

Donnerstag, 4. Januar 2024

Niederamt

«Wir wollen keinen alten Ramsch»

Dokumente zeigen, wie der Schönenwerder Schuhfabrik Bally einst der Sprung nach Osteuropa gründlich misslang.

Sven Altermatt

Man kann es nicht anders sagen: Die Reise war ein ziemlicher Reifall für die Schönenwerder. Dem Schuhkonzern Bally wollte Ende der 1960er-Jahre der Sprung in den Osten nicht gelingen. Und es sollten viele Jahre vergehen, bis man wieder zu einem solchen ansetzte.

Aber von vorne. Als Bally nach Osteuropa expandieren wollte, hatte die Firma noch ein Renommee von Weltrang. Westliche Luxusgüter waren damals in den Ländern der Sowjetunion kaum erhältlich – und wenn, dann nur zu stark besteuerten Preisen.

Dennoch wollte Bally es versuchen. Im Jahr 1967 gelangte die Schuhfabrik mit einem Auftrag an die schweizerische Zentrale für Handelsförderung, besser bekannt als Osec. Die halbstaatliche Organisation sollte für Bally «Absatzmöglichkeiten für Schuhe in Polen und der UdSSR» ausloten. Vertreter des Schönenwerder Unternehmens nahmen damals an der gross angelegten «Prospektionsreise Ost-Marketing» teil. Die beteiligten Firmen hofften auf Deals mit der dortigen Wirtschaft.

Auf diese Schuhe hatte niemand gewartet

Doch die Ausbeute der Osec-Reise war für Bally ernüchternd. Das zeigen einst vertrauliche Dokumente, die heute im Bundesarchiv lagern. Zugänglich gemacht wurden sie von der Forschungsstelle Diplomatische Dokumente der Schweiz (Dodis). Die Papiere bieten einen faszinierenden Einblick in die Expansionsversuche des Schönenwerder Konzerns.



Die Bally-Schuhfabrik in Schönenwerd in den 1960er-Jahren.

Bild: OT-Archiv

Just zu dieser Zeit war Bally in einer schwierigen Lage, wie der Historiker Peter Heim nachgezeichnet hat. «Ende der 1960er-Jahre setzte der Niedergang der Firma ein», fasst er im Historischen Lexikon der Schweiz zusammen. Auch im Osten Europas konnte Bally keine neuen Absatzmöglichkeiten erschliessen. Oder salopp formuliert: Niemand hatte dort auf die Schuhe aus dem Niederamt gewartet.

Namentlich in Polen reagierten potenzielle Handelspartner abweisend, wie aus den Papieren hervorgeht. «Preise werden als mindestens 40 Prozent über-

setzt empfunden», hiess es, an hoher Qualität bestehe «offensichtlich kein Interesse». Mit einer anderen Idee setzte sich Bally in die Nessel. Ein polnisches Modeunternehmen empfand es offenbar als Affront, dass es die Schönenwerder in Erwägung zogen, dort Schuhe aus früheren Saisons zu verkaufen.

«Ein paar ältere Modelle, die wir zu stark herabgesetzten Preisen der Kollektion beigelegt hatten, stossen auf Protest», rapportierten die Bally-Vertreter. «Man kenne in Polen die Modeentwicklung bestens und wolle keinen alten Ramsch.» Ohnehin wurden in den Devisenläden, in

Ausschnitt aus dem – einst vertraulichen – Erfahrungsbericht zur «Prospektionsreise Ost-Marketing» mit Bally-Vertretung. Ausriß: BAR/via Dodis

denen mit ausländischen Währungen Produkte aus dem Westen gekauft werden konnten, grundsätzlich keine Schuhe angeboten.

Erschwerend kam hinzu, dass polnische Schuhfabriken gemäss den Papieren selbst mit «grossen Exportproblemen» zu kämpfen hatten. Deren Schuhe seien «auf den Märkten der Hartwährungsländer nicht konkurrenzfähig». Auch aus der

Idee, im Gegenzug feines Boxcalf-Leder vor Ort zu beziehen, wurde nichts. Polen habe selbst zu wenig davon, wurde ernüchtert festgestellt.

Nicht weniger harzig lief es für Bally in der Sowjetunion. In den damals vertraulichen Papieren wurde von Gesprächen mit dem Moskauer Unternehmen Raznoexport berichtet. Zwar benötigte die Firma Schuhe. Doch dafür bezahle sie «Weltmarkt-

preise», was 4 bis 5 US-Dollar pro Paar bedeute. Bally jedoch verlange mindestens 8 Dollar. Enttäuscht musste man bei Bally einsehen: «Der ausgesprochene Mengenbedarf soll nur mit Billigware gedeckt werden.»

Im Westen nicht konkurrenzfähig

Nicht nur Bally hatte im Osten zu kämpfen. Die Historikerin Christina Lohm hat in ihrer 2023 erschienenen Studie «Geschäfte mit Moskau» die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und der Sowjetunion in der Breschnew-Zeit beleuchtet.

Sie thematisiert auch die Marketing-Reise der Osec 1967. Diese wurde zwar letztlich als erfolgreich bewertet. Doch die Historikerin stellt insgesamt fest: «Allen handelsfördernden Bemühungen wurden durch die von den osteuropäischen Staats-

handelsländern angestrebten ausgeglichenen Handelsbilanzen enge Grenzen gesetzt.» So hätte man den Warenaustausch nur dann ausweiten können, wenn es gelungen wäre, mehr Waren in

die Schweiz einzuführen. Doch die osteuropäische Ware ihrerseits war in Sachen Qualität mitunter kaum konkurrenzfähig.

Der Sprung in den Osten sollte Bally dann doch noch gelingen – aber erst Jahrzehnte später und nach dem Aus der Produktion in Schönenwerd: Zur Jahrtausendwende vermeldete das Unternehmen die erfolgreiche Eröffnung von Läden in osteuropäischen Ländern.

RESUMÉ: Das Nardimex in WdF hat selber grosse Exportprobleme, da die polnische Erzeugung auf den Märkten der Hartwährungsländer nicht konkurrenzfähig ist. Kooperations mit Boxcalf ist ausgenommen, da Polen selber zu wenig hat. Preise werden als mindestens 40% übergesetzt empfunden; an hoher Qualität offensichtlich kein Interesse. Ein paar ältere Modelle, die wir zu stark herabgesetzten Preisen der Kollektion beigelegt hatten, stossen auf Protest: man kenne in Polen die Modeentwicklung bestens und wolle keinen alten Ramsch. Die Devisenläden führen