

Der schweizerische Transithandel

Die Ergebnisse einer Enquete

Von Prof. Dr. F. Mangold, Basel

Inhalt

I. Die Gründung des Verbandes Schweizerischer Transithandelsfirmen	Seite 1	VIII. Investiertes Kapital und Bankverkehr	Seite 16
II. Die Entstehung des schweizerischen Transithandels	3	IX. Die wirtschaftliche Bedeutung des Transithandels und das Zusammenarbeiten mit der schweizerischen Industrie	17
III. Der Umfang des schweizerischen Transithandels	6	X. Die Bedeutung des schweizerischen Transithandels für die schweizerische Zahlungsbilanz	22
IV. Das Alter der Transithandelsfirmen	7	XI. Der schweizerische Transithandel mit Deutschland	24
V. Die Rechtsform der Firmen	8	XII. Schluss	28
VI. Personal, Löhne, Unkosten	9		
VII. Umsätze	14		

I. Die Gründung des Verbandes Schweizerischer Transithandelsfirmen

Es ist seltsam, dass der schweizerische Handel, welcher Art er auch sein mag, in allen wirtschaftswissenschaftlichen Darstellungen der Schweiz über der Landwirtschaft, der Industrie usw. vernachlässigt oder bloss in einer Erläuterung unseres Warenverkehrs mit dem Auslande abgetan wird; selbst in Landmanns «Schweizerischer Volkswirtschaft» fehlt eine Darstellung des schweizerischen Handels. Über einzelne Handelsformen liegt eine Reihe von Untersuchungen vor, so über den Detailhandel, das Warenhaus, die Konsumvereine, den Hausierhandel, über die Rabattsparevereine, die Migros A.-G., und die Betriebszählung von 1929 hat zwischen Gross- und Kleinhandel unterschieden. Aber trotz allem fehlt es noch an einer Gesamtdarstellung des schweizerischen Handels in allen seinen Formen.

Da gibt es nun eine Form des Grosshandels, die auch die Betriebszählung nicht erfasst hat, den schweizerischen Transithandel.

Der Name besagt allerdings nicht, was er einschliesst; es handelt sich um internationalen Zwischenhandel, d. h. um Ein- und Ausfuhrhandel zwischen verschiedenen Volkswirtschaften durch Dritte, in unserm Falle durch in der Schweiz ansässige Firmen. Diese Handelsfirmen kaufen in den Ländern A, B, C usw. und verkaufen in den Ländern X, Y, Z. Ihre Ware transitiert beispielsweise von Indien nach England, Deutschland usw., während der Ertrag zum grössten Teil der Schweiz zufliesst. Gelegentlich nimmt sie den Weg durch die Schweiz, so italienische Seide, die nach Deutsch-

land verkauft wird. Daneben beliefert der Transithandel etwa auch schweizerische Kunden, Migrossisten, Detailhändler und Fabrikanten.

Der schweizerische Transithandel ist dem Handel der Hamburger, Bremer und Lübecker Grosskaufleute gleichzusetzen, um ein bekanntes Beispiel zu wählen, oder dem Grosshändler in Amsterdam, Antwerpen, London usw. Wer ausser den Eingeweihten hätte vermutet, dass in der Schweiz, im Binnenland, ein international sich betätigender Grosshandel sässe? Wenige haben von ihm gewusst. Das grösste Haus dieser Art, Gebr. Volkart in Winterthur, eine Firma, vor deren Geschäftsumfang die grössten internationalen Grosskaufleute den Hut lüften, ist in weiten Kreisen erst durch seine Jubiläumsschrift und in Winterthur selbst erst durch seinen Neubau wirklich bekannt geworden.

Die Transithandelsfirmen — es sind ihrer 70—80 — waren bis Oktober 1934 nicht organisiert. Es gab keinen Verband, der ihre Interessen wahrnahm. Wer aber heute etwas bedeuten oder erreichen will, kann leider der Organisation nicht entbehren. Die Not der Zeit, d. h. die Hintansetzung der berechtigten Interessen des schweizerischen Transithandels, haben dann im Oktober 1934 zur Gründung des Verbands Schweizerischer Transithandelsfirmen geführt.

Die Firmen hatten es zunächst hingenommen, dass der schweizerische Transithandel mit den Ländern, die mit der Schweiz ein Verrechnungsabkommen abgeschlossen hatten, verloren gegangen war: so in Ungarn, Jugoslawien, Rumänien und Bulgarien; als aber im Clearingvertrag mit Deutschland tatsächlich für den Transithandel nichts erhältlich war, weil das zur Speisung seines laufenden Geschäfts bestimmte Transitkonto in den hintersten Rang gestellt, die Bezahlung der vor dem Rechnungsabkommen erfolgten Lieferungen durch das Abkommen verhindert wurden und die im Hinblick auf das Transitkonto erfolgten Lieferungen ebenfalls von der Bezahlung ausgeschlossen blieben, da fanden sich die Firmen zusammen. Namentlich wollte man auch die Bedeutung des schweizerischen Transithandels auf Grund zuverlässigen Materials feststellen lassen. Infolgedessen hatte jede Firma einen allgemeinen und einen den Transithandel mit Deutschland erfassenden Fragebogen wahrheitsgemäss auszufüllen. Die Bogen wurden dem Verfasser dieser Darstellung zu streng vertraulicher Behandlung von den Firmen zugestellt und werden nach der Verarbeitung vernichtet werden.

Wie die Firmen ihre Aufgabe erfasst haben, zeigt folgende Mitteilung einer Firma: «Die Ihnen vorgelegten Zahlen umfassen einzig und allein selbstverständlich unsere schweizerische Niederlassung und die direkt mit ihren Geschäften verbundenen ausländischen Arbeitskräfte. — Der grosse Abfall der Zahlen zwischen 1931 und 1932 wird Ihnen besonders aufgefallen sein. Er rührt daher, dass ein von uns in Deutschland gehaltener Bureau- und Lagerhausbetrieb, in dem unsere Verkaufsorganisation für Deutschland, die Tschechoslowakei und Polen zusammengezogen war, infolge der Devisenschwierigkeiten Deutschlands Mitte 1931 zu einer selbständigen Firma umgewandelt werden musste¹⁾).

¹⁾ Das mag erkennen lassen, dass die Andeutungen, gewisse staatliche Massnahmen veranlassen zu wesentlichen Reorganisationen und Betriebsverlegungen, nicht aus der Luft gegriffen sind.

Infolgedessen fielen die Gehälter für Beamte und Angestellte, sowie die Löhne für die Lagerarbeiter, ebenso wie der Umsatz von 1932 ausserhalb unsrer Bilanzzahlen.

In den Positionen C und D bis auf die Frage „alle übrigen, noch nicht aufgeführten Unkosten, soweit sie der Schweiz zufallen“, sind selbstverständlich nur die Beträge enthalten, die wir in der Schweiz verausgabten. Wir können den der Schweiz zugefallenen Anteil „alle übrigen Unkosten“ nur schätzen und haben diese Schätzung in der Beantwortung der letzten Frage der Position D mit angegeben.»

II. Die Entstehung des schweizerischen Transithandels

Wie kommt die Schweiz, das meerabgelegene Land, zu einem so ansehnlichen Transithandel? Ein grosser Teil der Firmen handelt mit Textilrohstoffen, wie Wolle, Baumwolle, Seide, Seidenabfällen und mit Textilhalbfabrikaten und Textilfabrikaten. Sie mögen zum Teil ursprünglich Lieferanten der schweizerischen Textilindustrie gewesen sein und später ihren Absatz ausgedehnt haben. Andre haben von Anfang an den internationalen Zwischenhandel betrieben.

Die älteste Firma, heute Simonius, Vischer & Co., ist seit 1719 im Basler Ragionenbuch eingetragen, d. h. sie hat bei der Errichtung des Registers schon bestanden, ist also noch früher gegründet worden. In den ersten 125 Jahren hat die Firma ausschliesslich den Handel mit Landwollen aus Nord- und Süd-deutschland, aus dem Elsass, aus Frankreich, Italien und Ungarn betrieben. Ihr Absatzgebiet erstreckte sich auf die Schweiz, Deutschland und das Elsass. Von etwa 1850 an erfolgten Käufe von Überseewollen auf der Londoner Wollbörse. Dazu kam die Veredelung der Wolle in gewaschene Wollen, Kammzüge und Kämmlinge, und daraus entwickelte sich ein reger Handel in diesen Gattungen in den Produktionszentren. Die Firma errichtete Filialen in den Absatzländern und eigene Niederlassungen in den Produktionsländern sowie eine eigene Firma in London. So reihte sich Schritt an Schritt, und das Geschäft entwickelte sich im Laufe der Zeit zu einem Unternehmen von Weltruf mit besondern Einkaufsorganisationen.

Ein anderes Haus, heute eine Weltfirma, eine der grössten der Branche, ist 1851 gegründet worden. Salomon Volkart war längere Zeit als Kaufmann in Italien, dann auch in Indien gewesen. Im genannten Jahre eröffnete er mit einem jüngeren Bruder in Winterthur und Bombay die Firma Gebrüder Volkart. Rasch folgten Gründungen weiterer Zweighäuser in Colombo, Cochin und Karachi, Tellicherry, Tuticorin, Madras, London und später in Kalkutta und Schanghai. Wie wir der im Jahre 1926, anlässlich des 75jährigen Jubiläums der Firma, veröffentlichten Gedenkschrift entnehmen, zählte das Haus damals neben den genannten Zweighäusern 163 Faktoreien und Einkaufsstellen in Indien, sowie Tochtergesellschaften in Bremen, New York und Osaka, und im Dienste der Gesamtorganisation in Europa, Asien und Amerika standen

2667 festbesoldete Angestellte und
5150 im Taglohn Arbeitende

insgesamt 7817 Personen.

Die Zentrale in Winterthur und das Londoner Haus leiten die Administration und Finanzierung und vermitteln den Verkauf überseeischer Waren und den Einkauf europäischer Erzeugnisse, während die neun Zweighäuser mit den ihnen unterstellten Faktoreien und die Tochtergesellschaften die umgekehrte Rolle spielen, nämlich den Einkauf der Landesprodukte und den Verkauf europäischer Erzeugnisse. Für schweizerische industrielle Unternehmungen und Versicherungsgesellschaften, — letztern fliesst durch die Transportversicherung der Firma ein wesentliches Aliment zu — gehören die Filialen der Gebr. Volkart zu den besten Handelsvertretern. Das Zweighaus in Bombay hat während vieler Jahre ehrenamtlich das schweizerische Generalkonsulat in Bombay geführt, bis dieses im Jahre 1932 in ein Berufskonsulat umgewandelt worden ist. Das schweizerische Konsulat in Colombo ist auch heute noch dem dortigen Hause Gebr. Volkart anvertraut.

Ein anderes Haus, die Basler Handels-Gesellschaft A.-G., vormals Missions-Handlungs-Gesellschaft, heute ein grosses Unternehmen, ist 1859 gegründet worden. Die ersten Filialen der Gesellschaft in Britisch-Indien und an der Goldküste hatten ursprünglich den Zweck, die dortigen Niederlassungen der Basler Mission (gegründet 1815) mit europäischen Bedarfsartikeln zu versorgen. Daraus entwickelten sich mit der Zeit ein reger Tausch- und Warenverkehr mit den Eingeborenen und später ein ausgedehntes Export- und Importgeschäft.

In Indien war die Mission ausserdem vor die Aufgabe gestellt, für die zum Christentum übergetretenen Heiden, die infolge davon aus ihren Kasten ausgeschlossen und damit jeder Existenzmöglichkeit beraubt wurden, Arbeit und Verdienst zu schaffen. Sie hatte sich daher nach und nach gewerbliche und industrielle Betriebe angegliedert. Bei der wachsenden Bedeutung und Ausdehnung war es nötig, sie unter eine einheitliche kaufmännische Leitung zu stellen. Die bestehenden Weberei-, Ziegelei- und Werkstättenbetriebe, welche bisher von einer Kommission unter dem Basler Rats Herrn und Fabrikanten Karl Sarasin gestanden hatten, wurden daher von dem 1859 zu diesem Zwecke gegründeten und von der Mission unabhängigen Handels- und Industrieunternehmen übernommen und im Laufe der Jahrzehnte wesentlich erweitert. Bei Kriegsausbruch beschäftigte die Gesellschaft in Indien in 7 Webereien, 4 Ziegeleien und 3 mechanischen Werkstätten über 4500 Arbeiter.

Die Handelsstellen in Westafrika trieben seit Ende der 1850er Jahre einen regen Tausch- und Warenhandel in europäischen Artikeln und Landesprodukten. Gehandelt wurde vor allem Baumwolle, Goldstaub und Palmöl, die bis 1880 auf eigenen Segelbooten der Gesellschaft nach den europäischen Handelsplätzen verschifft wurden. Wie in Indien wurden auch an der Goldküste die Handwerks- und Gewerbebetriebe der Mission, Schreinereien, Schlossereien, sowie

deren landwirtschaftliche Versuchsstationen von der Handelsgesellschaft übernommen. Letztere haben historische Bedeutung erlangt durch ihre systematischen Versuche, Kaffee, Kakao und Tabak anzupflanzen, und die Gesellschaft hatte namhaften Anteil am Aufschwung der Kakaokultur in der Goldküstekolonie, welche gegenwärtig die Hälfte der Kakaowelternte produziert. Kakao ist heute das wichtigste Importprodukt der Gesellschaft.

Die Basler Handels-Gesellschaft gehört zu den bedeutenden Handelshäusern. Als Grosshandelsfirma versorgt sie einerseits Europäer und Eingeborene mit allen Artikeln, ausgenommen Waffen, Munition und Spirituosen, während sie auf der andern Seite Kolonialprodukte einkauft und nach den Weltmarktplätzen verschifft. Präsidenten der Gesellschaft waren: Ulrich Zellweger (1859—1864), Eduard Preiswerk-Groben (1864—1895), W. Preiswerk-Imhoff (seit 1895).

Ein «Seidenhaus». Es wurde in Zürich und Yokohama gegründet, als Japans Erschliessung in den 1860er Jahren begann, und bahnte einen regelmässigen Austausch zwischen japanischen und europäischen, insbesondere schweizerischen Produkten, an. Es war nicht Hybris, sondern die folgerichtige Entwicklung des Geschäfts, als es in Osaka, Kobe, Tokio und Schanghai Niederlassungen gründete. In Seide und Importen aus der Schweiz und dem übrigen Europa erreichte das Haus Umsätze von um die 150 Millionen Franken. Dass durch ein Erdbeben, wie jenes von 1923, das Yokohama völlig und Tokio zum grössten Teil zerstörte, auch schweizerische Niederlassungen in Mitleidenschaft gezogen wurden, übersehen wir in unserm verhältnismässig sichern Lande. Aber Naturkatastrophen erträgt man, wenn sie auch grosse Verluste bringen, leichter, als die heute den internationalen Handel einengenden und schädigenden Massnahmen der Staaten.

In Basel hat im Zollfreilager die Leder-Import A.-G., die die grössten Oberlederlager auf dem Kontinent unterhält, ihren Sitz. Sie ist die Gründung eines initiativen Schweizers, der, was er im Auslande gesehen, in der Schweiz eingerichtet und organisiert hat. Vor etwas über 30 Jahren wurde in der Schweiz hauptsächlich Spaltleder gebraucht. Dann begann nach und nach die Mode sich des Schuhs stärker zu bemächtigen; der Bedarf an feinem Oberleder wurde in der Schweiz grösser und mannigfaltiger. Chevreauleder wurde eine gesuchte Ware. Erst importierte die 1906 gegründete Firma feines Oberleder über Dänemark; später suchte sie den billigeren Londoner Markt auf, und schliesslich kaufte sie nicht mehr über London, sondern direkt in Amerika und Deutschland, was London geliefert hatte. Dermassen wuchs in Zentraleuropa — eben in Basel — dieses neue Zentrum für den Ledertransithandel heran, das ausser schweizerischen Firmen die Schuhfabriken in einer Reihe von Ländern bedient. Basel liegt der Verkehrsbedingungen wegen günstig für diesen Betrieb; allein die unerträgliche Einengung des Transithandels durch Zwangsmassnahmen lassen die Firma ernstlich die Frage der Dezentralisierung erörtern.

Es ist uns versagt, Einzelheiten aus dem Geschäftsbetriebe dieser hier genannten Häuser mitzuteilen; gäben wir sie aber bekannt, so staunten weiteste Kreise ob des gewaltigen Umfangs der von ihnen betriebenen Geschäfte.

So interessant es auch wäre, der Entstehung anderer grösserer Firmen nachzugehen, so müssen wir uns mit diesen typischen Beispielen begnügen, und auf die gewiss nicht uninteressante Frage, wie die schweizerische Wirtschaft zu Transithandel gekommen ist, können wir allgemein antworten, dass hier eine Parallelerscheinung zur Industrialisierung der Schweiz vorliegt. Die Armut an Rohstoffen und die Knappheit und Kargheit des landwirtschaftlichen Bodens der Schweiz haben zur Industrialisierung, insbesondere zur Exportindustrie und zum Transithandel geführt. Dadurch ist Auswanderung in grösserer Masse einstweilen verhütet worden.

Unternehmungsgest und Tatkraft, Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit, Kapitalkraft und unablässige Arbeit haben der Exportindustrie und den Grosskaufleuten allenthalben die Türen geöffnet. Auch im Transithandel ist — genau wie in der Industrie — nicht von selbst gekommen, was uns hiernach die Zahlen der Enquete aufzeigen. Es bedurfte mühsamer Arbeit des Aufbauens, und mancher Fehlschlag hat in Kauf genommen werden müssen. Die überseeischen und die kontinentalen Geschäftsverbindungen haben mit grossen Opfern und nur nach und nach ausgebaut werden können.

III. Der Umfang des schweizerischen Transithandels

Insgesamt sind die Handelsartikel des schweizerischen Transithandels ausserordentlich mannigfaltig, wenn auch der Handel mit Textilien die Vorhand hat. Etwa 10 Firmen handeln mit roher und gewaschener Wolle, Kämmlingen und Wollabfällen, etwa 20 mit Rohseide, Seidenabfällen, Schappe, Seidenweben, Kunstseide und ihren Abfällen.

Die Vermittlertätigkeit dieser schweizerischen Firmen auf dem internationalen Rohseidenmarkt steht in naher Beziehung zu der schweizerischen Seidenindustrie. Zürcher Firmen halten Niederlassungen in Yokohama, Schanghai und Kanton. Während der Kampagne 1911/1912 führten die Schweizer Häuser trotz der hartnäckigen Konkurrenz der Japaner ca. 46.000 Ballen Rohseide aus (von insgesamt ca. 155.000 Ballen) mit einem Wert von ca. 110 ½ Millionen Franken ¹⁾.

Dieses letzte Beispiel weist in der Tat auf die enge Verknüpfung bestimmter Transithandelsfirmen mit der schweizerischen Textilindustrie hin.

Wieder andre handeln mit Baumwolle oder allgemein mit Textilrohstoffen, Halbfabrikaten und Abfällen. Der Baumwollhandel wird durch zwei Winterthurer Häuser, bekannte Weltfirmen, sehr stark vertreten.

Einige Firmen betreiben allgemeine Import- und Exportgeschäfte in wahrhaft grossem Umfange.

Mannigfaltig ist, was von den übrigen Firmen transitiert wird: Kreide und Pflanzenöl, Wein, Rum, Cognac, Spirituosen aller Art, Rohtabak, Comestibles, d. h. Fische, Geflügel, Wild, Konserven, weiter Rohkaffee, dann Werkzeuge und Kleinmaschinen, Schreib-, Rechen- und Buchhaltungsmaschinen, Fourniere, Wandbekleidungen, Felle, Leder, Häute, Schweins- und Schafdärme,

¹⁾ W. Zollinger: Die Bilanz der internationalen Wertübertragungen. Jena 1914.

Landesprodukte, Samen, Rohmaterialien zur Erzeugung von Strohütten, dann Goldfäden, Fango-Badeschlamm, chemische und pharmazeutische Produkte, Automobile, Benzin, Zement usw.

Gelegentlich ist mit dem Handel auch Arbeit im Inland verbunden. Es wird sortiert, gebleicht, gefärbt, umgepackt usw. Ein Teil der Firmen beliefert auch schweizerische Kunden.

Die genannten Rohstoffe, Halbfabrikate und Fabrikate werden in aller Herren Länder gekauft: in der Schweiz, in den übrigen europäischen Staaten, in Afrika, Asien, Amerika und Australien, und der Absatz erfolgte in aller Welt; heute ist manches Land aus der Liste der Abnehmer verschwunden.

Einzelne Firmen weisen einen unglaublich grossen Verkehr mit allen Erdteilen auf. Da kauft ein Unternehmer in der Schweiz, in England, Deutschland, Italien, Spanien, Portugal, Dänemark, Norwegen, Schweden, Holland, Belgien, Luxemburg, Jugoslawien, Tschechoslowakei, Polen, Ungarn, Österreich, U. S. S. R., Japan, Britisch-Indien, Goldküste, Nigerien, Togo, Argentinien, Brasilien, U. S. A., Kanada usw. und verkauft nach ca. 14 Ländern.

Der Laie ahnt vielleicht, welche Schwierigkeiten mit solchem Handel verbunden sind: Ankauf der Ware und die dazu notwendige Finanzierung, Verkauf, Handel in fremden, teils schwankenden, teils entwerteten Währungen, Transport und Versicherung der Ware, Gewährung von Kreditfristen und nicht zuletzt die Erlangung der Zahlungen.

Der Umfang des schweizerischen Transithandels — er wird am besten in den Gesamtumsätzen erfasst — ist seit 1929 sehr stark zurückgegangen. Einige Länder fielen wegen Zahlungsschwierigkeiten der Kunden aus, andre wegen Einkaufssperren für bestimmte Waren, wegen Devisenrestriktion, wegen Geldentwertung, wegen «schlechten Verhältnissen», wegen der ausländischen Konkurrenz, vor allem aber wegen der Clearingabkommen, durch die der Transithandel hintangesetzt wurde. Aber auch der Rückgang der Preise bewirkte eine Schrumpfung des Transithandels. So präsentiert sich das Jahr 1929 noch als letztes gutes Jahr vor der Krise.

IV. Das Alter der Transithandelsfirmen

Es ist oben darauf hingewiesen worden, dass der Aufbau der bedeutenden Firmen nach und nach erfolgt sei. Das musste schon so sein, weil die Verkehrsmöglichkeiten erst seit etwa 90—100 Jahren sich mannigfaltiger gestaltet haben, der Verkehr in den letzten Jahrzehnten rascher geworden ist und der Verbrauch erst in den letzten 60 Jahren als Massenverbrauch bezeichnet werden darf. Der Telegraph, die Eisenbahn, das Dampfschiff, dann das Telephon, ferner die Versicherungsmöglichkeiten, zum Teil auch die Errichtung von Warenbörsen, haben dem Welthandel neben dem Massenverbrauch erst den Auftrieb gegeben.

Das Alter einiger der erfassten Transithandelsfirmen ist ganz respektabel. Von den 68 Firmen waren im Jahre 1935 ¹⁾

¹⁾ Die ältesten Firmen handeln mit Textilien: Wolle, Baumwolle und Strohwaren.

über 100 Jahre alt		4 Firmen
51—100 » »		18 »
26—50 » »		22 »
15—25 » »		9 »
— 15 » »		15 »
		68 Firmen

Im allgemeinen steigt die Bedeutung der Firmen mit ihrem Alter; immerhin weisen auch einzelne verhältnismässig junge, sagen wir 30jährige Firmen, einen ausserordentlich starken Geschäftsverkehr auf und gehören zu den grossen Handelshäusern ihrer Art. Im ganzen fallen die Gründungsjahre immer in Perioden starker oder erhöhter wirtschaftlicher Tätigkeit. Die heute im Verbands zusammengefassten Firmen haben ihren Sitz in einigen wenigen Zentren, in Zürich und in Winterthur (32), in Basel und im Baselland (32), im Aargau (6), in Genf (1) und Lausanne (1). Basel und Zürich sind Zentren der Textilindustrie, d. h. der Seidenbandweberei, der Schappespinnerei, der Seidenstoffweberei und der Baumwollindustrie. Es ist daher nicht Zufall, dass in beiden Städten der Textiltransithandel so stark vertreten ist.

Die Finanzierung der meist grosse Kapitalien erheischenden Geschäfte — viele Waren sind teuer, werden in grossen Mengen gekauft, und der Grosshändler hat oft lange zu kreditieren — weisen dem internationalen Grosshandel die Bankplätze als Standort zu; er findet hier aber auch die Speditionshäuser und die Versicherungsgesellschaften. So erklärt es sich auch, dass 62 Transitfirmen in Zürich, Winterthur und Basel sitzen.

V. Die Rechtsform der Firmen

Nach der Grösse der Waren- und der Bankumsätze zu schliessen, sollte die Rechtsform der Aktiengesellschaft bei den Transithandelsfirmen stark überwiegen. Es ist aber eine Eigentümlichkeit der Transithandelsfirmen, dass die Form der Aktiengesellschaften nur etwa zu 50 % vertreten ist, während die übrigen 50 % der Firmen als Einzelfirmen, Kollektiv- oder Kommanditgesellschaften eingetragen sind. Es fällt auf, dass eine verhältnismässig grosse Zahl von Inhabern sich in den Betrieben betätigt, und zwar wirklich aktiv, dass sie ferner Wert darauf legen, ihre bedeutenden Abnehmer von Zeit zu Zeit selbst zu besuchen, dass sie als Kollektivteilhaber oder Inhaber von Einzelfirmen oder Kommanditgesellschaften mit ihrem ganzen Vermögen für ihren Betrieb haften, wie die bekannten Privatbankiers in Basel, Genf und Zürich. Die ältesten Firmen des Transithandels handeln auch heute noch in der Form der Kollektiv- und Kommanditgesellschaft. Was neu gegründet wird, wählt, sobald die Notwendigkeit der Beschaffung grösserer Kapitalien besteht, meist die Form der Aktiengesellschaft; die alten Firmen haben in Zeiten guter Konjunktur und bei langsamer Entwicklung Kapitalien gesammelt.

Von den erfassten Firmen, die im Jahre 1929 schon bestanden haben, waren

	Einzel- firmen	Kollektiv- gesellschaften	Kommandit- gesellschaften	Aktien- gesellschaften
Firmen	6	15	9	28
Umsatz im Jahre 1929 (in Millionen Franken).	30	571	144	239

Somit 30 Einzelunternehmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften
mit 745 Millionen Franken Umsatz und 28 Aktiengesellschaften
» 239 Millionen Franken Umsatz.
984 Millionen Franken Umsatz.

Diese Verhältnisse lassen es recht wohl verstehen, dass die Firmeninhaber der ersten Gruppe sich für ihre Guthaben und ihr Recht wehren; sie haben den Verlust selbst zu tragen; das trifft aber auch dort zu, wo die Aktien in wenigen Händen sich befinden.

Insgesamt fielen in die Erhebung 7 Einzelunternehmen, 17 Kollektiv- und 9 Kommanditgesellschaften, sowie 35 Aktiengesellschaften.

VI. Personal, Löhne, Unkosten

Die Enquete gibt über eine Reihe von Dingen Auskunft, die den schweizerischen Transithandel in seiner ganzen Bedeutung an und für sich und für die schweizerische Volkswirtschaft erkennen lassen, nämlich

die im Transithandel in der Schweiz beschäftigten Personen,
die im Auslande beschäftigten Schweizer,
die Lohnsummen und Sozialausgaben,
die übrigen Unkosten,
den Warenumsatz und den davon auf den Transithandel entfallenden Teil,
die Bankumsätze.

Das Personal. Es waren insgesamt beschäftigt:

Jahr	Inhaber	Angestellte	Arbeiter	Total	Schweizer im Ausland		Insgesamt
					Firmen	Personen	
1929 . . .	111	775	362	1248	18	292	1540
1930 . . .	120	814	340	1274	19	303	1577
1931 . . .	123	776	316	1215	19	300	1515
1932 . . .	125	711	248	1084	19	251	1335
1933 . . .	123	673	266	1062	20	256	1318
1934 . . .	127	669	317	1113	21	266	1379

Die Gesamtzahl mag, da nicht alle Firmen den Fragebogen ausgefüllt haben, um 1500 im Jahre 1929 und um 1300 im Jahre 1934 betragen haben. Die Zahlen für 1929 würden grösser sein, wenn nicht die Angaben für einzelne

bedeutende Firmen fehlten, die infolge Umwandlung erst pro 1930 oder 1931 Angaben haben machen können. Es haben sich an der Enquete beteiligt:

	im Jahr	1929	1930	1931	1932	1933	1934 ¹⁾
Firmen		58	62	64	66	66	68

Die Gesamtzahl der Beschäftigten ist, verglichen mit den in einzelnen Erwerbszweigen Tätigen, nicht gross. Man ist nun leicht geneigt, die Bedeutung eines Erwerbszweigs nach der Zahl der darin Tätigen zu schätzen. Wir haben uns mit der grossen Zahl der Fabrikarbeiter in der Industrie gebrüstet, aber das wichtige Bank- und Börsenwesen hat 1905 nur 6590 Personen beschäftigt, das Versicherungswesen 2492; 1929 allerdings 19.319 und 5650 Personen. Die wirtschaftliche Bedeutung eines Erwerbszweigs dokumentiert sich aber nicht allein in der Zahl der Beschäftigten, sondern auch in andern Faktoren. Wir müssen uns abgewöhnen, nur nach den grossen Zahlen, wie sie die Betriebszählungen und Fabrikstatistiken aufweisen, zu urteilen. Wir haben die Exportindustrie aus bekannten Gründen nötig und schätzen jedes Unternehmen, das seine Arbeiter gut zu entlohnen vermag und uns im Auslande Guthaben beschafft. Die Gruppe der Exportindustrien setzt sich aber aus einer grossen Zahl von Unternehmungen zusammen, die einzeln nicht mehr Personal beschäftigen, als der Transithandel, und doch sind uns alle diese Unternehmen wertvoll. Nicht anders beim Transithandel, dessen wirtschaftlicher Enderfolg derselbe ist, wie bei der Exportindustrie. Dazu kommt, dass der Transithandel mit gutbezahltem, qualifiziertem Personal arbeitet und dieses unsere sozialen Einrichtungen nie stark belastet hat.

Die Zahl der in den Betrieben tätigen Inhaber schwankt je zwischen 1—5, die Zahl der Angestellten in der Schweiz je zwischen 1—70. Bekanntlich braucht es weniger Menschen, um einen Waggon Seide zu verkaufen, als zu gewinnen. Die Transithandelsfirmen können mit weniger Personal mehr an ausländischen Guthaben hereinbringen, wie eine für den Export arbeitende Maschinenfabrik. Wenn aber ein Handelshaus 50, 80, 100 oder 120 Angestellte beschäftigt, dann wird schon eine recht erhebliche Menge von Waren umgesetzt.

Im Jahre 1929 betrug der Bestand an Angestellten

bei 39 Firmen	je bis 10 Angestellte
9 »	11—20 »
9 »	21—50 »
1 »	mehr als 50 »

58 Firmen

Für die vorhergehenden Jahre meldet eine Reihe von Firmen mehr Personal; insgesamt etwa 110 Personen. Zu den Arbeitern sind auch Magazinier, Packer, Ausläufer gezählt worden. 6 Firmen beschäftigten je 12—70 Arbeiter, zum Teil saisonweise.

¹⁾ Die Angaben pro 1934 können, beiläufig bemerkt, nicht für alle Positionen in Betracht gezogen werden, weil nur drei Viertel des Jahres erfasst worden sind.

An Gehältern und Löhnen sind in der Schweiz ausbezahlt worden:

Jahr	Millionen Franken
1929	9,212
1930	8,932
1931	8,180
1932	7,165
1933	6,969

Die Gesamtsummen müssten, wenn jeweilen alle Firmen hätten erfasst werden können, um 400.000—500.000 Franken erhöht werden. In den Jahren guter Konjunktur ist überhaupt mehr Personal beschäftigt und mehr an Gehältern und Löhnen ausgegeben worden.

Die Ausgaben für Arbeitslosen-, Kranken-, Unfall- und Altersversicherung, sowie die Ferienentschädigungen und sonstige soziale Zwecke, also insgesamt die Sozialausgaben, haben betragen:

im Jahr	Millionen Franken
1929	0,675
1930	0,858
1931	0,880
1932	0,756
1933	0,857

Die Vergütungen für den Militärdienst sind in den Gehältern und Löhnen begriffen. Die Sozialausgaben bewegen sich zwischen 8—12 % der Lohnsummen.

Es reizt, diese Lohnausgaben mit den entsprechenden Ausgaben anderer Erwerbszweige zu vergleichen. Leider steht nur eine Erhebung zur Verfügung, die im Jahre 1923 mit Hilfe der Suval durchgeführt worden ist¹⁾. Wir finden:

	Millionen Franken
Transithandel im Jahre 1929	rund 9
» » » 1930	8,6
dagegen im Jahre 1923:	
Backstein- und Ziegelindustrie	10,3
Seidenspinnerei	9,4
Tabakprodukte	9,4
Eisen-, Stahl- und Aluminiumwerke	8,8
Zement-, Gips- und Kalkindustrie	7,8
Kunstseidenindustrie	6,8

Solche Vergleiche sind recht anschaulich, und wenn auch die Zeitpunkte auseinanderliegen (1923—1929), so zeigt sich, dass der Transithandel sich in seinen Lohnausgaben neben eine Reihe von wichtigen Industriearten stellen darf.

¹⁾ Eidgenössisches Statistisches Bureau: Die Lohnsummen in der schweizerischen Fabrikindustrie, in Zeitschrift für Schweizerische Statistik und Volkswirtschaft. 1924.

Übrige Unkosten. Hierher zählen Ausgaben für Miete, Verzinsung der Geschäftsräume, Beleuchtung, Reinigung und Heizung; Versicherungsprämien für Brand, Transport, Risiko; Ausgaben für Porti, Telegramme und Telephone; Steuern, die der Betrieb bezahlt, und Steuern auf Geschäftsvermögen, Steuerertrag der Inhaber bei Einzelfirmen, Kollektiv- und Kommanditgesellschaften, Zinsen, Coupon- und Wechselstempel und übrige Unkosten, soweit sie der Schweiz zufallen.

Eine nachträgliche Erhebung hat sich auf die Passivzinsen erstreckt. Nicht alle Firmen waren imstande, sie herauszusuchen, oder haben sie unter den übrigen Unkosten gebucht.

Es sei hier nochmals bemerkt, dass nicht für jedes der Erhebungsjahre stets dieselbe Zahl von Firmen erfasst worden ist. Einige Firmen sind erst 1930, 1931 usw. entstanden; andre haben im Laufe der fünf Jahre ihre Rechtsform gewandelt und für die der Änderung vorangehenden Jahre keine Angaben machen können. Dann ist es vorgekommen, dass Firmen die Zahlen für 1929 aus äusseren Gründen nicht mehr haben geben können usw.; es war ja in der Tat für manches Bureau eine starke Beanspruchung, im November und Dezember 1934 Zahlen nach bestimmten Ausgabenkategorien für die Jahre 1929—1933 herauszusuchen. Es hat sich auch hier wieder gezeigt, was die Betriebszählungen und Fabrikstatistiken gelehrt haben, dass nämlich die grossen Firmen besser in der Lage sind, statistische Fragebogen auszufüllen. Das will nun keineswegs heissen, dass die kleinen Firmen nicht denselben Dank verdienen wie die grossen. Dass einige Firmen, trotz Bitte und Mahnung, nicht einmal geantwortet oder andre, trotz mehrfacher Mahnung, die Fragebogen nicht eingesandt haben, ist verdriesslich. Es zeigt, welche Mühe eine Amtsstelle haben würde, wenn sie z. B. eine Produktionsstatistik durchführen wollte. Es gibt Betriebe, die in solchen Fällen nur dann sich anständig benehmen, wenn ihnen ein direkter Vorteil winkt, wenn sie sich z. B. um Kontingente bemühen usw. Um so dankbarer ist man, wenn dann wieder auf irgendwelche Rückfragen streng vertraulich zu behandelndes Material ohne weiteres überlassen worden ist.

Die nun folgenden Zahlen stellen insgesamt ein Minimum dar; es sind nicht alle Firmen erfasst — ihrer zehn mögen fehlen — und nicht alle haben bis auf den letzten Franken ihre Angaben machen können (siehe Tabelle auf der folgenden Seite).

Dies alles sind Unkosten, die das Ausland dem schweizerischen Transithandel bezahlt; zu einem kleinen Teil sind auch von schweizerischen Kunden bezahlte Beträge inbegriffen. Es ist das erstemal, dass eine so grosse Zahl von Firmen sich hat in die Bücher sehen lassen und insgesamt Zahlen aus ihren Buchhaltungen zur Veröffentlichung preisgibt. Eine gewisse Parallele besteht nur in den sogenannten Rentabilitätserhebungen des Bauernsekretariats.

Im ganzen handelt es sich um sehr erhebliche Beträge. Die Transithandelsfirmen selbst hatten keine Ahnung von ihrer Höhe. Was da nur schon die öffentliche Verwaltung erhält! An Steuern sind von 1929—1933 6,195 Millionen Franken bezahlt worden. Der eidgenössischen Post sind rund 5,500 Millionen Franken für Porti, Telephongespräche und Telegramme zugeflossen. Unter den

Firmen weist eine allein Jahre auf, in denen sie der Post ca. 300.000 Franken abgeliefert hat.

Die Passivzinsen erreichen insgesamt einen Betrag von 22,207 Millionen Franken; dabei sind nicht alle Beträge erfasst worden.

Die Versicherungsprämien mit 4,121 Millionen Franken sind schweizerischen Gesellschaften zugeflossen.

Der Posten Spedition und Frachten mit 1,976 Millionen Franken entstammt den Angaben einer einzigen Firma — andre Firmen haben nicht dermassen detailliert — und mag andeuten, in welchem Masse auch schweizerische Speditionshäuser durch den Transithandel alimentiert werden.

Gesamte Ausgaben (in Millionen Franken)

	1929	1930	1931	1932	1933	Total
Löhne	9,212	8,932	8,180	7,165	6,969	40,458
Sozialausgaben . . .	0,675	0,858	0,880	0,756	0,857	4,026
I.	9,887	9,790	9,060	7,921	7,826	44,484
Sachausgaben	0,654	0,667	0,667	0,639	0,613	3,240
Versicherungen . . .	1,201	1,135	0,717	0,488	0,580	4,121
Porti, Telegramme etc.	1,186	1,217	1,143	0,982	0,971	5,499
Passivzinsen	7,373	5,774	3,300	3,160	2,600	22,207
Wechselstempel etc..	0,134	0,138	0,116	0,062	0,041	0,491
Spedition, Fracht ¹⁾ .	0,539	0,531	0,461	0,230	0,215	1,976
Steuern	1,698	1,607	1,274	1,054	0,562	6,195
Übrige Unkosten . .	3,522	3,429	2,856	2,354	1,959	14,120
II.	16,307	14,498	10,534	8,969	7,541	57,849
I. und II.	26,194	24,288	19,594	16,890	15,367	102,333
Aufgerundet ²⁾ . . .	26,500	24,500	19,800	17,100	15,500	103,400

¹⁾ Eine Firma.

²⁾ Schätzungsweise aufgerundet, da einzelne Angaben fehlen.

Das sind die Belege dafür, dass durch den Transithandel der schweizerischen Wirtschaft in aller Form Jahr für Jahr beträchtliche Summen zufließen. Diese Summen sind, soweit sie die Unkosten betreffen, in der letzten Spalte der Tabelle wiedergegeben. Sie belaufen sich auf rund 103 Millionen Franken. Im einzelnen fliesst dieser Strom von Geld an tausend Orte: das gilt natürlich in erster Linie von den Löhnen. Ein zweiter grosser Strom geht in Form von Passivzinsen, Diskontospesen, Kommissionen, Provisionen usw. an die Banken; dann sind beteiligt die Post, die Versicherungsgesellschaften, die Steuerverwaltungen in Bund, Kantonen und Gemeinden — das alles ist schon angedeutet worden. Weiter geht es in vielen Bächlein an Detaillisten aller Art für Unmengen von Papier aller Sorten, Geschäftsbücher, Drucksachen, Körbe und Säcke, Bureau-

maschinen aller Art, für Zeitungen, Fachorgane, Bücher, Camionnage, Licht, Reisespesen, Beiträge aller Art an Gesellschaften, Vereine und Private, für Mietzinse in fremden Gebäuden, in Lagerhäusern und Freilagern. Auswärtige Kunden besuchen die Firma in der Schweiz; sie wohnen hier und werden als Gäste entsprechend behandelt. Das sind lauter bekannte Dinge, aber man muss darauf hinweisen, gerade weil es sich um Selbstverständliches handelt. Es ist ja auch bei der Exportindustrie so, die immer als Parallelerscheinung zum Transithandel zu betrachten ist. Auch für sie sind nicht nur die Exportzahlen wichtig, sondern alles, was sonst aus ihren Aufträgen in die schweizerische Wirtschaft eingeht. Die oben tabellierten Zahlen gehen von 1929 an stetig zurück; eine Folge des Sinkens der Preise aller Waren und der Schrumpfung des Welthandels.

Die Löhne und Sozialausgaben sind allerdings nicht im gleichen Masse zurückgegangen. Sie haben 1929 = 37,7, 1933 aber 51,0 % aller Ausgaben betragen, das heisst also, dass die Firmen mit der Entlassung von Personal trotz der Krise im allgemeinen stärker zurückgehalten haben, als der Rückgang der Geschäfte es geboten haben würde.

VII. Umsätze

Die Bruttoumsätze haben erreicht:

im Jahre	für Firmen	Millionen Franken	Löhne
1929	58	983,590 = 100	100
1930	62	871,957 = 89	97
1931	64	562,022 = 57	89
1932	66	388,106 = 40	82
1933	66	383,308 = 39	76

Das sind, wie erwähnt, Minima, und für frühere Jahre müssten sie wesentlich höher angesetzt werden. Nach Mitteilungen einzelner Firmen müssten für die vorhergehenden Jahre mindestens 450 Millionen Franken zugezählt werden; für 3 Firmen allein ergeben sich um 350 Millionen Franken höhere Umsätze. Darnach würden die Bruttoumsätze in den Jahren 1923—1929 um 1,3—1,4 Milliarden Franken betragen haben, und die Ausgaben wären demzufolge auch wesentlich grösser gewesen.

Wir möchten auch hier nach Vergleichen suchen; es hält indes schwer. Vielleicht können die Umsätze des Verbandes schweizerischer Konsumvereine, der bekannten Grosseinkaufsgenossenschaft in Basel, zum Vergleich herangezogen werden.

Jahr	Umsätze (in Millionen Fr.)	
	Transithandelsfirmen	V. S. K.
1929	984	158
1930	872	164
1931	562	167
1932	388	166
1933	383	169

Die Umsätze der Transithandelsfirmen überspringen alle Vorstellungen selbst der Eingeweihten, und die leider vertraulich zu behandelnde Übersicht der Umsätze der einzelnen Firmen für je die Jahre 1929, 1930 usw. lassen einen erst recht die Bedeutung der in der Stille arbeitenden Transithandelsfirmen klar werden. Eine recht grobe Gliederung zeigt für 1929:

Umsätze	Mill. Fr. —10	10—20	20—50	50—100	bis 400
für .. Firmen	44	3	2	2	1

14 Firmen haben allein umgesetzt:

	Millionen Franken
im Jahr 1929	837
1931	471
1933	310

Der Rückgang der Geschäfte zeigt sich in einzelnen Fällen in unglaublicher Stärke (in Millionen Franken):

	Umsatz im Jahr				
	1929	1930	1931	1932	1933
Firma A	61,4	46,5	31,8	12,9	13,6
Firma B	20,0	10,8	7,5	4,8	4,3
Firma C	87,3	48,7	33,7	18,5	16,8
A + B + C	168,7	106,0	73,0	36,2	34,7
	100	63	42	22	21

Und wie erst, wenn wir Zahlen aus den Jahren 1923—1928 vorausgehen lassen könnten. Gewiss haben industrielle Unternehmen ebensolche Rückgänge aufzuweisen. Wenn wir hier die Schrumpfung der geschäftlichen Tätigkeit an den Umsätzen verfolgen, so weichen wir von der bisherigen Gepflogenheit, die nur nach Reinertrag, Dividenden und Verlust urteilt, ab; das Bild ist aber nicht weniger anschaulich.

Nun muss eines richtiggestellt werden. Diese Umsätze sind Bruttoumsätze; sie schliessen die nach der Schweiz erfolgten Verkäufe ein. Auf den eigentlichen Transithandel entfällt aber immer noch der grösste Teil dieser Summen, nämlich:

Jahr	Millionen Franken	% des Gesamtumsatzes
1929	841	86
1930	775	89
1931	461	82
1932	325	84
1933	324	84

Für die oben genannten 3 Firmen ergibt sich im Transithandel:

A	60,162	45,271	31,024	12,060	12,009
B	11,372	6,721	4,114	2,526	2,649
C	45,435	41,896	27,619	10,164	8,936
	116,969	93,888	62,757	24,750	23,594
	100	80	55	21	20

VIII. Investiertes Kapital und Bankverkehr

Der Transithandel erfordert grosse Kapitalien; denn teils geht es um teure Ware, teils um Massen von Ware, die oft in kurzer Zeit in den Produktionsländern oder auf Auktionen gegen Barzahlung erworben werden müssen. Der Transithandel übernimmt meist die Finanzierung der Einkäufe und tritt für den Abnehmer als Kreditgeber auf. Das Kapital steckt nicht, wie bei chemischen Fabriken, Maschinenfabriken, Spinnereien usw. in der Hauptsache in Gebäudeanlagen und Maschinen, sondern vielmehr in Waren und gewährten Krediten.

Die Eigenmittel sind zunächst meist im investierten Kapital vorhanden. Dieses betrug für die jeweiligen erfassten Firmen im Jahre:

	1929	1930	1931	1932	1933
für Firmen	56	59	64	66	66
Millionen Franken	157	151	140	132	123

Es ist nicht möglich, mit dem in andern Erwerbszweigen investierten Kapital Vergleiche anzustellen, weil die einzige Statistik, die Investitionen nennt — und auch diese nicht vollständig — nur die Aktiengesellschaften erfasst. Immerhin seien für das Jahr 1929 einige Erwerbszweige mit ihrem Aktienkapital aufgeführt:

	Millionen Franken
10 Milchsiedereien	132
68 Fabriken der Seidenindustrie	123
466 Uhrenfabriken	117
23 Fabriken der Elektrochemie	79
16 Schokoladefabriken	51
33 Bierbrauereien	42

Die Kapitalintensität der Transithandelsfirmen dürfte in die Augen springen. — Vielleicht ist auch von Interesse eine Aufteilung der Firmen mit einem investierten Kapital von je 5 Millionen Franken und mehr. Es fallen fünf Häuser in Betracht mit einem Kapital von 97, 94, 83, 75 und 70 Millionen Franken in den Jahren 1929—1933.

Den übrigen Kapitalbedarf decken in der Hauptsache die Banken mit Krediten; in erster Linie mit Rembours-Krediten zur Rohstofffinanzierung, d. h. Wechselkrediten mit Warenbelehnung; selbstverständlich, dass es sich um Welthandelswaren handelt. Sodann arbeitet der Transithandel mit Betriebs-

und mit Diskontkrediten. Die ungemein starke saisonmässige Anspannung des Kapitalbedarfs vieler, namentlich der grossen Transithandelsfirmen, erheischt diese Hilfe der Banken in ausserordentlich starkem Masse. Würde deren Eigenkapital dem zeitweisen Maximalbedarf entsprechen, so läge es während Monaten wiederum brach. Die Enquete hat die Möglichkeit verschafft, den bei den Banken gedeckten Kapitalbedarf in Form der Bankumsätze für den grössten Teil der Firmen zu ermitteln.

Die Bankumsätze betragen (in Millionen Franken) im Jahre:

	1929	1930	1931	1932	1933
für Firmen	53	55	60	61	61
Millionen Franken	1069	963	735	548	460
1929 = 100.	100	90	69	51	43

Diese Zahlen stellen auch wieder ein Minimum dar. Sie fallen aus den früher genannten Gründen, nämlich der Senkung der Warenpreise und der Schrumpfung des Handels, sehr stark ab.

Den starken Kapitalbedarf der grossen Häuser mögen die Bankumsätze einiger weniger Firmen zeigen.

Bankumsätze im Jahr	1929	1930	1931	1932	1933
	(in Millionen Franken)				
der oben genannten 5 Firmen .	645	553	370	287	150
6 weiterer Firmen	228	250	230	163	159
Millionen Franken	873	803	600	450	309

Wenn diese 11 grossen Firmen herausgehoben werden, so sollen damit die übrigen grossen, mittlern und kleinen durchaus nicht als bedeutungslos gelten. Jeder Betrieb an seinem Platze! Im Vergleich mit Tausenden von andern Betrieben sind die Bankumsätze, wenn sie sich auch nur um die Million bewegen oder nur einige hunderttausend Franken betragen, immer noch verhältnismässig gross. Aber — man läuft eben leicht Gefahr, neben den Grossen die Kleinen zu übersehen.

Den Bankumsätzen scheinen die oben angegebenen Passivzinsen nicht zu entsprechen. Man darf jedoch nicht übersehen, dass wesentliche Zinsposten unter den übrigen Unkosten figurieren, die Bankumsätze nicht eine konstante Bankschuld darstellen und der Transithandel die Banken zur Abwicklung der finanziellen Seite seiner umfangreichen Tätigkeit in verschiedenster Form in Anspruch nimmt.

IX. Die wirtschaftliche Bedeutung des Transithandels und das Zusammenarbeiten mit der schweizerischen Industrie

Nicht selten wird allen Arten des Handels, vor allem aber dem Zwischenhandel, die Existenzberechtigung mehr oder weniger abgesprochen. Er schiebe sich in unnötiger Weise zwischen den Produzenten und Verbraucher ein, sei

also unerwünscht und verteuere die Ware. Diese Auffassung findet sich teilweise bei Behörden.

Gewiss steht auch der internationale Grosszwischenhandel zwischen Produzent und Konsument und vermöchten wirklich bedeutende Konsumenten, Fabriken, im Produktionslande Vertreter zu halten und direkt einzukaufen. Sie nehmen ihren Vorteil auch sicherlich wahr, wo sie können, und wenn sie im direkten Einkauf einen Vorteil erblickten, so würden sie sich nicht des Zwischenhändlers bedienen, und doch tun sie dies aus praktischen Erwägungen. Für die mittlern und kleinen Industriellen wäre der direkte Einkauf ohnehin unmöglich.

So wenden sie sich alle an den Zwischenhändler als Einkäufer und Vermittler.

Der Einkäufer muss Fachmann sein. Seine Ausbildung ist teuer. So beginnt der Wolleinkäufer meist in einer Sortieranstalt, einer grossen Wollwäscherei und -kämmerei. Er muss die verschiedenen Wollsorten und muss auch den Verarbeitungsprozess vom schweissigen Zustand der Rohwolle bis zum Kammgarn aufs beste kennen. Es gibt Wollen, aus denen 15—20 verschiedene Sorten vor der Wäsche herausortiert werden.

Der Einkäufer muss auch sprachkundig und mit den Handelssitten und der Art der Produzenten vertraut sein ¹⁾. Und Einkäufer gibt es für tausenderlei Waren: Textilien aller Art, Textilabfälle, Kolonialwaren, Fourniere, Öl, Fett, Tabak, Leder, auch das alles in unzähligen Arten und Qualitäten usw. Die einigermaßen bedeutenden Transithandelsfirmen haben daher auch ihre eigenen Käufer im Produktionsland. Wir könnten ausserordentlich anschaulich und für den Leser mit einem Blick dartun, wo die Einkäufer der schweizerischen Transithandelsfirmen sitzen: in Indien, in Japan, in China, in Australien, in Afrika und auch in europäischen Ländern. Wir müssten sie auf einer Karte eintragen, so wie in der Jubiläumsschrift des Hauses Gebr. Volkart, dessen Faktoreien und Niederlassungen auf der Karte dreier Erdteile und insbesondere auf derjenigen von Vorderindien eingezeichnet sind.

In Australien sitzen die Einkäufer von schweizerischen Wollhandelsfirmen, in Ostasien, Italien, Frankreich usw. solche von schweizerischen Seidenhandelsfirmen usw.

Im Produktionsland kauft der Vertreter des Grosshändlers in grossen und kleinsten Mengen; dann erfolgt die Aussonderung nach Qualitäten. Die Ware wird, mit andern Worten, für den Rohstoffkonsumenten zurechtgemacht, der sie in gleichartigen Qualitätszusammenstellungen braucht und meist nicht in ausreichenden Mengen lagern kann. Diese Typisierung der Ware gibt dem Aufkaufhaus den Rückgrat seiner Lebensfähigkeit. Dazu treten alle übrigen Funktionen des Grosshändlers: die Bezahlung der Ware, die Verfrachtung, die Versicherung, oft auch die Durchführung von Veredelungsarbeiten. Da es um grosse Umsätze geht, erzielt der Transithändler auch billigere Seefrachten und Versicherungsprämien.

¹⁾ Die Unterschiede in Kultur und Wirtschaftsweise zwischen den Europäern und den Bewohnern Ostasiens haben lange einen unmittelbaren Verkehr selten ermöglicht. Die Portugiesen haben sich dann bekanntlich des Compradors bedient.

Im fernen Osten, insbesondere im Hauptausfuhrhafen für japanische Seide, in Yokohama, haben die schweizerischen Handelsfirmen sich von jeher durch sorgfältige Auswahl der Rohseide ausgezeichnet — eine genaue Untersuchung der Seide auf dem Ursprungsmarkte ist bekanntlich sehr notwendig. Wohl werden seit 1. Januar 1932 alle auf den japanischen Märkten erscheinenden Seiden vor dem Verkauf durch die dortigen Seidentrocknungsanstalten geprüft und verpackt, doch halten sich die schweizerischen Seidenfirmen dadurch keineswegs der Pflicht enthoben, eigene Kontrollen vorzunehmen.

Der Transithändler ist oft aber auch Exporteur. Von unsern schweizerischen Transithandelshäusern sind einige die grössten Exporteure und Importeure; sie holen aus Afrika, Vorderindien und Ostasien alle möglichen Landesprodukte und bringen dorthin alle erdenklichen europäischen, insbesondere schweizerischen Fabrikate. Diese Tätigkeit der schweizerischen Transithändler als Handelsvertreter der schweizerischen Industrie kennen eigentlich nur jene Industrien, die sich des internationalen Handels als Vermittler und Vertreter bedienen. Da kommen durch den schweizerischen Transithandel zur Verbreitung — es seien nur einige Beispiele genannt — schweizerische Textilien aller Art, Apparate, Maschinen, Lastautos, Zähler, Uhren, Reisszeuge, Präzisionsapparate, Chemikalien, pharmazeutische Produkte, Rohparfümerien, Farben, Leim, Gelatine usw. Schweizerische Produkte werden stets bevorzugt. Wo Gelegenheit ist, schweizerische Firmen zu empfehlen, da tun dies die Vertreter des schweizerischen Transithandels, wie sie auch bei jeder Gelegenheit auf die schweizerischen Versicherungsgesellschaften hinweisen. Selbst Kraftwerkbauten sind durch den Transithandel vermittelt worden. Neben dem Kaufmann bedarf es in gewissen Fällen auch des Technikers; den stellt dann die Fabrik. Mancher Fabrikant aber spart die Gesamtkosten der Kundenwerbung im Überseegebiet, die Prüfung der Kreditwürdigkeit der fernen Kundschaft, die Erforschung des überseeischen Marktes hinsichtlich des Absatzes seiner Produkte. Er arbeitet nur mit dem inländischen Exporteur und ist von manchem Kapitalaufwand und von manchem Risiko entlastet. Der Exporteur trägt oft das Risiko des Kredits, der Valuta und des Inkassos.

Diese Zusammenarbeit der schweizerischen Industrie mit dem schweizerischen Transithandel auf dem Weltmarkt mag für viele neu sein. Dass industrielle Unternehmungen im Auslande eigene Vertretungen haben, ist bekannt; dass aber viele schweizerische Firmen sich der Vertretung durch Transithandelsfirmen bedienen, ist sicher weiten Kreisen nicht bekannt gewesen.

Es dürfte von Interesse sein, den Leser in die besondern Verhältnisse einiger typischer Transithandelszweige hineinsehen zu lassen.

Wolle ist nicht vergleichbar mit irgendeinem Stapelartikel, den der Arbeiter notfalls vom Produzenten direkt beziehen kann. Das individuelle Gepräge jeder einzelnen Schafherde und die nach Witterungs- und Futterverhältnissen stets wechselnden Qualitätsunterschiede der Schuren erfordern ein be-

sonders geschultes Einkaufspersonal, dem es obliegt, jedem Industriezweig (Kammgarn, Streichgarn usw.) die Qualitäten zusammenzustellen, die ihren Zwecken dienen.

Da die Wollgefälle in den Produktionsländern innerhalb weniger Monate im Wege von Auktionen gegen Barzahlung verkauft werden, übernimmt der Wollhändler die Finanzierung der Einkäufe und tritt für den Fabrikanten als Kreditgeber auf. Bei der langen Umschlagszeit vom Einkauf der Wolle bis zum Erlös des daraus hergestellten Fertigfabrikats ist der Fabrikant in der Regel nicht in der Lage, die für den Einkauf eines Jahresbedarfs nötigen Mittel aufzubringen. Der Wollhändler ermöglicht es ihm, seine Einkäufe seinen laufenden Eingängen anzupassen.

Der Transithandel spielt im Rohbaumwollhandel als Bindeglied zwischen den Produktionsländern und der Baumwolle verarbeitenden Industrie des europäischen Kontinents eine sehr wichtige Rolle, unter den heutigen unstabilen Verhältnissen mehr denn je. Die grosse Entfernung zwischen Produzent und Konsument verunmöglicht beinahe einen direkten Verkehr. Die Kosten und Risiken wären für beide Teile zu hoch. Der Transithandel wirkt also nicht verteuern, sondern verbilligend. Die Rohbaumwolle unterliegt grossen Preisschwankungen; verschiedene Börsenusancen, die vielen Provenienzen und Klassen gestalten den Baumwollhandel so kompliziert, dass die einzelnen Spinnereien ohne den Transithandel sich darin kaum zurechtfinden würden. Der Transithandel entlastet also einerseits Produzent und Konsument von grossen Risiken und hilft andererseits auch zur Finanzierung der Ernte wesentlich mit. Es wird von der Baumwollindustrie sehr geschätzt, dass sie sich die Rohprodukte in nächster Nähe beschaffen kann. Sie kann sich die gekaufte Ware vor Übernahme ansehen und aussuchen und hat damit die Gewissheit, einwandfreies Rohmaterial zu erhalten, während sie bei direkten Käufen in den Produktionsländern niemals die für ihre Zwecke geeignetste und zudem vorteilhafteste Rohware herausfinden könnte. Direkte Käufe aus den Produktionsländern würden bei einem Naturprodukt wie Baumwolle in unregelmässiger Qualität geliefert und wären für die Spinnerei teilweise unbrauchbar. Speziell Baumwolle aus den südamerikanischen Staaten, sowie aus Afrika und Asien erfordert meistens bei Ankunft in den europäischen Häfen eine neue Sortierung, bevor sie der Spinnerei offeriert werden kann.

In finanzieller Beziehung ist der Baumwolltransithandel in der Lage, der Industrie Erleichterungen zu bieten, die sie von den überseeischen Verkäufern niemals erhalten könnte.

Ein Seidenhaus schreibt: «Unser Handel befasst sich zum grössten Teil mit dem Import von Seide und Seidenabfällen aus Asien, namentlich aus Japan und China. Es sind Geschäftsverbindungen, die mit grossen Opfern und im Laufe von Jahrzehnten ausgebaut wurden. In Schanghai und Yokohama haben wir eigene Korrespondenten, die sich hauptsächlich mit den Transaktionen für unsre Firma befassen. Unser Mann in Yokohama, Herr X., ist zudem Schweizer und hat sich dort seit ungefähr 25 Jahren niedergelassen. Nur durch viel Fleiss,

mit grosser Ausdauer und beträchtlichen Opfern war es möglich, diese Existenz in der Weise auszubauen, dass Herr X. in Verbindung mit unsrer Firma heute an erster Stelle im Export von japanischen Seidenabfällen steht. Dieses Geschäft war bis heute immer noch sehr bedeutend. Es muss daher besonders bitter empfunden werden, dass bei den heutigen schweren Zeiten einem die letzten Geschäftsmöglichkeiten durch Massnahmen der eigenen Heimat verunmöglicht werden und eine mit solcher Mühe aufgebaute Existenz vernichtet wird¹⁾. Dieser Fall ist durchaus nicht vereinzelt, sind es doch gerade in grosser Zahl Kaufleute schweizerischer Nationalität, die im Überseehandel ihr Auskommen finden. Sehr oft betreuen diese Leute übrigens ehrenamtlich öffentliche Stellen, die weniger den Geschäften als vielmehr der Schweiz zum Vorteil gereichen. Herr X. ist z. B. Präsident des „Board of Trade“ in Yokohama.»

Ein Wort über den Handel mit Textil- und andern Abfällen, der, wie früher erwähnt, von einer Reihe von Transithandelsfirmen betrieben wird: Woll-, Baumwoll-, Seide- und — seit verhältnismässig kurzer Zeit — Kunstseidenabfälle. Die betreffenden Firmen haben ihren Standort in Basel und Zürich, und das ist durchaus gegeben. Auch hier dient der Transithandel der Industrie und zeigt sich die Arbeitsteilung. Über den Handel mit Rohseidenabfällen, sogenannten Bourettes, schreibt uns einer der Transithändler:

«Zwischen Produzenten und Konsumenten ist ein direkter Verkehr eigentlich unmöglich. Diese Seidenabfälle der Schappeindustrie stellen nicht ein Textilprodukt dar, welches auf dem Welttextilmarkt quotiert ist, wie dies z. B. bei Baumwolle und Kunstseide der Fall ist. Da dieses Material nur für spezielle Artikel verwendet werden kann, ist der Bedarf sehr sporadisch; es liegt dem Händler deshalb ob, die bei der Industrie regelmässig anfallenden Quantitäten aufzunehmen, auch zu Zeiten, in welchen von seiten der Konsumenten kein Bedarf vorliegt. Von dem sich so ansammelnden Stock werden dann die Verkäufe getätigt, sobald in irgendeinem Lande ein neuer Bourette-Artikel auf den Markt gebracht wird. Durch den Händler, welcher natürlich darauf bedacht sein muss, den von Zeit zu Zeit sehr anwachsenden Stock wieder abzustossen, entsteht sogar ein stetiger und energischer Ansporn bei den Spinnern und Webern, dieses Material nicht aus dem Auge zu verlieren, so dass der Händler in diesem Sinne direkt produktionsfördernd wirkt.

Ferner sind die Qualitäten der verschiedenen Produzenten sehr voneinander verschieden, so dass ein Konsument nur beim lagerführenden Händler die Möglichkeit der Auswahl unter verschiedenen Qualitäten hat. Ganz abgesehen von diesem Vorteil, hat der Konsument bei uns oft ein Ziel bis zu 90 Tagen, währenddem die Abfälle beim Produzenten selbst entweder sofort gegen Faktura oder allerspätstens auf 30 Tage zu bezahlen sind.»

«Fourniere sind ein Erzeugnis, das man nicht am laufenden Band herstellen kann. Um Fournierhändler zu sein, braucht es nicht nur Kapitalien,

1) Stellung des Transithandels im Verrechnungsabkommen. Der Verfasser.

sondern auch grosse Erfahrungen, Fachkenntnisse und im weiten Ausland langjährige Einkaufspraxis und Beziehungen zu allen möglichen Stellen, intensive Bearbeitung und oft kostspielige Auslandsreisen, um das richtige Material auf den Markt zu bringen.

Nur der spezialisierte Fourniergrosshändler kann seinen Abnehmern, den Möbelfabrikanten, Pianofabrikanten usw. eine reichhaltige Auswahl in einem gut assortierten Lager bieten. Es ist praktisch unmöglich, dass der Möbelfabrikant seinen Bedarf in Fournieren direkt beim Produzenten eindecken kann, in der Schweiz überhaupt nicht, weil die beiden Messerwerke nicht in der Lage sind, die hiesigen sehr hohen Ansprüche zu befriedigen, namentlich nicht in bezug auf die Versorgung in Nussbaum-Flammen- und Maser-Fournieren, die importiert werden müssen und die heute in der Möbelfabrikation im Wert ca. 75 % des gesamten Fournierbedarfs repräsentieren.

Der Verkauf ins Ausland ist für uns lebenswichtig, denn dort sind die Ansprüche nicht so hoch wie in der Schweiz, so dass wir auch die geringeren Qualitäten absetzen können, die in den Partien unbedingt mit in Kauf genommen werden müssen und für die wir in der Schweiz keinen Absatz haben.»

So entschlägt sich der Industrielle meist aller kaufmännischen Geschäfte, die mit der Beschaffung des Rohstoffs und mit der Verwertung der Abfälle verbunden sind. Sie würden ihn unnötig belasten, auch finanziell; es sei denn, er verfüge, wie einzelne ganz grosse Unternehmungen, über eine ausgebildete Einkaufsabteilung; aber auch dann greift er noch auf das Lager des Grosshändlers.

X. Die Bedeutung des schweizerischen Transithandels für die schweizerische Zahlungsbilanz

Zahlungsbilanzen sind, wie die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen, viel unzuverlässiger, als man geahnt hatte: Verhältnismässig richtig sind die Angaben über den kontrollierten Warenverkehr und den Veredelungsverkehr. Alles übrige beruht auf Schätzung, und manches fehlt überhaupt.

Unsre Bilanz enthält einen Posten Transitverkehr; das ist der Gütertransit; er hat mit dem Transithandel nur gelegentlich zu schaffen, nämlich dann, wenn die Transithandelsware etwa den Weg von einem südlichen Hafen durch Italien und die Schweiz nach Norden nimmt, oder wenn die genannte Ware in der Schweiz gelagert wird.

Der internationale Transithandel wird weder in dem Entwurf zu einer Zahlungsbilanz von Dr. Tr. Geering (1913), noch in jenem von Dr. P. Jaberg (1923) oder des Schweizerischen Bankvereins (1926) genannt. Die letzte Schätzung (1928) des Vororts des Schweizerischen Handels- und Industrievereins führt auf: Internationales Handelsgeschäft, Soll = 0, Haben = 15 Millionen Franken. Was alles darin einbezogen ist, ob unter diesem internationalen Handelsgeschäft der schweizerische Transithandel gemeint ist, entzieht sich unsrer Kenntnis.

Die Enquete über den schweizerischen Transithandel deckt nun mit einem Male einen neuen Posten auf, der mit ordentlicher Sicherheit berechnet werden kann, eben den Ertrag des schweizerischen Transithandels.

Von den ermittelten Beträgen fallen als sogenannte unsichtbare Posten in die Zahlungsbilanz alle jene, die aus dem Transithandel der Schweiz als Nettobeträge in die schweizerische Wirtschaft eingehen, nämlich die Löhne, ein Teil der Sozialausgaben und die Unkosten. Hiervon entfällt einerseits ein Teil auf den Binnenhandel der Transithandelsfirmen, anderseits stellen die gewonnenen Zahlen ein Minimum dar.

Nach unsern Berechnungen und Schätzungen bleiben an Unkosten für den Transithandel im Jahre:

	1929	1930	1931	1932	1933
Millionen Franken . . .	24	22	18	15	14

Hierzu kommen die Nettoerträge des Transithandels. Hierüber haben wir keine zahlenmässigen Angaben; aus den Bruttoerträgen des Warenkontos, die die Firmen mitgeteilt haben, lässt sich nur für einzelne Firmen auf den Ertrag schliessen. Ein Bruttogewinn von 10 %, aus dem noch Abschreibungen vorgenommen werden, dürfte für Zeiten guter Konjunktur, wie 1929, nicht zu hoch gegriffen sein. Von 1931 an sinken die Erträge, und einige Firmen haben nach ihren Mitteilungen Verluste erlitten. Auf dem investierten Kapital ergeben:

	Fr.
10 % pro 1929	15.700.000
8 % » 1930	12.080.000
4 % » 1931	6.400.000
2 % » 1932	2.600.000
1 % » 1933	1.230.000

Insgesamt würden somit in die Zahlungsbilanz einzusetzen sein für das Jahr:

	1929	1930	1931	1932	1933
Millionen Franken	39,7	34,0	24,4	17,6	15,2

In den Jahren 1924—1928 waren die Erträge wesentlich höher. Jedenfalls greift man kaum zu hoch, wenn man für 1924—1929 mindestens 40 Millionen Franken, für die folgenden Jahre die oben angegebenen Beträge in unsere Zahlungsbilanz als Aktivum einsetzt. Man vergesse nicht, dass nicht alle Firmen die Daten über ihren Betrieb ausgehändigt haben. Aber selbst wenn die errechneten und geschätzten Beträge auch um einige Millionen heruntergesetzt würden, verblieben Aktivsaldi, von denen weder Dr. Tr. Geering noch die übrigen Herren, die Zahlungsbilanzen für die Schweiz aufgestellt haben, eine Ahnung hatten.

Für 1928 finden sich in der vom Vorort errechneten Zahlungsbilanz u. a. folgende Posten:

	Millionen Franken
Verkehr mit elektrischer Energie	+ 21
Veredlungsverkehr	+ 37
Internationale Transporte	+ 30
Internationales Versicherungsgeschäft	+ 22
Internationales Bankgeschäft	+ 40
Für den Transithandel ergeben sich	+ 40

Der Transithandel hat demzufolge einen Vergleich mit andern Erwerbszweigen, die in der schweizerischen Aussenwirtschaft sich betätigen, nicht zu scheuen. Er hat mit dem internationalen Bankgeschäft, dem Versicherungsgeschäft und dem Verkehr mit elektrischer Energie gemeinsam, dass zur Erlangung des Aktivsaldo nicht ~~grosse so~~ Mengen von Arbeitskräften erforderlich sind, wie in einer Reihe von Zweigen der Exportindustrie. Aber deswegen ist der Aktivsaldo nicht weniger wertvoll. Er dient in genau der gleichen Weise, wie die Erträge arbeitsintensiver Erwerbszweige dazu, der Schweiz im Auslande Guthaben zu verschaffen. Alle diese kapitalintensiven Exportbetriebe, wie auch dieser bisher so gut wie unbekannt gewesene Transithandel, sind uns ebenso not, wie die industriellen Exportindustrien.

XI. Der schweizerische Transithandel mit Deutschland

Den Anlass zur Gründung des Verbandes Schweizerischer Transithandelsfirmen hat, wie schon erwähnt, der Wille gegeben, die in Deutschland eingefrorenen Forderungen freizubekommen. Die Firmen hatten auf einem besondern Bogen bestimmte Fragen zu beantworten. 58 Firmen haben sich mit solchen Forderungen gemeldet.

Diese betragen für:

	Fr.
I. Bewirtschaftete Ware:	
a) mit Kontrakt und Lieferung vor Inkrafttreten der Bewirtschaftung	12.956.600
b) mit Kontrakt vor Inkrafttreten, Lieferung nach Inkrafttreten der Bewirtschaftung	4.726.800
c) Kontrakt und Lieferung nach Inkrafttreten der Bewirtschaftung	1.456.400
	<hr/> 19.139.800
II. Nicht bewirtschaftete Ware:	
a) Kontrakt und Lieferung vor 1. August 1934	2.901.000
b) Kontrakt vor 1. August 1934, Lieferung nachher	1.651.500
c) Kontrakt und Lieferung nach 1. August 1934	995.500
	<hr/> 5.548.000
Total I. + II.	<hr/> <hr/> 24.687.800

Hierzu kommen nun noch in Deutschland liegende Lager, und zwar:

I. Bewirtschaftete Ware :	Fr.	Fr.
a) eingeführt vor der Bewirtschaftung . .	1.515.300	
b) abgesandt vor der Bewirtschaftung. . .	839.300	
c) eingeführt und abgesandt nach der Bewirtschaftung	2.658.600	5.013.200
<hr/>		
II. Nicht bewirtschaftete Ware :		
a) eingeführt vor 1. August 1934.	269.500	
b) abgesandt vor 1. August 1934.	25.700	
c) eingeführt und abgesandt nach 1. August 1934	164.200	459.400
<hr/>		
		5.472.600

Diese Lager können nicht ohne weiteres zurückgenommen oder nach andern Ländern verkauft werden. Sie sind verzollt, teils ist die Ware in Deutschland veredelt und muss nun als deutsche Ware angesprochen werden. Es handelt sich also auch hier um festgefrorene und im Zins liegende Güter. Der Gesamtbetrag der Guthaben in Deutschland beläuft sich somit im Dezember 1934 auf:

$$24,688 + 5,472 = 30,160 \text{ Millionen Franken.}$$

Hiervon waren 98 % im November 1934 von den schweizerischen Transit-handelsfirmen schon bezahlt. Glücklicherweise, wer rechtzeitig gemerkt hat, wie die Dinge kommen; in fataler Lage jene, die ihr altes legitimes Geschäft mit den deutschen Kunden zwar nicht über die Termine hinaus, an denen dem bisher üblichen Verkehr eine Grenze gesetzt worden ist, sondern, in wesentlich verringertem Umfange, bis zu jenen Terminen weitergeführt haben.

Man beachte:

Von den 24,688 Millionen Franken Guthaben in Deutschland stammen aus der Zeit vor der Bewirtschaftung 17,683 Millionen Franken und bei nicht bewirtschafteter Ware aus der Zeit vor dem 1. August 1934 4,553, das sind zusammen 22,236 Millionen Franken = 90 % aller Guthaben.

Nach dem Inkrafttreten der Bewirtschaftung sind nur für 1,456 Millionen Franken geliefert worden und nach dem 1. August 1934 an nicht bewirtschaftete Ware 996.000 Franken = 2,452 Millionen Franken.

Einer der grossen Gläubiger, seine Guthaben gehen in die Millionen, hat ganze 3,9 % nach dem genannten Termin nach Deutschland geliefert.

Man hat den grossen Gläubigern vorgeworfen, dass sie so grosse Geschäfte gemacht haben. Ein unbegreiflicher Vorwurf und nur aus der Unkenntnis des Tatsächlichen, insbesondere des so überaus grossen, jahrzehntelangen Verkehrs mit Deutschland zu erklären.

Der Umsatz nach Deutschland hat betragen (in Millionen Franken):

im Jahr	Transithandel nach Deutschland
1929	204
1930	176
1931	120
1932	90
1933	89

Die Ausfuhr einzelner Industriezweige nach Deutschland hat im Jahr 1929 betragen:

	Mill. Fr.		Mill. Fr.
Uhren	33,9	Florettseide	18,9
Baumwollgarne	27,9	Anilinfarben	13,2
Baumwollgewebe	25,3	Aluminium	10,6
Maschinen	24,4	Eisen- und Metallwaren .	8,7
Käse	20,5		

Alle diese Zahlen zum Vergleich der Lieferungen des Transithandels nach Deutschland mit 204 Millionen Franken.

Im Jahre 1934 ist der Verkehr vom August an ausserordentlich rasch abgefallen und hat noch rund 60 Millionen Franken erreicht. Es sei beigefügt, dass noch im Jahre 1929 der Transithandel mit Deutschland 53 % der gesamten Ausfuhr der Schweiz nach Deutschland betragen hat. Wie die Dinge sich gestaltet haben, zeigt ausserordentlich deutlich folgende Zusammenstellung: fünf Firmen mit je mehr als 1 Million Guthaben in Deutschland:

	Millionen Franken
Deren Guthaben	17,7
Deren Umsatz mit Deutschland im Jahre 1929.	104

Diese Firmen stehen seit durchschnittlich 96 Jahren mit Deutschland in Geschäftsbeziehungen. Dabei zählt 1929 nicht zu den Jahren mit den höchsten Umsätzen. So hat eine Firma mit 7,4 Millionen Umsatz im Verkehr mit Deutschland im Jahre 1929 noch 25 Millionen im Jahre 1925 umgesetzt.

Laien und Behörden haben ja — es sei wiederholt — keine Vorstellung von der Bedeutung unsres Transithandels und geben infolgedessen schiefe, die Betroffenen im Innersten aufs stärkste erregende Urteile ab. «Hätten Sie nicht so grosse Geschäfte gemacht!» Wo ist der Kaufmann und wo der Industrielle, der einen Auftrag ablehnt, wenn er ihn ausführen kann, der auf einem bestimmten Umsatz sitzen bleibt? Sind die grossen Geschäfte mit ihren grossen Erträgen nicht allezeit erwünscht gewesen? Hat nicht auch die Exportindustrie sich seit dem Krieg ungemein stark ausgedehnt? Übrigens sind die Umsätze namentlich im Jahr 1934 ausserordentlich stark zusammengeschrumpft; man beachte die auf S. 14 und 15 mitgeteilten Zahlen.

Der Geschäftsverkehr mit Deutschland geht zurück:

auf Jahre	bei ... Firmen	auf Jahre	bei ... Firmen
215	1	40—50	7
107	2	30—40	11
80—90	3	20—30	10
70—80	4	10—20	10
60—70	3	bis 10	10
50—60	6		

Das sind in der Tat für etwa 37 Firmen alte Beziehungen. Sie sind in ihrem Umfang das Ergebnis jahrzehntelanger Pflege des internationalen Zwischenhandels. Zwischen den deutschen Kunden und dem schweizerischen Grosskaufmann hat in dieser langen Zeit eine Art Treueverhältnis bestanden. Die staatlichen Massnahmen drohen es zu zerstören.

Bei einem der Handelszweige, dem Wollhandel mit sehr grossen Forderungen, hat man sodann zu beachten, dass die Wollpreise zu Beginn des Jahres 1934 doppelt so hoch gestanden haben wie 1933. Die Lieferungen selbst sind mengenmässig wesentlich geringer gewesen als in den vorausgegangenen Jahren. Dazu kommt, dass die Landwirtschaft mit ihren naturgebundenen Erträgen nicht kontinuierlich produzieren kann. Das gilt nicht nur für die pflanzliche, sondern auch für die tierische Produktion, hier für die Wollproduktion, um so mehr, als die fünf Hauptwolllieferanten auf der südlichen Halbkugel zur selben Zeit Winter haben. Der internationale Wollhandel — der eben zwischen Wollproduktion und Wollindustrie gelagert ist — hat die Aufgabe, die jährlich stossweise anfallenden Schuren mit ihren vielen Qualitäten saisonmässig «zu verdauen» und sie örtlich und qualitätsmässig möglichst zweckmässig zu verteilen. Die Auktionen und die Verschiffungen stellen schon eine zeitlich, saisonmässig verteilte Schur dar, und diese mit ihren ausgesprochenen Jahreswellen und Tiefpunkten im August und im Februar muss der Wollhandel durch Lagerung und Veredlung auszugleichen sich bemühen ¹⁾. Immer aber bleibt dabei die Hauptsaison, wie sie sich in den Diagrammen der Wollverschiffung und in denjenigen eines grossen Wollhandelshauses zeigen, bestehen. Im August und September haben wir die Tiefpunkte in den Wollkäufen; die Höchstpunkte der Verkäufe fallen, je nach Absatzhemmungen und Wollpreisen, auf das Frühjahr, d. h. auf März und April. Diesen Hauptlieferungszeiten folgen nach drei Monaten die Zahlungstermine, und zwischenhinein ist nun im Jahre 1934 das Verrechnungsabkommen mit Deutschland gefallen, das dem Transithandel die Devisen gesperrt hat. Die Wollhandelsfirmen haben, wie jedes Jahr, ihr reduziertes legitimes Geschäft gemacht und sind, nachdem die Lieferungssaison vorbei war und die Zahlungen aus Deutschland hätten erfolgen sollen, mit ihren Forderungen in die hinterste Reihe gestellt worden.

¹⁾ Vgl. Statistische Berichte der Vereinigung der Wollhändler. Leipzig. V. Jahrgang, Nr. 21 (1932).

XII. Schluss

Wir haben im Vorangegangenen versucht, aus den uns vertraulich zur Verfügung gestellten Fragebogen ein Bild von der Bedeutung des schweizerischen Transithandels zu entwerfen, und haben zeigen können, was von 50—70 Firmen direkt beschäftigt wird, welches Kapital in den Betrieben steckt, was sie von 1929—1933 umgesetzt haben, welches ihr Verkehr mit den Banken gewesen und wie hoch die ergangenen Unkosten waren. Ein Vergleich dieser Zahlen mit jenen der Betriebszählung von 1929 lässt erst recht das Wenige der Ergebnisse der Betriebszählung erkennen. Was wird von ihr erhoben? Firma, Art der Betriebe, Rechtsform, beschäftigte Personen, Kraftfahrzeuge und Betriebskraft. Wir müssen über dieses Wenige recht dankbar sein, aber einen Einblick in das Wesen der Betriebe erlangen wir nur bei den kleinsten. Wie lebendig ist dagegen, was aus den Fragebogen der Transithandelsfirmen herauspringt! Aber — solche Angaben erhält man nur in besonderen Fällen. Die Transithandelsfirmen wollen im übrigen ungeschoren bleiben und in aller Stille ihrem Geschäft obliegen. Bis die leidigen Folgen der Krise kamen, konnten sie dies. Die Krise nach dem Krieg, die Valutaentwertungen, die deutsche Inflation, die Entwertung des englischen Pfunds, des Dollars, des Yen, auch Erdbeben, haben die Firmen aus der Ruhe gebracht, aber nicht aus dem Sattel geworfen. Sie haben ein Gebiet nach dem andern durch den Clearingverkehr verloren und dafür versucht, anderswo mehr umzusetzen — mit wenig Erfolg allerdings. Erst dann, als der deutsche Markt gefährdet wurde und die dortigen Guthaben zum Einfrieren kamen, bemächtigte sich auch der kleinsten unter den Firmen die Furcht vor entscheidenden Verlusten.

Man hat dem schweizerischen Transithandel geraten, sich umzustellen. Worauf umstellen? Handel muss Handel bleiben, und die Umwandlung des Transithandels in Binnenhandel, der allein die Schweiz versorgt, bietet keinen Ersatz, sondern höchstens neue Konkurrenz für die schon vorhandenen Importeure. Binnenhandel bringt auch keine Auslandsguthaben.

Es sei hier mitgeteilt, was eine Firma ausgesprochen hat: «Der Gedanke, den Export nach andern Ländern als nach Deutschland zu leiten, ist praktisch nur in ganz beschränktem Masse durchführbar, und zwar aus dem Grund, weil Deutschland eben der hauptsächlichste Konsument dieser Textilien ist. Die Schweiz selbst, sowie die andern Länder, haben nur einen ganz bescheidenen Bedarf, kaum 8 %. Teilweise wird dieser Konsum durch die eigene Industrie gedeckt, wobei uns in manchen Fällen das Geschäft noch durch prohibitive Zölle verunmöglicht wird.

Sofern der Transithandel im Verrechnungsabkommen zwischen der Schweiz und Deutschland nicht berücksichtigt wird (gegenwärtig kommt die dem Transithandel eingeräumte Placierung einer direkten Eliminierung gleich), bleibt keine andre Wahl, als diese Überseeverbindungen zu liquidieren. Vom handelspolitischen Gesichtspunkt aus dürfte auch der Schweiz eine solche Lösung wenig erwünscht sein. — Die Schweiz ginge hierdurch einer bevorzugten Stellung im Welthandel verlustig, die niemals wieder einbringbar wäre. Es gingen hierbei

Werte verloren, die greifbar bestehen, wenn sie sich auch in Zahlen nicht bestimmen lassen. Man mag den internationalen Welthandel beurteilen, wie man will, sicher ist, dass diesem Handel eines Tages wieder die Bedeutung zukommt, die ihm ohne Zweifel beizumessen ist. Die Staaten, die diesen Handel zu schützen wussten, werden alsdann hiervon einen grossen Gewinn buchen.»

Im Jahresbericht des Vororts des Schweizerischen Handels- und Industrievereins für 1933 wird aufgeführt, die dringendste Sorge der Schweiz bleibe, weltmarkttüchtig zu sein und über dem augenblicklich naturgemäss wie überall stark betonten Primat der Binnenwirtschaft nicht zu vergessen, dass ihre Wirtschaft, die Freizügigkeit von Menschen und Gütern verlangt, nur dann tragfähig ist, das Volk zu erhalten, wenn sie für das Ausland arbeiten kann.

Das ist im Hinblick auf die Konkurrenzfähigkeit der Industrie geschrieben worden, allein es gilt ebenso sehr für den Transithandel.

Man hat bei den letzten Verhandlungen über ein Clearingabkommen mit Deutschland — und auch schon bei frühern Verrechnungsabkommen — die Industrie über den Transithandel gestellt, wohl von der Erwägung ausgehend, dass Erwerbszweige, die vielen Menschen Brot verschaffen, in erster Linie zu schützen seien. Gewiss ist dies, vom Standpunkte des Arbeitsmarktes aus betrachtet, richtig; man darf aber darüber nicht Erwerbszweige quasi preisgeben, weil sie dem Handel angehören. Unsere Volkswirtschaft besteht aus arbeitsintensiven und aus kapitalintensiven Betrieben. Wir brauchen beides; wir brauchen alles, was uns im Ausland Guthaben verschafft.

Viel rascher, als wir alle es erwartet haben, ist die schweizerische Industrie notleidend geworden, und heute müssen alle, die noch vor wenigen Jahren die Gefahr der Überindustrialisierung der Schweiz geleugnet haben, zugeben, dass wir über allen und jeden Erwerb froh sein müssen, der Menschen beschäftigt und uns Mittel verschafft, um die lebensnotwendigen Einfuhren zu bezahlen. Der Transithandel hat für das Ausland gearbeitet und der Schweiz Guthaben im Ausland verschafft; er hat, wenn auch nicht Tausenden, so doch 1500 Menschen in der Schweiz und 300 Schweizern im Ausland Brot verschafft. Er hat indirekt Angestellte in Banken, Speditionshäusern und Versicherungsunternehmungen, in kleinern und grössern Betrieben des Handels und des Gewerbes zu besolden geholfen. Er hat die Produktion einer grossen Zahl schweizerischer industrieller Unternehmungen vertrieben und vertreten; er ist der schweizerischen Industrie eine getreue Hilfe gewesen und hat dem Namen der Schweiz im engen und weiten Ausland Ehre gemacht.

Die Gebrüder Sulzer, Brown, Boveri & Co. AG. und alle die andern Unternehmungen der exportierenden Maschinenindustrie heften ihre Firmatafel auf ihre Maschinen, und in allen Ländern stösst man auf sie. Der internationale Zwischenhandel leistet weniger sichtbare Arbeit, aber ist diese Arbeit deshalb für unser Land wirtschaftlich weniger wertvoll?

Unsre Wirtschaft bedarf beider, des Industriellen, der die Massen beschäftigt, und des Grosskaufmanns, der uns auf andre Art als die Exportindustrie Auslandsguthaben verschafft.

Wir haben es schwer, allen notleidenden Erwerbszweigen zu helfen, sei es mit Subventionen, mit Arbeitsaufträgen oder mit andern Massnahmen. Der schweizerische Transithandel braucht weder Subventionen, noch Staatsaufträge; er ist zufrieden, wenn ihm freie Hand gelassen wird und die Behörden sich für die Erlangung seiner eingefrorenen Guthaben einsetzen und sich immer daran erinnern, dass dieser quasi neu entdeckte Erwerbszweig auch ein Recht auf Existenz besitzt.

Über die Entstehung der in Deutschland ausstehenden Guthaben des schweizerischen Transithandels braucht hier um so weniger gesprochen zu werden, als im Januar 1935 darüber ein gedrucktes Exposé des Verbandes Schweizerischer Transithandelsfirmen herausgegeben worden ist. Dagegen sei mit allem Nachdruck beigefügt, dass die Weltwirtschaft des Transithandels nicht entbehren kann, wenn er zurzeit auch mit jener eine Schrumpfung durchmacht, nicht nur in der Schweiz, sondern allenthalben. Es wird einzig fraglich sein, welche Nationen seine Bedeutung wirklich völlig erkennen und sich dafür einsetzen, dass er ihnen erhalten bleibt, und da zeigt sich jetzt schon, dass andere Länder sich für ihren Transithandel wehren.

«Die Not des Transithandels» ist von der Frankfurter Zeitung am 16. Dezember 1934 erörtert worden. Es wird da unter anderm geklagt, «dass Transithandelsgeschäfte nach Ländern, mit denen Deutschland ein Verrechnungsabkommen getroffen hat, unter Umständen praktisch ausgeschlossen sind, da aus dem Verkauf nach diesen Ländern keine Devisen anfallen und infolgedessen auch keine Devisen zur Bezahlung des Transitkaufs bewilligt werden» (zum Teil wie bei uns).

Der Hamburger Korrespondent der Frankfurter Zeitung weist aber hernach auf die Möglichkeiten hin, unter gewissen Umständen doch zum Transithandelsgeschäft zu kommen. Das «Wie» möge hier ausser Frage bleiben; wichtig ist für uns lediglich, dass Dritte sich in Deutschland um diese Dinge interessieren und die Redaktion der Frankfurter Zeitung beifügt, die Aktivität der Hafenplätze suche einen Weg, um ein Erliegen dieser für die deutsche Volkswirtschaft wichtigen Geschäftszweige zu verhindern. Wie einsichtig!

Es wird sodann darauf hingewiesen, dass die überaus schwierigen Geschäfte auf dem Kompensationswege und ebenso die Transitzgeschäfte, wenn überhaupt, dann am sichersten und leichtesten von den grössern Handelsunternehmungen durchgeführt werden können, von Häusern, die feste Vertretungen im Ausland haben und ausserdem finanzkräftig und kreditwürdig genug sind, um Geschäfte grösseren Umfangs zum Teil aus eigener Kraft, zum Teil auf dem Kreditweg zu finanzieren. Zur letzten Gruppe gehören die in Hamburg noch vereinzelt anzutreffenden sogenannten Merchant-Bankers, eine Kombination zwischen Bankgeschäft und Ein- und Ausfuhrhandel. Zahlreiche schweizerische Transithandelsfirmen erfüllen alle diese Voraussetzungen, und es wäre jammerschade, wenn sie ihre Stellung in der schweizerischen Volkswirtschaft verlieren müssten.

Das alles sei mitgeteilt, um darzutun, dass in Deutschland auch Dritte um den Transithandel sich interessieren. Man will sich ihn für die Zukunft

sichern. Aber auch in andern Ländern mit Transithandel sucht man sich diesen zu erhalten. In den Verrechnungsabkommen mit Holland und insbesondere auch mit England ist er geschützt und ist die Auftauung seiner grossen eingefrorenen Guthaben in die Wege geleitet worden. Die Verhandlungen Deutschlands mit Frankreich sind kürzlich gebrochen worden, weil Deutschland hinsichtlich der Warenhandelsforderungen, in denen die Transithandelsforderungen inbegriffen sind, nicht entgegenkommen wollte.

In der Schweiz müssten die Banken, mit denen die Transithandelsfirmen in besonders starkem Verkehr stehen, sich eigentlich auch um die Interessen des Transithandels kümmern und mit ihnen müssten es die Exportindustrie, die Versicherungsgesellschaften und die Speditionshäuser tun, denn sie alle waren von jeher geschäftlich mit dem Transithandel verknüpft. Sie würden nicht nur ihren eigenen, sondern auch den Interessen der schweizerischen Volkswirtschaft dienen.

Es sei mit folgenden höchst beachtenswerten Äusserungen geschlossen, die Dr. Tr. Geering am 4. März 1898 in der «Neuen Zürcher Zeitung» veröffentlicht hat:

«Während in den uns sonst verschlossenen Grenzländern die schweizerische Industrie ihr Kolonisationswerk betreibt, gehen schweizerische Handelsunternehmungen weit darüber hinaus bis an die ersten Quellen überseeischer Produktion und überseeischen Absatzes. Schweizer Firmen handeln mit ostasiatischer Seide, mit indischen Edelsteinen, mit Brasilkaffee usw. nach aller Welt. Eine schweizerische Handelsstatistik über diese Outsiders gibt es nicht und kann es nicht geben, weil ja die so gehandelten Waren zu einem guten Teile den Boden der Schweiz gar nicht berühren. Und doch halten wir gerade dieses Element unserer internationalen Zahlungsbilanz für eines der allerwichtigsten und entwicklungsfähigsten. Die Früchte dieser expansiven Regsamkeit unsrer Industrie- und Handelswelt werden wohl am ehesten noch imstande sein, die sonstigen Lücken unsrer internationalen Zahlungsfähigkeit zu decken.»
