlichen Rechnungswesens. Das moderne Rechnungswesen ist nicht bloss ein notwendiges Übel zum Registrieren und Verarbeiten der ohnehin anfallenden Betriebszahlen; es ist geradezu das unentbehrliche, wichtigste und sicherste Führungsinstrument des modernen Unternehmens, und damit stellt es auch die Grundlage einer gezielten, wirksamen Rationalisierung dar. Es genügt keineswegs, dass die Unternehmungsleitung ein Rechnungswesen durch Dritte aufbauen lässt. Sie muss es vielmehr selber beherrschen und damit umzugehen verstehen, sich also dessen zu jeder Zeit bedienen können. Auch im Hinblick auf die überbetriebliche Zusammenarbeit ist das Rechnungswesen, wenn möglich mit einheitlichen Richtlinien für die ganze Branche, eine notwendige Voraussetzung.

Das Rechnungswesen soll unter anderem helfen, den Unternehmer vom blossen Umsatzdenken zum richtigen Kostendenken umzuschulen. Es soll genausten Aufschluss geben über die Entstehung der Kosten und deren Entwicklung. Auch soll es aufzeigen, wo die Schwächen, z. B. unrentable Produkte (was im Hinblick auf die Spezialisierung von besonderer Bedeutung ist), des Unternehmens liegen und wie die Kostenstruktur verbessert werden kann. Schliesslich soll es gestatten, die Kosten korrekt nach dem Verursachungsprinzip den Kostenträgern zu belasten, kurz eine klare Kalkulation zu erhalten. Denn wer keine genügende Kostenanalyse vornimmt, läuft Gefahr, sein Schwergewicht gerade auf die unrentablen Produkte zu verlagern, da diese zu billig angeboten und daher bevorzugt werden. Im Zuge der Spezialisierung wird man sich auf ein genaues Rechnungswesen stützen müssen, um überhaupt feststellen zu können, welche Produkte am erfolgversprechendsten sind, welche Artikel ohne Einbusse fallengelassen werden können, wo also überhaupt die komparativen Kostenvorteile bestehen.

Damit kommen wir zu einer der wichtigsten Rationalisierungsmassnahmen, die sich die Betriebsinhaber der schweizerischen Konfektionsindustrie wohl merken müssen: die Säuberung des Fabrikationsprogrammes, die Beschränkung auf einige wenige Erzeugnisse, kurz die Spezialisierung.

b) Zur Spezialisierung in der schweizerischen Konfektionsindustrie: Wesentliche Rationalisierungsmöglichkeiten liegen in der Vereinheitlichung der Produktion, in der Spezialisierung. Ein grosses Verkaufssortiment bringt un-

weigerlich kleine Fabrikationsserien und damit hohe Kosten. Unseres Erachtens ist das Gespenst vom drohenden Umsatzschwund als Folge der Sortimentsbereinigung ein falsches Vorurteil, da man ganz einfach vergisst, dass die Spezialisierung bedeutende Kostenersparnisse bewirkt und dadurch die Konkurrenzfähigkeit und Absatzmöglichkeiten vergrössert.

Nichts verteuert gerade in der Konfektionsindustrie das einzelne Produkt derart wie ein umfangreiches Fabrikationsprogramm, und auch der Kleine vermag, wenn er sich auf ein paar wenige Artikel konzentriert, in rentableren Serien zu produzieren, ähnlich dem Grossbetrieb. Erst die Spezialisierung lässt im Atelier die Arbeitsteilung auf die Spitze treiben, im Gegensatz zum Handwerker, wo jegliche Arbeitsteilung fehlt, und so werden die wirtschaftlichsten Fabrikationsmethoden, unter Verwendung und richtiger Ausnutzung von Spezialmaschinen, im spezialisierten Betrieb möglich. Ein Nähatelier, das stets ein und dasselbe und nur dieses Modell herstellt, weist selbstverständlich eine bedeutend höhere Prokopfleistung, also Produktivität, auf als dasjenige, das viele Modelle gleichzeitig nebeneinander herstellt. Noch viel offensichtlicher sind die Vorteile des spezialisierten Betriebes im Zuschnitt. Auch die Lagerhaltung von Rohmaterialien und Fertigprodukten, der Einkauf und Verkauf und vieles mehr werden vereinfacht, verbilligt. Nicht zuletzt wächst auch die Qualität, ja sogar die modische Gestaltung, kann man sich doch mit vermehrter Aufmerksamkeit und grösserem Einsatz diesen paar Artikeln widmen. Diese Spezialisierung schliesst daher nach unserem Dafürhalten das hochmodische Qualitätsschaffen nicht aus; hier führt sie zur Herstellung in exklusiven Serien.

Es wird sich — und hat sich auch schon vielerorts — zeigen, dass die Spezialisierung keinen Absatzschwund auslösen wird für den einzelnen Betrieb, sondern im Gegenteil den Verkauf fördern wird. Doch dazu braucht es ebenfalls eine Neuorganisation des Absatzes, mindestens eine Überprüfung der bestehenden Organisation. Vor allem müssen im Zusammenhang mit der Spezialisierung die Möglichkeiten des Exportes ausgeschöpft werden, da ja bekanntlich eine Spezialisierung bis heute zum Teil an den engen Landesgrenzen gescheitert ist. Der grosse Markt muss nun einmal als wesentliche Komponente in die Dispositionen der Unternehmungsführung einbezogen werden. Sonderanfertigungen, vor denen die schweizerischen Konfektionsfabrikanten auch in Zukunft nicht verschont bleiben werden, müssen unbedingt mit ihren wirklichen Kosten belastet werden, damit die Serienartikel nicht ungerechtfertigt verteuert werden.

In der Konfektionsindustrie muss die Spezialisierung weitergehen als nur bis zur Spezialisierung nach Artikelgruppen wie Hosen, Anzügen, Tailleurs etc. Innerhalb einer Artikelgruppe muss die Spezialisierung zusätzlich nach dem Genre, nach der Qualität und der Verarbeitung, weiter getrieben werden; denn es ist ja ausgeschlossen, dass ein und derselbe Betrieb in jeder

Preisklasse und Ausführungsart mit Erfolg vertreten sein kann. Also: neben der Spezialisierung nach dem Artikel muss die Spezialisierung nach dem Genre einhergehen.

Der spezialisierte Betrieb ist bekanntlich mit grösseren Absatzrisiken, besonders in der wankelmütigen Modebranche, behaftet. Um daher eine Spezialisierung in einer falschen Richtung zu vermeiden, muss sich auch der Konfektionsbetrieb mehr und mehr der Marktforschung und Marktanalyse bedienen, und zwar um so mehr, als seine Produkte der Mode unterworfen sind. Auch hier gilt, dass die beste Information das Rennen gewinnen wird: in seinem Spezialgebiet muss der Konfektionär ein regelrechter Spezialist sein, auch was das Abtasten der zukünftigen Modeströmungen, die jeweiligen modischen Neuschöpfungen und anderes anbetrifft. In dieser Hinsicht dürfte die geplante Koordination der Modetendenzen ein wertvolles Hilfsmittel darstellen.

c) Vermehrter Maschineneinsatz und Mechanisierung: Wie schon kurz erwähnt, bringt die Spezialisierung im Bereiche der Fabrikation einen ganz wesentlichen Vorteil, nämlich den wirtschaftlichen Einsatz von Spezialmaschinen. Obwohl auch in Zukunft in der Konfektionsindustrie kaum an eine sehr weitgehende Automatisierung zu denken ist, so wird sie doch nach vermehrten Investitionen in Form von Spezialmaschinen verlangen. Wir haben früher gesehen, wie sich die Beschaffung von Arbeitskräften nur eher verschlimmern wird, vor allem auch deren Kosten. Ein gangbarer Weg zum Einsparen von teuren Arbeitskräften, oder zu deren Ersatz, besteht im zusätzlichen Einsatz von Maschinen aller Art. Ganz generell darf also erwartet werden, dass die Konfektionsindustrie künftig kapitalintensiver sein wird als bisher. Vermutlich wird das Investitionsbedürfnis bei den Kleinen grösser sein, da dort ein gewisser Nachholbedarf bestehen dürfte. Mit andern Worten heisst das, dass die Kleiderfabriken mit einer etwa gleichbleibenden Zahl von Arbeitskräften unter Verwendung von mehr Maschinen mehr und bessere Fertigkleider als bisher werden herstellen müssen.

Dieser Ersatz von Arbeitskräften durch Maschineneinsatz dürfte in der Schweiz dringender sein, da hier die Lohnkosten höher sind als im Ausland, das Geld aber billiger.

Die frauenarbeitsintensive Konfektionsindustrie muss ja auf der ganzen Linie darauf bedacht sein, die von der Lohnseite her unfehlbar zu erwartenden Lohnsteigerungen wie aber auch den ganz allgemeinen Arbeitermangel dadurch aufzufangen, dass die Prokopfleistung, also die Produktivität der menschlichen Arbeit, wesentlich erhöht wird (in den USA ist sie z. B. beträchtlich höher!). Allzu oft wird resignierend erklärt, die Konfektionsindustrie sei und bleibe nun einmal dermassen arbeitsintensiv. Geht man der Sache aber auf den Grund, so dürfte man auch hier noch grosse Leistungsreserven vor-

finden, die durch konsequente Bestgestaltung der Arbeit und der Arbeitsplätze freigemacht werden können.

Untersuchungen haben gezeigt, dass z. B. die effektiv produktive Arbeitszeit in den Nähateliers, also die Benützung der Nähmaschinen, nur 25—40 % der tatsächlichen Präsenzzeit beträgt, die restlichen 75—60 % werden durch umständliche Grifl-, Transport-, Vorbereitungs- und andere nur indirekt mit dem Arbeitsgang zusammenhängenden Arbeiten ausgefüllt. Eine genaue Arbeitsstudie zur optimalen Arbeits- und Arbeitsplatzgestaltung soll (und wird bestimmt) wesentlich an menschlichem Einsatz sparen helfen, und zwar in jeder Abteilung, nicht nur in der Näherei. Wohl bedeutet die Arbeits- und Arbeitsplatzgestaltung mittels Methodenverbesserung eine riesige Kleinarbeit, doch eine erfolgversprechende Kleinarbeit, die gemacht werden muss. Wieviel Arbeit könnte doch allein durch ein innerbetriebliches Transportwesen gespart werden; leider vergisst man oft, dass meist die menschliche Arbeitskraft viel teurer und unstabiler ist als maschinelle Einrichtungen, und welche Neuheiten uns die Zukunft bringen wird, wissen wir noch nicht.

d) Innerbetriebliche Zusammenarbeit: Wenn wir vor kurzem für eine allumfassende überbetriebliche Zusammenarbeit eingetreten sind, so müssen wir ergänzen, dass es noch wichtiger ist, ebenfalls innerhalb des Betriebes eine gesunde Zusammenarbeit zu realisieren, was gar nicht überall eine Selbstverständlichkeit ist. Leider ist es gar keine Seltenheit, dass nicht alle Abteilungen am gleichen Seil ziehen und dass sich jede als selbständige Einheit betrachtet, die zum Teil sogar auf Kriegsfuss steht mit andern Sektoren des Betriebes. Doch im Team-Work sind Kräfte vorhanden, die auch durch teure Investitionen nicht wettgemacht werden können; wo ein gesunder Team-Geist waltet und wo die „Human relations" auch tatsächlich gepflegt werden, da werden von vornherein viele Kosten gespart. Um die Leistungssteigerung durch Team-Work zu bewirken, braucht es aber keineswegs Grossbetriebe, im Gegenteil; der Kleinbetrieb hat gerade die Chance, durch Team-Geist vieles wettzumachen, was den Grossbetrieb ihm gegenüber überlegen macht. Ein Konfektionär, der erfolgreich sein will, muss der Pflege seiner Belegschaft ebensoviel Mühe geben und Nachdenken widmen wie der Pflege seiner Kunden; speziell die Doppelaufgabe der Frau, Arbeit und Familie, sollte mehr berücksichtigt werden in einer frauenarbeitsintensiven Industrie.

Wir haben in etwas summarischer Weise zu zeigen versucht, dass auch für die schweizerische Konfektionsindustrie rationalisieren nicht nur eine Aufgabe höchster Dringlichkeit ist, sondern dass auch konkrete Rationalisierungsmöglichkeiten vorhanden sind. Dem initiativen und mutigen Unternehmer ist also die Chance gegeben, durch Rationalisierungsmassnahmen im weitesten Sinne seine Produktionskosten zu senken zur Hebung seiner Konkurrenzfähigkeit im In- und Ausland.

C. Anpassungs- und Umstellungsprobleme auf dem Absatzsektor

Wird die Struktur- und Kostenrationalisierung mit Erfolg durchgeführt, so ist gleichzeitig dem Absatz wesentlich geholfen, doch nur ungenügend. Der schweizerische Konfektionsfabrikant wird im Hinblick auf den grossen Markt ebenfalls seine gesamte Absatzorganisation neu überprüfen müssen; denn auch hier bedarf es bedeutender Anpassungs- und Umstellungsmassnahmen. Einzig die selbstdetaillierenden Konfektionsfirmen dürften davor verschont bleiben, da bekanntlich die Integration für ihre Verkaufsorganisation primär keine grosse Gefahr darstellt.

a) Festigung der bisherigen Absatzmöglichkeiten: Angesichts des drohenden Importdruckes, also angesichts des möglichen Absatzverlustes auf dem bisherigen Inlandmarkt, tut in erster Linie eines not, nämlich diesen Absatzverlust in möglichst engen Bahnen zu behalten oder ihm womöglich überhaupt vorzubeugen, und zwar einmal dadurch, dass man sich die alten Kunden auch im integrierten Markt zu erhalten versucht. Wahre Kundentreue dürfte in manchen Fällen dem Importdruck standhalten können. Kundentreue aber muss verdient sein, und daher heisst es, die Beziehungen zu den inländischen Kunden einer kritischen Kontrolle zu unterziehen, um festzustellen, wo das Einvernehmen und die Zusammenarbeit verbessert werden können. Ein perfekter Kundendienst wiegt heute mehr denn je in der Waagschale der Zukunftsaussichten, und somit soll er ausgebaut und vervollkommnet werden. In dieser Hinsicht hat der schweizerische Lieferant dem ausländischen Konkurrenten gegenüber zweifelsohne einen grossen Trumpf auszuspielen, da er die Kunden mit ihren besonderen Anliegen schon kennt und vor allem weil er ihnen rein geographisch, sprachlich und nach den Sitten und Gebräuchen viel näherliegt und sie entsprechend besser bedienen und bearbeiten kann. Es soll daher nicht gezögert werden, die bisherigen Kunden fester denn je an sich zu binden mittels eines einwandfreien und korrekten Kundendienstes. Natürlich ist es reichlich spät, erst heute damit zu beginnen, denn die Gnadenfrist zur Integration ist kurz; um so mehr muss sie genutzt werden! Auch können gewisse Kostennachteile im Konkurrenzkampf nicht zuletzt durch termingerechte Lieferungen, durch kurze Termine erfolgreich überwunden werden.

b) Aufsuchen neuer Absatzmöglichkeiten: Konkurrenzfähig bleiben heisst heute nicht mehr unbedingt, innerhalb der eigenen Branche allein besonders günstig anbieten zu können. Die Konjunkturlage wird für alle wesentlich davon abhängen, wie sich das Konkurrenzverhältnis mit andern (in unserm Falle:) Konsumgütern verhält, ohne dass es sich hier um direkte Substitutionsgüter handeln müsste. Im Zusammenhang mit der Einkommenselastizität der Nachfrage haben wir festgestellt, dass die Konfektionswaren in hartem Konkurrenzkampf liegen mit andern Gütern und dabei leider meist den kürzeren ziehen. Es fragt sich nun, ob nicht auch die Konkurrenzfähigkeit der

Konfektion in diesem Sinne erhöht werden könnte, so dass eine Wohlstandssteigerung und also Einkommenserhöhung zu einem merklichen Steigen der Nachfrage nach Konfektion führen würden? Erhöht könnte diese Konkurrenzfähigkeit der Konfektion gegenüber den andern Gütern durch kollektive Werbekampagnen werden, um die Bevölkerung modebewusster und gieriger nach schöner Bekleidung zu machen.

Gleichzeitig drängt sich überhaupt eine generelle Überprüfung der Absatzmöglichkeiten auf. Es wäre falsch, einzig auf die bisherigen Beziehungen bauen zu wollen, ohne sämtliche bestehenden und zukünftigen Absatzmöglichkeiten genauestens zu erforschen. Ebenso müssen die Absatzwege überprüft werden. Vielleicht wird die Zukunft neue, bisher ungewohnte und nur andern Wirtschaftszweigen bekannte Absatzwege als gangbar eröffnen. Werden im Konfektionshandel Versandgeschäfte erfolgreich sein, wird sich der Grosshandel vermehrt einschalten? Wird es nicht von Vorteil sein, dass sich die Detaillisten in Einkaufsorganisationen zusammenschliessen, wobei die Fabrikanten eine wichtige Rolle zu spielen hätten, um für sich günstige Lösungen finden zu helfen? Oder sollen sich gar die Fabrikanten zu einer Detailverkaufsorganisation zusammenfinden ähnlich den selbstdetaillierenden Herrenkonfektionsfirmen? Wir sehen, wie vielseitig die Probleme sind allein bei der Überprüfung der Absatzwege im Inland, und sie klar zu erkennen, ist Vorbedingung für deren richtige Lösung, und sicher verlangt die Integration auch hier nach neuen Lösungen, will die schweizerische Konfektionsindustrie weiterbestehen. Warum sollen beispielsweise in Zukunft nicht Konkurrenten zu Kunden werden als Folge der Sortimentsabsprache und Spezialisierung? Nach aussen mag es sich unter Umständen als opportun erweisen, ein gewisses Verkaufssortiment zu präsentieren, ohne dass dieses gänzlich im eigenen Betrieb hergestellt würde. Unseres Erachtens geht die heutige Tendenz aber eher dahin, die Spezialität auch nach aussen hin zu demonstrieren als Mittel zur Gewinnung des Vertrauens, denn der Spezialbetrieb soll in der Kunden Augen zum Begriff heranwachsen.

Die grössten neuen Absatzmöglichkeiten bietet die Integration natürlich im Export. Dieser Frage wollen wir jedoch einen besonderen Abschnitt widmen.

c) Marktgerechtes Gestalten des Fabrikationsprogrammes: Im grossen Markt müssen sich die Verkaufsabteilungen der schweizerischen Konfektionsbetriebe ganz besonders dem Marketing zuwenden. Eine Industrie, die dermassen unter dem Einfluss der wechselhaften Modeströmungen — die ja ständig intensiver und kurzfristiger werden, sogar in der Herrenbranche — liegt, kann nur noch Erfolg haben, wenn sie durch und durch marktgerecht produziert. Mit der Erweiterung des Marktes müssen bedeutend mehr Modetendenzen erfasst und verarbeitet werden, und zwar nicht allein im Hinblick auf den Export. Dass für das Exportgeschäft die speziellen nationalen Moderichtungen berücksichtigt werden müssen, ebenso die Grössentabellen, versteht sich von

selbst. Aber durch die Intensivierung des Importes steigt ja bei uns das Angebot und damit auch das modische Angebot. Da soll sich die schweizerische Konfektionsindustrie in acht nehmen und verhindern, dass die Modeneuheiten vom Ausland hereingebracht werden müssen und ihr so den Rahm im europäischen Markte wegschöpfen. Modeänderungen müssen festgestellt werden, bevor sie sich unangenehm auf den Betrieb auswirken, und an den Modeschöpfungen muss aktiv mitgearbeitet werden.

Natürlich muss auch hier wieder unterschieden werden zwischen den Betrieben der Stapelware, deren Konkurrenzfähigkeit in erster Linie eine Preisfrage ist, und denjenigen Betrieben, deren Erfolg von ihren modischen Neuleistungen, von ihren exklusiven Qualitätswaren abhängt. Die momentane Struktur wird dem überwiegenden Teil der schweizerischen Konfektionsindustrie gar nicht gestatten, im Stapelgütergenre ohne weiteres mit dem Ausland in den Wettbewerb zu treten. Nach unserem Dafürhalten liegen die grössten Chancen der schweizerischen Konfektionsklein- und -mittelbetriebe in den kleineren Serien der Exklusivitäten. Diese herzustellen, ist sie bestimmt vollauf imstande. Die preislichen Nachteile muss sie dadurch zu überwinden versuchen, dass sie dem Produkt die Vergleichbarkeit entzieht, indem sie es modisch eigenwillig und gefällig gestaltet; denn ohne Vergleichsmöglichkeit wird ein Kleidungsstück in erster Linie gekauft, weil es gefällt, und dann wird der Preis erst in zweiter Linie berücksichtigt. Das soll aber keineswegs heissen, dass hier jeder Preis bezahlt wird, und daher müssen auch diese Betriebe auf die wirtschaftlichste Produktionsweise erpicht sein.

Ein marktgerechtes Gestalten des Fabrikationsprogrammes schliesst auch ein genaues Studium der qualitativen Nachfrageentwicklung in sich. Damit meinen wir das Feststellen eines eventuellen Verschiebens des Nachfrageschwerpunktes beispielsweise vom modischeren Genre zur Stapelkonfektion, von der teuren Stapelkonfektion zur billigen, aber modisch exklusiven Konfektion etc. Es liesse sich nämlich denken, dass sich ein erhöhtes Modebewusstsein als Folge der Wohlstandssteigerung zugunsten der billigen, aber modischen Konfektion auswirken würde nach dem Motto: Öfter mal was Neues.

Jeder schweizerische Konfektionsbetrieb muss nun selber erkennen, wo seine Absatzchancen im grossen Markt liegen, und vermutlich wird der eine oder andere sich dazu entschliessen müssen, das bisherige Produktionsprogramm gänzlich fallenzulassen, um sich beispielsweise vom Stapelgenre, wo er wegen des kleinen Betriebes kaum mehr erfolgreich sein wird, auf die modische, exklusive und deshalb mit Vorteil im Kleinbetrieb herzustellende Konfektion umzustellen.

d) Die Marke und die Werbung als absatzfördernde Faktoren: Im Gegensatz zu vielen andern Zweigen der Wirtschaft hat die Marke in der Konfek-

tionsbranche noch relativ wenig Eingang gefunden, und daher wollen wir uns einmal fragen, ob hier die Marke nicht mit Vorteil verwendet werden könnte.

Unseres Erachtens spricht manches dafür, dass der Trend zum Markenartikel auch im Bereich der Konfektion noch viele Entwicklungsmöglichkeiten hat. „Das Bestreben der Käuferschaft, für ihr Geld möglichst gute Ware zu erhalten, also ihre Hinneigung zur Qualität, andererseits die Unsicherheit der Kauflustigen, von sich aus Qualität und Eigenschaften der Textilerzeugnisse zu erkennen und zu bewerten, müssten an sich den echten Markenartikeln, die gleichbleibende Qualität garantieren und deren Marken den Käufern die Unsicherheit der Wahl ersparen, grosse Entfaltungsmöglichkeiten bieten" [11]. Diese Entfaltungsmöglichkeit dürfte aber mit dem Wachsen des Marktes, mit dem Ansteigen des Angebotes und dem immer stärkeren Abnehmen der Markttransparenz eher zunehmen.

Trotzdem müssen wir uns fragen, ob das ganze Textilgebiet für den echten Markenartikel als ungünstig zu beurteilen sei, weil — abgesehen von den standardisierungsfähigen Erzeugnissen — weite Sparten wie insbesondere diejenige der Fertigkleider dem modischen Einfluss zu sehr unterliegen? Spielt hier nicht der individuelle Geschmack der Käufer eine zu starke Rolle? Muss sich nicht dieses individuelle Geschmacksbewusstsein der Verbraucher, das oft stärker ist als ihr Verlangen nach Qualität, immer wieder hemmend erweisen für Versuche, weitere standardisierte Leistungen oder aber exklusive Modewaren mit echtem Markencharakter zu entwickeln? Auf dem amerikanischen Markte sollen denn bereits 70 % der modischen Waren Markenwaren sein, was ja an sich bei der Typisierung, die in Amerika auch auf dem geschmacklichen Gebiet herrscht, nicht sehr verwundert; doch wer weiss, ob diese geschmackliche Typisierung nicht auch allmählich auf Europa übergreifen wird, angefacht durch die Integration? [12]

Immerhin sind wir der Ansicht, dass bei den für den breiten Konsum berechneten Bekleidungswaren wie wohl auch für die exklusiveren, die sich keineswegs dem modischen Wechsel entziehen, ihn aber, genau gesehen, mehr in Äusserlichkeiten (Farbe, Schnitt, Dessinierung, Ausrüstung) spürbar werden lassen, die Qualitätseigenschaften doch eine Beständigkeit aufzuweisen vermögen, die der Schaffung von Markenartikeln weitere Aussichten eröffnen könnten. Farben und Formen mögen also dem wechselnden Modegeschmack unbekümmert folgen, ohne dass der besondere Qualitätscharakter der einmal entwickelten Marke des Herstellers dabei verändert wird. Somit wäre es denkbar, dass auch unter den Erzeugnissen der Konfektionsindustrie doch

---

11) H. H. Bormann, Markenartikel und Bekleidungsindustrie, in: Die Bekleidungsindustrie, herausg. E. Melzer, S. 91 f.

12) Vgl. H. H. Bormann, a. a. O., S. 91 f.

noch Herausbildungen von Markenartikeln möglich werden, wo sie heute noch fehlen [12].

Neben der Marke als absatzfördernder Faktor ist, wie schon oft betont, auf die Werbung und ganz besonders auf die Gemeinschaftswerbung zurückzugreifen. Was der einzelne mit der Werbung nicht erreicht oder erreichen kann, das vermag die kollektive Werbung. Insbesondere soll die massive Gemeinschaftswerbung die gesamte Nachfrage nach Konfektion steigern, soweit sie im Konkurrenzkampf mit andern Gütern steht, was ja durchwegs der Fall sein dürfte. Auf alle Fälle ist eine wirksame Werbung für den einzelnen zu kostspielig, während die Gemeinschaftswerbung, gerade für den Export, eine tragbare und erfolgversprechende Lösung darstellt.

Die Gemeinschaftswerbung soll ebenfalls diejenige Aufgabe erfüllen, die beim Grossbetrieb die eigene Werbung erfüllt. „Besonders das moderne Grossunternehmen ist in der Lage, alle wesentlichen Risiken, denen ein Geschäftsbetrieb einmal ausgesetzt war, abzuschwächen oder ganz zu beseitigen. Mögen Nachfrage und Geschmack des Verbrauchers sich ändern: Der moderne Konzern schützt sich durch die Werbung. Die Macht der Reklame gestattet ihm, den Geschmack des Konsumenten zu beeinflussen" [13].

e) Die Förderung des Exportes: Wohl die grösste notwendige Umstellung im Falle der Integration muss die schweizerische Konfektionsindustrie im Umdenken vom Inlandmarkt auf den Europamarkt bewältigen. War der bisherige Markt im wesentlichen auf die Schweiz mit ihren rund 5 Millonen Einwohnern beschränkt, so bringt die Integration eine Vergrösserung des Marktes auf rund 300 Millionen Menschen. Da muss sich jeder Konfektionsfabrikant gründlich fragen, ob ihn noch irgend etwas davon abhält, die neuen Chancen im übrigen Europa wahrzunehmen, also ins Exportgeschäft einzusteigen. Wir möchten sogar behaupten, dass vom Wahrnehmen dieser neuen Chancen die Zukunft der schweizerischen Konfektionsindustrie ganz entscheidend abhängt, und daher ist es Aufgabe eines jeden Konfektionsunternehmers, sich eingehendst und raschestens mit dem Export auseinanderzusetzen.

Bevor überhaupt für den Export gearbeitet werden kann, muss sich der Unternehmer völlige Klarheit darüber verschaffen, was er exportieren will und kann, was Chancen auf Erfolg hat; denn es wäre direkt fahrlässig, wollte nun jeder schweizerische Konfektionär sein bisheriges Fabrikationsproramm „tel quel" dem Auslande präsentieren. Vermutlich weist der überwiegende Teil der Betriebe ein Sortiment in einem Genre auf, das ganz und gar nicht exportfähig ist. Wir haben zur Genüge dargelegt, dass besonders für den Export und in Zukunft wohl auch für den Inlandabsatz nur die modische Exklusivität Absatzchancen haben wird auf lange Sicht, ausgenommen die wohl seltenen Fälle, wo die Betriebsgrösse die Herstellung einer konkurrenzfähigen Sta-

13) J. K. Galbraith, Gesellschaft im Überfluss, S. 116.

pelkonfektion gestattet. Wer sich also ins Exportgeschäft vorwagen will, muss sich zuerst Rechenschaft darüber ablegen, ob seine Produkte den Anforderungen des Auslandmarktes entsprechen, kurz ob sie marktgerecht sind.

Gilt für den überwiegenden Teil der schweizerischen Konfektionsindustrie die modische und qualitative Exklusivität als Bedingung für den Erfolg im grossen Markt, so darf angenommen werden, dass für die grösseren übrigen Länder Europas gerade das Gegenteil gilt als logische Folgerung aus der durch die Integration verursachten erhöhten internationalen Arbeitsteilung. Diese Ansicht finden wir denn bei der deutschen Bekleidungsindustrie auch bestätigt: „Im Zeichen solcher Prozesse wäre es weltfremd, eine Ausweitung des (deutschen, der Verfasser) Bekleidungsexportes bevorzugt in den ‚höheren Sphären' der Produktion, gewissermassen in einem Mühen um modische Renaissance (oder Restitution) zu suchen. Die Stossrichtung muss gerade umgekehrt sein, fort von der Exklusivität, was auch heisst, dass der entscheidende wirtschaftliche Erfolg nicht allein von wenigen Spitzenfirmen erwartet werden kann. Je stärker man den Absatzrahmen von den Modellen über die modellige Ware zum Mittel- und Stapelgenre hin erweitern muss, um so höhere Stückzahlen sind für den Gesamteffekt notwendig und eine um so grössere Zahl von Herstellern muss aktiv werden. Nur eine derartige breit ausgreifende Mobilisierung der Kapazitäten, Fähigkeiten und Talente kann das für steigende Ausfuhrergebnisse erforderliche variierte und spezialisierte Angebot versprechen" [14].

Dies zeigt uns deutlich, wie jedes Land seine eigenen Möglichkeiten erkennen und erfassen muss, um sich entsprechend auszurichten, und über diese „Binsenwahrheit" darf sich auch die schweizerische Konfektionsindustrie nicht leichtsinnig hinwegsetzen: ihre Struktur, ihre momentane Lage verlangen von ihr vorwiegend den gehobenen Genre, die Exklusivität und die exklusiven Serien, wird sie doch im Bereich der Stapelkonfektion schwerlich mit dem Ausland zu konkurrieren vermögen, besonders auf lange Sicht. Es muss daher auch damit gerechnet werden, dass der Import des billigen Konfektionsgutes stark zunehmen wird.

Der vom Exportgeschäft noch unberührt gebliebene oder kaum betroffene Konfektionär (und das sind ja die meisten) muss sich bewusst sein, dass der Weg von der Exportmöglichkeit bis zum erfolgreichen Exportgeschäft weit ist und dass er sich nicht von heute auf morgen bewältigen lässt. Neue Märkte zu erschliessen, eine neue funktionsfähige Absatzorganisation aufzubauen, stellt an den einzelnen kleinen Fabrikanten Anforderungen, die er allein zu erfüllen kaum in der Lage ist. Ein direktes, selbständiges Vorgehen im heutigen Zeitpunkt scheint uns daher als unratsam und dürfte nur allzu leicht zu Miss-

14) B. Sackel, Bekleidungsexport – eine Expansionsaufgabe, in: Die Bekleidungsindustrie, herausgegeben von E. Melzer, S. 97.

erfolg und Schaden führen. Hier, wie sonst auf keinem Gebiet, tut ein gemeinsames Vorgehen not. Der Exportverband der schweizerischen Bekleidungsindustrie dürfte das geeignete Forum darstellen; dabei müsste aber vermehrt an eine intensive Gruppenzusammenarbeit gedacht werden, getrennt nach Sparten.

Beim Aufbau des Exportes sollen auch heute noch die Worte Brogles beachtet werden, die er zur Kriegszeit formuliert hat [15]: „Aber auch unsere in der Vergangenheit bewährten Exportmethoden müssen jetzt ernsthaft überprüft und unter Umständen revidiert werden. So erregt die Ausschaltung des selbständigen Exportkaufmanns und daher der direkte Fabrikantenexport, wie er in den letzten zwei Jahrzehnten immer mehr in den Vordergrund getreten ist, mein grosses Bedenken. Sollten sich auch in Zukunft auf den ausländischen Märkten Hunderte von kleinen und mittelgrossen Fabrikanten tummeln, mit unzulässigen Mitteln operierend und sich gegenseitig unterbietend, so fürchte ich, dass dies nicht zum Vorteil schweizerischer Exportförderung sein würde; denn diese werden den neuen handelspolitischen Notwendigkeiten, Möglichkeiten und Risiken einer künftigen Marktlage kaum gewachsen sein. Wollen wir als Exportland leistungsfähig bleiben, so darf in unsern Produktionsbetrieben die Handelsfunktion nicht im Mittelpunkt stehen, weil es nicht nur darum gehen wird, bisherigen Exportprodukten den Weg zum neuen Weltmarkt wieder zu ebnen, sondern auch darum, mit neuen Fabrikanten, die sich als Schöpfungen der jetzigen Kriegs- und kommenden Nachkriegszeit (für uns: Integrationszeit, der Verfasser) wieder die Welt erobern werden, an die internationale Wirtschaftsöffentlichkeit zu treten. Der tüchtige Exportkaufmann soll dem Fabrikanten weitgehend die Absatzsorgen abnehmen, damit sich dieser um so besser auf die Erzeugung des Exportproduktes einer hochwertigen Schweizer Ware konzentrieren kann."

Wir können uns vorstellen, dass mancher Konfektionsfabrikant den Ruf nach Exportförderung in den heutigen Zeiten der Hochkonjunktur als unrealistische Forderung belächeln wird. Auch wir wissen doch nur zu gut, dass die hochtourige Wirtschaft mit dem Personalmangel die Notwendigkeit nach dem Aufbau des Exportes auch für die schweizerische Konfektionsindustrie, die zweifellos ihre Chancen haben wird, etwas verhüllt, kann ja kaum die inländische Nachfrage befriedigt werden; eine zusätzliche Produktion für den Export stellt tatsächlich Probleme.

Trotzdem glauben wir, dass es nie günstiger ist als in solchen Zeiten der Hochkonjunktur, den Export aufzubauen; denn wie soll das Ausland in schlechten Zeiten plötzlich die unbekannte Schweizer Konfektion bevorzugen und verlangen? Einmal bietet die heutige Zeit die Möglichkeit, Anfangs-

15) Th. Brogle, Schweizerische Exportprobleme der Kriegs- und Nachkriegszeit, zit. bei: F. Glinz, Exportförderung, S. 74 f.

schwierigkeiten leichter zu verschmerzen. Zum zweiten lassen sich unter diesen Verhältnissen viel leichter neue Geschäftsbeziehungen überhaupt anknüpfen. Zum dritten muß schliesslich in guten Zeiten vorgesorgt werden für die Zukunft. Wer abet heute nicht wenigstens mit den Vorarbeiten zum Export beginnt trotz des guten Geschäftsganges, der begeht eine Fahrlässigkeit mit nicht wiedergutzumachenden Folgen; denn der Einstieg ins unbekannte Exportgeschäft braucht reichlich Zeit und kann nicht erst bei Bedarf aus dem Boden gestampft werden.

Wir glauben übrigens, dass sich der Export sehr gut aufbauen lässt ohne Erweiterung des Produktionsapparates. Der Export dürfte vielmehr gerade das geeignete und willkommene Mittel dazu sein, mit der vieldiskutierten Spezialisierung Wirklichkeit zu machen und sich in einem bestimmten Artikel eine Stärke und einen Namen zu schaffen. Eine weitgehende Spezialisierung dürfte in der schweizerischen Konfektionsindustrie beträchtliche Leistungsreserven an den Tag bringen. Somit darf erwartet werden, dass dank der verwirklichten Spezialisierung sowie der grösstmöglichen Rationalisierung mit dem bestehenden Produktionsapparat, d. h. vor allem mit den bestehenden Arbeitskräften, eine ganz ansehnliche Produktionssteigerung erzielt werden kann, und diese Produktionssteigerung könnte einmal für den Export abgezweigt werden. Dazu braucht ja der spezialisierte Betrieb den grösseren Markt, um bei Aufgabe eines Teils seines Produktionsprogrammes den nötigen Ausgleich im Ausland zu finden, wodurch denn auch einem Absatzschwund vorgebeugt wird.

Halten wir fest: Die schweizerische Konfektionsindustrie muss den Export aufbauen, um den Ausgleich für die durch die Integration drohenden Absatzschwierigkeiten im Inland zu schaffen. Der Export verlangt nicht nach einer Erhöhung der Produktionskapazität und damit der Belegschaft; er ermöglicht vielmehr gerade die Spezialisierung, fängt allfällige Absatzeinbussen auf und garantiert die zuversichtlichen Zukunftsaussichten der Branche. Er ist auch die logische Folge der internationalen Arbeitsteilung.

7. Abschliessende Beurteilung der schweizerischen Konfektionsindustrie vor der europäischen Wirtschaftsintegration

Unseres Erachtens ist es unmöglich, exakte Schlussfolgerungen für die Zukunft der schweizerischen Konfektionsindustrie zu ziehen. Wir müssen uns hier auf eine ziemlich grobe Beurteilung beschränken, da uns alles andere zu wirklichkeitsfremd erscheinen müsste.

1) Vgl. L. L. Sermon, a. a. O., S. 69 f.

2) K. Agthe, Probleme der langfristigen Unternehmungsplanung im Gemeinsamen Markt, in: Die Unternehmung im Spannungsfeld der europ. Wirtschaft, S. 38.

A. Die schweizerische Konfektionsindustrie als Ganzes

In den vorangehenden Kapiteln haben wir versucht, die hauptsächlichsten Faktoren aufzuzeichnen, die im Falle der gesamteuropäischen Wirtschaftsintegration auf die schweizerische Konfektionsindustrie einwirken werden, und das soll uns nun eine gesamthafte, wenn auch vereinfachte Beurteilung dieser Industrie erlauben.

Unseres Erachtens bringt der erhoffte Europamarkt der schweizerischen Konfektionsindustrie grundsätzlich weder eine hoffnungslos dornenvolle Zukunft, noch dürfte sie sie von allen Sorgen der Zukunft befreien. Diese Industrie wird im Europamarkt ebenso bestehen können, gelingt es ihr, die neuen Gefahren und Chancen unvoreingenommen zu erkennen und die richtigen Wege zu deren Überwindung und Umgehung ohne falsche Illusionen einzuschlagen.

Zu erkennen gibt es hier vor allem die eigene Schwäche sowie die eigene Stärke, auf dass sich die schweizerische Konfektionsindustrie in der richtigen Richtung orientiere und entwickle; denn auch im grossen europäischen Markt hat sie ihre volle Existenzberechtigung, wählt sie ihren Standort im weitesten Sinne des Wortes gemäss den Gesetzen der internationalen Arbeitsteilung. In der Vergangenheit hat sie sich jedenfalls, dank ihrer Spitzenleistungen in Qualität und Mode, den wirtschaftlichen Schwankungen und Entwicklungen anzupassen verstanden und besitzt insoweit gute Voraussetzungen.

Die grösste Schwäche der schweizerischen Konfektionsindustrie ist ohne Zweifel ihre Grössenstruktur, was besonders bei der Gegenüberstellung mit den europäischen Konkurrenten zum Ausdruck kommt. Auf der andern Seite besteht ihre Stärke in der Beweglichkeit im Schaffen hochmodischer und exklusiver Qualitätskonfektion. Hüte sie sich aber davor, ihre Schwäche als Ursache ihre Stärke anzusehen und ihre Struktur ohne weiteres hinzunehmen: die kleine durchschnittliche Betriebsgrösse schafft noch lange nicht das modische Spitzenprodukt, bei dem letzten Endes auch der Preis nicht ganz unberücksichtigt bleiben darf. Zudem liegt bei weitem nicht die gesamte Industrie im modischen Spitzengenre.

Auf einen einfachen Nenner gebracht, besteht die grosse Chance der schweizerischen Konfektionsindustrie im gesamteuropäischen Markte darin, unaufhaltsam noch modischere und qualitativ noch bessere Konfektion herzustellen unter gleichzeitiger Senkung der Herstellungskosten. Gelingt ihr das — und das muss es —, so wird sie auch dem vermehrten Konkurrenzdruck standhalten, indem sie eben eine anders geartete Nachfrage zu befriedigen hat als das Ausland. Andernfalls wird auch die schweizerische Konfektionsindustrie spürbare Rückschläge erleiden, wie es bei der belgischen der Fall war bei der Gründung der BENELUX [1].

B. Die Lage des einzelnen schweizerischen Konfektionsfabrikanten im Europamarkt

Mag die schweizerische Konfektionsindustrie als Ganzes noch so zuversichtlich in die Zukunft blicken, so müssen wir doch betonen: was für das Ganze gilt, muss nicht ohne weiteres auch für sämtliche Teile dieses Ganzen gelten, und daher darf der einzelne Konfektionär den allgemeinen Aussagen nicht zu viel Gewicht beimessen. Die Folgen der Integration mögen in ein und derselben Branche stark unterschiedlich sein.

Der einzelne Unternehmer muss von seiner Warte aus all die Punkte in Erwägung ziehen, die im Verlaufe dieser Arbeit zur Diskussion standen, und dabei wird er vielleicht auch auf Widersprüche stossen; das soll ihn nicht hindern, den einzig ihm adäquaten Weg zu suchen und auch zu gehen. Letzten Endes muss jeder einzelne Fabrikant, unter Berücksichtigung der besonderen Verhältnisse seines Betriebes, selbst entscheiden, auf welche Ziele er seine Anstrengungen in erster Linie konzentrieren muss, um konkurrenzfähig zu bleiben.

Was heute jedem Schweizer Konfektionär besonders nottut, ist eine gründliche Lagebeurteilung, mit den Fragen: Wo stehe ich? Was bringt mir die Integration? Was verlangt die Zukunft von mir? Anschliessend folge eine mutige Entschlussfassung unter Einschluss der langfristigen Unternehmungsplanung. Dringender denn je ist es, auf das „von der Hand in den Mund"-Geschäft zu verzichten und klare Ziele zu fixieren, langfristig zu planen unter Berücksichtigung sämtlicher irgendwie erkennbaren Faktoren im Zusammenhang mit der Integration. Überleben heisst in der heutigen Wirtschaft in erster Linie Wachstum im Sinne der Dynamik, und Stillstand ist Rückschritt und Untergang. „Nicht die Grösse eines Unternehmens, sondern seine Dynamik in der Anpassung an den sich ständig ändernden Bedarf sichert seinen Bestand" [2].

Konfektionsunternehmer, die mit dieser Überzeugung und Einstellung der wirtschaftlichen Integration in Europa entgegensehen, haben Grund zur Zuversicht. Sowohl Defaitismus als auch Indifferenz und Attentismus sind gefährliche Genossen.

C. Berücksichtigung der wirtschaftlichen Zweiteilung Europas

Im Moment der Niederschrift dieser Arbeit bestehen noch beträchtliche Hindernisse auf dem Wege zum integrierten Europa. Der Brückenschlag über den Graben zwischen der EWG und der EFTA ist noch in weiter Ferne. Da es ungewiss ist, wie lange es bis zur Verschmelzung dieser beiden Blöcke

noch dauern wird, wollen wir kurz auf diesen vorübergehenden Tatbestand eintreten.

Werfen wir einen Blick zurück auf die Tabelle 7 Seite 25, über die geographische Gliederung des schweizerischen Konfektionsaussenhandels. Sie zeigt, dass die Schweiz in diesem Zweig viel stärker mit den Ländern der EWG verflochten ist als mit denjenigen der EFTA, obschon sie Mitglied dieser letzten Organisation ist. Die Schweiz importiert rund 85 % der europäischen Konfektion aus dem Raum der EWG und nur 15 % aus der EFTA. Für den Export, der uns hier noch mehr interessiert, ergibt sich eine ähnliche Situation: knapp 80 % der Exporte gehen in den EWG-Raum und nur rund 20 % in die EFTA. Das beweist die viel grössere Handelsverflechtung der schweizerischen Konfektionsindustrie mit der EWG als mit der EFTA.

Durch das Bestehen dieser beiden Wirtschaftsblöcke in Europa werden natürlich die schweizerischen Konfektionshandelsströme betroffen, wobei die Folgen für den Import und den Export ungleich sind.

Die Importe aus der EWG werden eigentlich kaum berührt, behält doch die Schweiz ihre Zollansätze gegenüber Nicht-EFTA-Staaten bei. Die Importe aus der EFTA werden dagegen begünstigt. Doch berücksichtigt man den niederen Importanteil von 15 % des europäischen Totalimportes sowie den relativ geringen abzubauenden Zollansatz auf Konfektion, so dürfte kaum eine grosse Steigerung der EFTA-Importe erwartet werden, und zwar um so weniger, als dies durch die geographische Lage der EFTA-Partner (Entfernungsschutz) und die fehlende Tradition erschwert wird.

Anders verhält es sich bei den Exporten. Die neuen Exportchancen in der EFTA erachten wir ebenfalls als nicht sehr gross, was nicht heissen soll, dass sie nicht bestehen und daher wahrgenommen werden müssen. Für den Export in die EWG-Länder sehen wir jedoch bedeutende Gefahren, bedenkt man, dass dorthin rund 80 % des europäischen Exportes gingen. Mit der Gründung der EWG erfährt dieser Warenstrom eine äusserst scharfe Diskriminierung, deren nachteilige Folgen doppelt unangenehm sind für die schweizerische Konfektionsindustrie.

Einmal werden ja für die EWG-Partner die Waren der übrigen EWG-Staaten billiger, und schon allein dieser Diskriminierungseffekt dürfte Handelsverlagerungen zuungunsten der schweizerischen Konfektionsindustrie zur Folge haben. Zum zweiten aber wird in der EWG bekanntlich ein gemeinsamer Aussenzolltarif errichtet, der für Konfektionswaren ungefähr 20 % ad valorem betragen wird. Das bedeutet, dass für verschiedene Länder, die bis dahin tiefere Zollansätze hatten, die Zollbelastung verstärkt werden muss, und das trifft gerade auf die Hauptabnehmer der schweizerischen Konfektion zu. Deutschland beispielsweise, das fast die Hälfte des schweizerischen Exportes aufnimmt, wird während der Übergangsperiode seinen Zollansatz fast verdoppeln müssen, ähnlich Holland, unser zweitgrösster Kunde. Damit wird

aber die schweizerische Konfektionsindustrie nicht nur im EWG-Raum diskriminiert als Folge des Zollwegfalls, sondern zudem wird die schweizerische Konfektion in den wichtigsten Absatzländern in Zukunft stärker belastet werden, also teurer. Wenn dieser unangenehme Effekt heute auch noch kaum spürbar ist (wohl wegen der Hochkonjunktur und der langsamen Übergangszeit), so spricht doch die Wahrscheinlichkeit dafür, dass durch die Zweiteilung des Europamarktes die schweizerische Konfektionsindustrie mit einer Exporteinbusse zu rechnen haben wird.

Ein weiteres Gefahrenmoment tritt noch hinzu. Erwartungsgemäss wird die EFTA in der Schweiz keinen grossen Importdruck auslösen auf dem Gebiete der Konfektion, und dadurch ist die schweizerische Konfektionsindustrie noch nicht durch die äussern Umstände zu Anpassungs- und Umstellungsmassnahmen gezwungen; möglicherweise verhält sie sich vorläufig noch vorwiegend passiv in dieser Hinsicht. Anders liegt die Situation innerhalb der EWG. Dort sind die Integrationswirkungen viel intensiver, und es darf daher mit Gewissheit angenommen werden, dass die Konfektionsindustrien der EWG-Länder schon jetzt die integrationsbedingten Rationalisierungsmassnahmen ergreifen. Damit erhalten sie aber einen Vorsprung gegenüber den EFTA-Konfektionsindustrien. Je länger es dauert bis zum erhofften Brückenschlag, um so grösser wird dieser Vorsprung und um so mehr sinkt die internationale Konkurrenzfähigkeit der EFTA — und damit der schweizerischen Konfektionsindustrie. Im Moment des Zusammenschlusses der beiden Blöcke wird dann die Lage der schweizerischen Konfektionsindustrie schwächer sein, als sie es noch heute ist.

Aus diesen Überlegungen heraus möchten wir ganz besonders betonen: Die schweizerische Konfektionsindustrie muss sich heute schon nach dem gesamteuropäischen Markte ausrichten und entsprechend anpassen, auch wenn dieser noch nicht verwirklicht ist. Unseres Dafürhaltens bedeutet die momentane Situation, die ja nur als Übergangsstadium zu betrachten ist, eine zusätzliche Gefahr im Anpassungsprozess auf den grossen Markt im Falle der schweizerischen Konfektionsindustrie, und das muss sie, und vor allem jeder einzelne Konfektionär, in die Dispositionen einbeziehen.

Da der grosse Europamarkt kommen muss, so hoffen wir auch im Interesse der schweizerischen Konfektionsindustrie, dass er möglichst bald kommen werde.

Gedruckt in Westdeutschland