

## Die schweizerische Schuhindustrie

Aus dem Vortrag von Herrn Iwan Bally, gehalten im Schosse der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft am 28. November 1934 im Zunfthaus zur «Zimmerleuten».

Veranlassung zu dem Wunsche, dass im Schosse der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft über die schweizerische Schuhindustrie gesprochen werde, war vermutlich weniger die Bedeutung unserer Industrie im schweizerischen Wirtschaftsleben, noch die Tatsache, dass der Schuh in den vielen Variationen, in denen er angeboten wird, bei Damen und Herren neben Hut und Rock nachgerade dazu gehört, um gut angezogen zu sein. Eher dürfte es das Gefühl sein, dass in unserem Wirtschaftszweige Dinge sich abspielen, Massnahmen getroffen wurden und vielleicht noch getroffen werden, die in der Richtung, wenn nicht einer Planwirtschaft, so doch einer Wirtschaftssteuerung gehen. Und wären sie nicht ausdrücklich nur als vorübergehende, zeitlich beschränkte Notmassnahmen gedacht, dann würde auf unseren Wirtschaftszweig nicht ganz zu Unrecht immer wieder hingewiesen, wenn von berufsständischer Ordnung gesprochen wird.

Wenn ich Ihnen von der Schuhindustrie sprechen soll, so muss ich Ihnen leider gleich gestehen, dass wenn auch eine hübsche Kollektion neuer Modelle von Damenschuhen heute noch Herren und Damen zu entzücken vermag, so doch von der einstigen Poesie des Schustergewerbes manches verschwunden ist.

Heute ist unser Wirtschaftsorganismus ein recht komplizierter Apparat geworden. Es ist nicht mehr nur das Interesse des Schusters und seines Kunden, welches an ihm hängt; zur Gruppe der Schuhwirtschaft gehören heute der Gerber, der Lederhändler, das Schustergewerbe, die Schuhindustrie, der Gross- und der Kleinhandel. Es sind also sechs im Bunde, mit einem vagen gemeinsamen Interesse und sechs vielfach auseinandergehenden Einzelinteressen.

Aber nicht diese Interessen allein üben ihre Einwirkung aus auf das Geschehen in unserer Wirtschaft. Da ist noch ein Faktor, dessen Bedeutung und Einfluss meist stark unterschätzt wird: das ist der Faktor Mode, ein leider unberechenbares Wesen, das uns erfreut mit seinen Neuschöpfungen, auch wenn wir manche derselben anfänglich hässlich finden, das uns in Atem hält mit seinem Verlangen nach Variationen. — Was gerade diese bedeuten für den Schuhfabrikanten und den Händler, darauf werde ich noch zurückkommen.

Oft quält uns die Mode mit ihren Launen, wenn sie z. B. in der Kriegszeit, als das Leder bekanntlich recht knapp war, besonders hohe Bottinen verlangte, oder wenn sie jetzt, wo Leder im Überfluss vorhanden ist, in Sandalen herum-

läuft, für die zum Leidwesen der Gerberzunft nachgerade nur noch einige Riemchen Leder gebraucht werden.

Eine Modeströmung ist derzeit auch das allgemeine Verlangen nach «möglichst billigen Preisen». Sie wirft die Gummischuhe auf den Markt — ich meine nicht Überschuhe und Galoschen, die bei nassem Wetter gute Dienste leisten — sondern die Strassenschuhe mit Gummisohlen, und sie kümmert sich wenig darum, ob der Hygieniker warnt vor Fussleiden, die durch den Gummischuh zu erwarten sind, oder ob der Gerber darauf aufmerksam macht und fragt, warum dieses fremde Rohmaterial «Gummi» statt des einheimischen «Leder», da bleibt doch dem Bauern und dem Metzger die gute schweizerische Rinds- und Kuhhaut unverkauft?

Ich muss die Zusammenhänge noch vermehren um den Begriff Exportindustrie. Unsere Schuhindustrie ist Inland- und Exportindustrie zugleich, und wenn ihr als Exportindustrie auch nicht die Bedeutung der Textil-, Seiden- oder gar Maschinenindustrie zukommt, so hat sie doch wesentlich mitgeholfen, dem Produkt der Schweizerarbeit auf dem Weltmarkt einen erstklassigen Namen für Qualität zu begründen.

Auf die Bedeutung der Exportindustrie für unser Land brauche ich in diesen Kreisen wohl nur hinzuweisen, ich erinnere daran, dass sie wohl  $\frac{1}{4}$  unserer Bevölkerung ernährt. Sie wird leider in anderen Kreisen, so in der Landwirtschaft und im Gewerbe verkannt. Der ausserordentlich harte Existenzkampf, den sie kämpft, wird stark unterschätzt, und doch ist kaum auszudenken, was ihr Untergang, der Untergang der Exportindustrie für unser Land bedeuten würde.

Es ist natürlich, dass innerhalb der Schuhindustrie sich oft entgegenstehende Interessen von Inland- und Exportindustrie reiben.

Von der Exportindustrie sprechend, möchte ich darauf hinweisen, dass die heute deutlich zu Tage tretende Tendenz: Schutz dem Kleinbetrieb, dem grossen alles aufladen, sich, sei es nun in der Maschinen-, Seiden-, Textil- oder Schuhindustrie, schlecht zusammenreimt damit, dass die riesigen Schwierigkeiten, die heute dem Exportindustriellen in Form von Zöllen, Devisen- und Absatzschwierigkeiten, in autarkischen und nationalistischen Bestrebungen entgegenstehen, nur von starken, grösseren Unternehmungen überwunden werden können, kaum aber von kleinen Betrieben. Wer die Erkenntnis gewonnen hat, was die Exportindustrie und mit ihr die Fremdenindustrie für Sein oder Nichtsein, für die Prosperität unseres Landes bedeuten, der sieht in den Exportindustriellen nicht mit einem Anflug von Neid die grossen Herren, sondern erkennt in ihnen die Helfer unserer Wirtschaft, die in ihrer Aufgabe, ihre Betriebe und unser Land wirtschaftlich durchzusteuern durch die Schwierigkeiten, nicht zu beneiden sind.

Ich bitte Sie, festzuhalten, dass den Schwierigkeiten des Exportes heute nur kräftige und grössere Unternehmen gewachsen sein können. Aber nicht nur in der Exportindustrie, auch in anderen Wirtschaftszweigen liegt es in der Natur und der Entwicklung der Verhältnisse, dass selbst in Handel und Gewerbe die Zukunft vielfach nicht den Kleinbetrieben gehören kann, sondern

mittleren und grösseren. Und diese natürliche Entwicklung lässt sich nicht dauernd durch Massnahmen behindern, die dem Rufe: Bern hilf! entsprungen sind. Und wenn Bern hilft, dann müsste im Schutze zeitlich begrenzter Massnahmen die Anpassung erfolgen.

Zum Verständnis des Geschehens in der Schuhbranche ist auch der Hinweis angebracht, dass sie wie alle Produktionszweige seit der Übersteigerung der Preise in den Kriegs- und Nachkriegsjahren den notwendigen Preisabbau mitmachen musste. Sie hat ihn mitgemacht in allen ihren Zweigen: die Landwirtschaft als Häuteproduzent, die Gerberei, die Schuhindustrie und der Handel, dieser in einem Masse, das bei unseren, sich jede Saison ändernden Artikeln und Modellen schwer in einer einzigen Zahl festgehalten und ausgedrückt werden kann, das aber, und das muss gesagt werden, weit über den allgemeinen Abbau unserer Lebenshaltung, der Preise und der Löhne hinausgeht. Das sei festgestellt!

Die Durchführung des Preisabbaues in unserer Branche ist insofern zu kritisieren, als sie nicht Mass hielt im Tempo; der Abbau hat sich zu rasch vollzogen. Leidträger jeden Abbaues ist immer der, der die Lager hält, weil jeder Preissturz diese entwertet. Das Tempo der Entwertung der Lager hat besonders dem Schuhhandel arg zugesetzt, ihn teilweise direkt ausgehöhlt. Und wenn wir nach Schrittmachern dieses überhasteten Abbautempos suchen, so finden wir einen solchen im Erscheinen des tschechischen Unternehmers Batá, der ohne Rücksicht auf den bestehenden mittelständischen Handel vorging, sich beim Konsumenten rühmend, er habe ihm den billigen Schuh gebracht. Meine Bemerkung hat etwas persönlichen Charakter. Sie trifft aber nicht allein für unsere schweizerischen Verhältnisse zu, in gleichem Masse auch für andere Länder, deshalb führe ich sie an: für Deutschland, England, Frankreich und selbst für die Vereinigten Staaten; überall hat das Vordringen des tschechischen Unternehmers den Markt beunruhigt und der Aufrichtung von Zollmauern und ähnlichen Massnahmen gerufen. An seiner Tüchtigkeit als Organisator ist nicht zu zweifeln. Er verkörpert in seinem Vorstossen den englischen Spruch: *There is no sentiment in business*. Ich werde sie hieran erinnern bei Besprechung der Massnahmen zum Schutze des Schuhhandels.

Ich möchte aber auch die vielfach in unserer Gilde gehegte Erwartung aussprechen, dass der gediegene Zug, der dem Schweizer und der Schweizerin eigen ist, beide, wenn sie das Billigste ausprobiert und ausgekostet haben, wieder zum Besseren zurücklockt, zur Qualität, die der Schweizerarbeit eigen ist. In Österreich sind deutliche Anzeichen zur Abkehr vom Billigsten und Rückkehr zum Besseren vorhanden.

Nun möchte ich in einigen Zahlen die Bedeutung unserer Schuhindustrie charakterisieren.

Die schweizerische Schuhindustrie, zu der auch die zahlreichen, neu entstandenen kleinen und mittleren Betriebe zu rechnen sind, welche besonders das in letzter Zeit begehrte leichte Schuhzeug, die Sandalen, Turnschuhe, Hausschuhe herstellen, hat im letzten Jahr rund  $10\frac{1}{4}$  Millionen Paare produziert und hiervon rund 1 Million Paare exportiert. Ungefähr gleich viel wurden im-

portiert. Der Konsum dürfte sich also mit etwas über 10 Millionen Paare errechnen lassen, d. h. 2,6 Paare auf den Kopf der Bevölkerung, ziemlich genau 1 Paar mehr, als man für Deutschland annimmt.

Unser Export betrug 1928 über 2 Millionen Paare, dem Werte nach über 40 Millionen Franken, 1933 belief er sich (er war 1931 noch weiter zurückgegangen) auf 1.090.000 Paare, in Paaren also noch rund die Hälfte von 1928 und 13,4 Millionen Franken, rund  $\frac{1}{3}$  seines früheren Wertes.

Unser Import betrug 1933 1.112.000 Paar, dem Werte nach 5,2 Millionen Franken.

Charakteristisch für unseren Export und unseren Import ist, dass beide in ihrem ursprünglichen Ausmass, sogar noch in ihrem heutigen, eingeschränkten Zustande, per Kopf der Bevölkerung ein Mehrfaches dessen ausmachen, was andere Länder ein- und ausführen (mit Ausnahme der Tschechoslowakei in bezug auf den Export).

Der Durchschnittswert des importierten Paares beziffert sich 1933 auf Fr. 4. 65, des exportierten Paares auf Fr. 12. 40, also auf mehr als auf das  $2\frac{1}{2}$ -fache. Diese Zahlen kennzeichnen sprechend das Qualitätsprodukt, das die Schweiz exportiert.

Die Schuhindustrie beschäftigt gegen 11.000 Arbeiter, ungefähr die Hälfte sind weibliche, und gegen 1000, meist weibliche, Heimarbeiter. Die Exportindustrie beschäftigte 1928 noch ca. 4000 Arbeiter, heute liegt ihre Zahl zwischen 1500 und 2000. Die Hauptvertreterin unserer Exportindustrie ist die Bally-Schuhfabriken Aktiengesellschaft. Sie hat bis 1928  $\frac{2}{3}$  ihrer Produktion exportiert und  $\frac{1}{3}$  im Inland abgesetzt, heute ist das Verhältnis umgekehrt.

Der Export, der zufolge sich mehrender Schwierigkeiten seit 1928 abbröckelte, erlitt einen katastrophalen Rückgang im Herbst 1931, als das englische Pfund den Goldstandard verliess und sich in seinem Werte von 25 auf 20 und seither bis auf etwas mehr wie 15 Schweizerfranken senkte. Der Export fiel plötzlich auf 40% seines Volumens von 1928. Gleichzeitig war der Import an Schuhen aus dem wesentlich billiger arbeitenden Auslande von 1929 auf 1931 um nahezu 50 % auf 2,7 Millionen Paare angestiegen.

Sinkender Export, steigender Import. In dieser misslichen Lage ersuchte die Schuhindustrie 1931 um Erhöhung der Zölle, die gewährt und bald darauf wieder abgebaut wurde, als man diese Massnahme im Frühjahr 1932 durch die der Einfuhrbeschränkung ersetzte. Diese wirkte sich so aus, dass die Einfuhr von 1931/32 auf beinahe  $\frac{1}{3}$  zurückging. Dadurch wurde auf dem Inlandmarkt Raum geschaffen für den Absatz von über 1,7 Millionen Paare, welcher grösstenteils der Exportindustrie für ihre im Exportmarkt verlorene Quote zuge dacht, aber nicht reserviert war. Es entstand der Kampf um die neuen Weideplätze, in welchen auch die der Exportindustrie nicht angehörenden Betriebe, die Expansionsdrang fühlten, eingriffen, so die Fabriken in Aarau und die neu entstandenen in Dulliken (Solethurn) und Möhlin (Aargau). Die erstgenannten hatten Gelegenheit, aus der Krise der Exportindustrie in Schönenwerd Nutzen zu ziehen, indem sie fertig angelehrnte Arbeiter aufnehmen konnten, die dort zu Tausenden abgebaut werden mussten.

Unter diesem Kampf um die «Weideplätze», der sich vornehmlich zwischen den grösseren Betrieben abspielte und naturgemäss in den Preisen auswirkt, litten auch die kleinen. Sie wandten sich an ihren Verband, und durch die Motion von Nationalrat Killer, Baden, an die eidgenössischen Räte mit dem Ersuchen, man möchte dem Kampfe Einhalt gebieten, weil sie in ihm unterzugehen fürchten, währenddem die grossen glauben, ihn durchhalten zu können. Diesen Kampf, der nicht zu Unrecht als sinnlos bezeichnet wird, abzubremesen, hat der hohe Bundesrat am 11. Juni dieses Jahres das Fabrikbau- und Erweiterungsverbot für schuhindustrielle Betriebe erlassen, welches als sehr eingreifende Massnahme da und dort Kopfschütteln verursacht hat im Gedanken an unsere in der Verfassung gewährleistete Handels- und Gewerbefreiheit. Andererseits muss es als unwirtschaftlich für unser Land bezeichnet werden, wenn zu den bestehenden Betrieben, von denen infolge der Exportkrise noch mehrere sehr leistungsfähige geschlossen sind, immer noch neue und nicht unbedeutende hinzugebaut werden. Das ist doch eine Kapitalfehlleitung, eine Fehldisposition von Nationalvermögen.

Die Schuhindustrie selbst ist allerdings an dieser Entwicklung nicht ganz unschuldig. Manche Betriebe, welche in ihrer Produktion für das Inland in den letzten Jahren eine Einbusse erlitten haben, dürften die Entwicklung der Nachfrage nicht rechtzeitig erkannt haben, die vom schwereren Lederschuh auf den leichten Haus- und Strassenschuh, auf Sandalen und Turnschuhe übergang. Sie haben es dann auch unterlassen, ihre Produktion auf das umzustellen, was der Markt verlangt, so dass sich nun eine Reihe von neu entstandenen Klein- und Mittelbetrieben an die Erzeugung dieser leichten, besonders billigen Artikel heranmachte.

In Ergänzung der bundesrätlichen Massnahme des Fabrikbau- und Erweiterungsverbotes plant die Schuhindustrie eine Produktionskontingentierung und angesichts einer vorhandenen Überproduktion eine Produktionsdrosselung auf das Mass des Marktbedarfes.

Eine Produktionsdrosselung, auch wenn es sich nur um eine vorübergehende Notmassnahme handelt, hat schon starke Anklänge an eine staatlich gesteuerte Wirtschaft. Unsere Firma produziert für das Inland und den Export, und der Sprechende, als Vertreter beider Produktionszweige, hat die oft recht delikate Aufgabe, zwischen den auseinandergehenden Wünschen der Inlandindustrie nach Schutzmassnahmen und der Exportindustrie nach freiem Handel hindurchzusteuern. Ich kann meine Freunde in der Exportindustrie versichern, dass unsere Bäume im Garten der berufsständischen Ordnung nicht in den Himmel wachsen. Dazu brauchte es einmal eine starke Hand mit diktatorischen Kompetenzen. Der Diktator ist aber in unserer freien Schweiz eine sehr unbeliebte Figur. Ausserdem ist eine grössere Gruppe von Schweizern, die sich einigen können, um für ein gemeinsames Ziel Opfer zu bringen, eine Seltenheit (besonders wenn es Konkurrenten sind). Gewiss sind alle für sanierende Massnahmen zu haben und wohl auch für Opfer, welche die anderen bringen; eigene Opfer aber hemmen den Blick, sich dem Gesamtinteresse zuzuwenden.

Diese letzte beabsichtigte Massnahme in der Kette der zugunsten der Schuhindustrie getroffenen, nämlich: 1931/32 Zollerhöhungen und Einfuhrbeschränkung, 1934 Fabrikbauverbot, und nun die Produktionskontingentierung als bevorstehend, ist gedacht, um den durch den Kampf der Grossen entstandenen Schwierigkeiten bei den Kleinen, die in diesem Kampf nicht mehr mittun können, abzuhelpfen und ihnen ihre Existenzmöglichkeit zu sichern.

Wie aber, wenn diese Notmassnahmen einst wiederum dahinfallen? Wird es sich dann nicht zeigen, dass auch hier die Zukunft nicht den Kleinen gehört, deshalb, weil sie in der sich immer noch mehrenden Variation der Artikel nicht Schritt halten können? Es sei denn, dass sie sich anpassen, sich spezialisieren und sich für ihre Verkaufsorganisation mit andern gruppieren. Aber das bedeutet wiederum eine teilweise Aufgabe ihrer Selbständigkeit.

Nun möchte ich auf die Notmassnahmen zugunsten des Detailhandels zu sprechen kommen. Diesen Kreisen war die Entwicklung, die sich im Handel vollzog durch die Waren- und Kaufhäuser, die Einheitspreis- und die Filialgeschäfte, ein Dorn im Auge. Das ist ohne weiteres verständlich.

In unserer Branche hatte sich bis 1931/32 die Entwicklung der Filialgeschäfte, der sogenannten Fabrikdetailorganisationen so gemacht, dass sie den selbständigen Handel verhältnismässig wenig störte, indem zumeist bestehende Geschäfte mit ihren Leitern übernommen wurden und diese Filialen ihre Aufgabe darin sahen, gute Artikel einzuführen und richtige Preise zu halten. Die Bally-Schuhfabriken Aktiengesellschaft wäre ohne eigene Detailgeschäfte nach dem Sprichwort: Der Prophet gilt nichts in seinem Vaterland, kaum in der Lage gewesen, ihre besten Exporterzeugnisse dem einheimischen Markt zuzuführen. Der Schweizer wollte das einheimische Qualitätsprodukt nicht, er gefiel sich mit dem fremden.

Als Anfang 1932 Schuhindustrie und Handel sich wegen der Einfuhrbeschränkungen besprachen, gaben die Firmen Bally, Walder und Löw freiwillig die vom Schuhhandel erbetene Zusage, der Entwicklung ihrer Fabrikdetailorganisation während der Dauer der Einfuhrbeschränkung Einhalt zu gebieten. Eine ähnliche Zusage wurde aber von anderen Firmen, Hug und Batá, nicht gegeben, vielmehr entwickelten sie ihre Fabrikdetailorganisationen durch Eröffnung neuer Geschäfte in einem Tempo, das den selbständigen Schuhhandel sehr erschreckte. Er fürchtete, vielleicht nicht zu Unrecht, für seine Weiterexistenz, zumal er — darauf habe ich früher hingewiesen — durch den raschen Abbau der Preise, der die Lager entwertete, stark gelitten hat. Neu eröffnete Geschäfte mit frischer Ware waren natürlich in Konkurrenz mit den alteingesessenen Geschäften mit älteren Lagern im Vorteil.

Der Schuhhandel, unterstützt von der Schuhindustrie, deren Betriebe ohne Detailorganisationen diesen auch nicht wohlgesinnt waren, wurde in Bern vorstellig und erhielt, gewissermassen als Annex zum Bundesbeschluss über das Verbot der Eröffnung von Warenhäusern, Kaufhäusern, Einheitspreisgeschäften und Filialgeschäften vom 14. Oktober 1933, in Art. 10 dieses Gesetzes das Verbot der Eröffnung und Erweiterung von Filialgeschäften mit teilweise rückwirkender Kraft, welches Verbot die Hug- und Batá-Detailorganisationen nicht unbe-

deutend traf. Das Gesetz beschränkte sich auf das Verbot der Neueröffnung von Filialgeschäften, mied es aber, die Eröffnung von Schuhgeschäften überhaupt, auch dem mittelständischen Schuhhandel zu verbieten und nur von Fall zu Fall nach Bejahung der Bedürfnisfrage zu bewilligen. Dadurch blieb eine Hintertüre offen, durch die auf Umwegen doch neue, den Fabriken nahe stehende Geschäfte eröffnet werden konnten, was zur Folge hat, dass die Durchführung des Gesetzes den mittelständischen Handel nicht voll befriedigen kann. Er griff zur Selbsthilfe und schloss mit dem Grosshandel und der Industrie einen Nichtbelieferungspakt ab, nach dem die Geschäfte, die den Batáartikel führen, mit anderen Schweizerwaren nicht beliefert werden.

Dieser Kampfansage liegt aber nicht nur rohe Gewalt, sondern auch eine geschäftliche Überlegung zugrunde, nämlich die, dass sich der billige Serienartikel in Geschäften nicht gut verkauft, in denen auch bessere Artikel angeboten werden, weil der Kauflustige ihn dort nicht sucht, indem er sich zum voraus darüber klar ist, dass ihm neben billigen auch bessere Artikel vorgelegt werden und er dann schliesslich mit dem besseren nach Hause geht.

Der Bundesbeschluss vom 14. Oktober 1933, der die Eröffnung von weiteren Filialgeschäften verbot, war die Massnahme, welche zugunsten des Schuhhandels erfolgte. Sie darf aber nicht verhindern, dass der Schuhhandel sich auf die Entwicklung der Verhältnisse, die sich dennoch vollzieht, einstellt, und diese geht einmal, wie schon erwähnt, in der Richtung, dass die Variation der Artikel immer noch zunimmt und dem kleinen Schuhhändler nicht erlaubt — wegen der damit verbundenen Lagerisiken — Artikel für alle Wünsche in genügender Auswahl zu führen. Er müsste sich also beispielsweise zu gemeinsamer Lagerdisposition und -haltung mit gleichartigen Kollegen verständigen. Dazu wird er sich schwer entschliessen, weil er als Schweizer frei und allein bleiben will und ihm die notwendige Verständigung mit anderen schwer fällt, die Verständigung, die zu einer Ein- oder gar Unterordnung führen kann. Andererseits ist es bei der Entwicklung unserer Verkehrsmittel, den Auto- und Taxiverbindungen von jedem Dorf in die grössere Ortschaft oder Stadt doch natürlich, dass jede Frau dort, im grösseren Geschäft oder im Warenhaus die Auswahl sucht, welche sie im Laden ihres Dorfes eben doch nicht finden kann. Und der Frau im Einkaufen Fesseln anzulegen, davon ist selbst die geplante Wirtschaft noch weit entfernt!

Zur Schustergilde im weiteren Sinne gehört selbstverständlich auch diese selbst, das Schustergewerbe, welches sich den entstehenden Flickschustereibetrieben gegenüber zur Wehre setzte und zur Behebung seiner Not einen Bundesbeschluss erhielt, der unter Nichtachtung der Handels- und Gewerbefreiheit grundsätzlich weiter ging als der Bundesbeschluss zugunsten des Schuhhandels, indem er die Neueröffnung von Schuhsohlereien und Flickereien überhaupt verbot und die Bewilligung neuer Geschäfte von der Bedürfnisfrage abhängig macht.

Die direkte Veranlassung zu dieser Massnahme waren die Schuhflickereibetriebe, die allenthalben im Lande herum auftauchten und die Batá seinen Verkaufsgeschäften angliederte. Ausser Batá hatte kein Schuhindustrieller, mit oder ohne Detailorganisation, Reparaturwerkstätten eröffnet. Und doch muss Batá auch Verständnis entgegengebracht werden, wenn er es tat. Es hat

sich nämlich herausgebildet, dass die Schuhreparaturen, wie sie das Gewerbe ausführt, teurer zu stehen kommen als neue Schuhe, wie sie beispielsweise Batá herstellt. Wenn aber eine Reparatur teurer zu stehen kommt als ein neues Paar, wird natürlich ein neues Paar vorgezogen. Batá musste also logischerweise trachten, dass die Reparaturen weniger kosteten als neue Schuhe, sonst lässt man nicht mehr reparieren, das heisst in seiner letzten Konsequenz nichts anderes, als dass der billigen Schuhpreise wegen das Reparieren überhaupt ausfällt und damit die Arbeit und Beschäftigung für den Flickschuster! Das sollte sich das Gewerbe klar machen und daraus die Notwendigkeit ableiten, seine Betriebe zu rationalisieren.

Was ist darunter zu verstehen? Diesmal nicht sowohl die Anschaffung von kostspieligen Maschinen, denn Reparaturarbeiten müssen, wenn sie gut sein sollen, individuell, von Fall zu Fall, und nicht serienweise ausgeführt werden. Einsparungen in den Reparaturkosten sind eher möglich am Material, das oft unvorteilhaft eingekauft und unökonomisch vom zünftigen Schuhhändler verschnitten wird. Die möglichen Einsparungen auf den Materialkosten werden bis zu 30 % geschätzt und könnten beispielsweise dann erzielt werden, wenn sich verschiedene Flickschuster zusammenfinden, um gemeinschaftlich, vielleicht genossenschaftlich eine Sohlen- und Fleckstanzerei zu eröffnen, die ihnen die fertiggestanzten Sohlen- und Absatzflecke liefern würde. Aber da zeigen sich wiederum dieselben Hemmungen, auf die hingewiesen wurde, als von den Schuhgeschäften die Rede war. Der zünftige Schuhmacher will sich nicht mit anderen in gemeinsame Abhängigkeit begeben, auch dann nicht, wenn er sich sagen muss, dass ohne diesen Schritt sein Gewerbe einen Schrumpfungsprozess durchmachen muss.

Auch hier scheint die Zukunft nicht dem kleinen und kleinsten, sondern dem mittleren Betrieb zu gehören.

Um von den Hilfsmassnahmen in der Schuhwirtschaft eine nicht unerwähnt zu lassen, sei darauf hingewiesen, dass auch die Gerberei solche nachgesucht hat und in Form von Einfuhrbeschränkungen erhielt, die aber praktisch so gehandhabt werden, dass die Schuhindustrie sich verpflichtet, an Bodenleder nahezu 80 % ihres Bedarfes im Inland zu kaufen und an Boxcalf 30 %, und nur für die restlichen ca. 20 % bei Bodenleder resp. 70 % bei Boxcalf sich ans Ausland zu wenden. Eine Übereinkunft, die an Stelle der ordentlichen Einfuhrkontingente, welche den Lederhändlern zustehen, für die Schuhindustriellen Treuhandkontingente schuf, funktioniert nicht ganz reibungslos. Es zeigt sich eben auch hier die Auffassung, dass Gesetze geschaffen und Vereinbarungen getroffen werden, nicht um gehalten, sondern um umgangen zu werden!

Zum Schlusse sei noch ein besonderer Zweig der Schuhproduktion erwähnt, und das ist jener der Gummischuhe, den Batá als erster in der Schweiz in Möhlin im Aargau herstellt.

Die Schuhindustrie und der Schuhgrosshandel und auch der schweizerische Zolltarif machen einen deutlichen Unterschied zwischen Gummiüberschuhen und Gummischuhen, wie sie als Turn-, Tennis- und heute auch als Strassenschuhe getragen werden.



