Exportförderung : auch eine Frage der Kooperation

Autor(en): **Nef, Ernst / Bischof, Hans S. / Knapp, Oscar**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Textiles suisses [Édition multilingue]**

Band (Jahr): **- (1976)**

Heft 28

PDF erstellt am: **01.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-796664

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Exportförderung – auch eine Frage der Kooperation

SWISS FABRICS

SWISS FABRICS unter veränderten Exportbedingungen

von **Ernst Nef,**
Direktor des Vereins Schweizerischer Textilindustrieller VSTI

Das vor rund zwanzig Jahren gesteckte Ziel eines grossen europäischen Marktes — der Rom-Vertrag trat am 1. Januar 1958 in Kraft — ist in Sichtweite gerückt. Ab 1. Juli 1977, also in wenigen Monaten, wird es für den innerhalb der meisten Länder Westeuropas erfolgenden Warenverkehr keine Einfuhrzölle mehr geben. Diese Tatsache sollte nirgendwo einen Schock auslösen, nachdem man sich der Verwirklichung eines gemeinsamen «Binnenmarktes» mit 300 Millionen Konsumenten mittels mehrerer Zollabbau-Etappen nur schrittweise näherte, so dass jedermann einige Jahre Zeit hatte, sich auf die neuen Verhältnisse einzustellen. Auch in der vielfältigen Textilindustrie dürfte man die nötigen Massnahmen getroffen haben und der neuen Lage, die neben dem Vorteil der Zollfreiheit eine viel grössere internationale Konkurrenz mit sich bringt, mit der entsprechenden Zuversicht entgegenblicken.

Seit der ersten Reduktion der Zölle um 20 % im Jahre 1960 hat in der industriellen Textilverarbeitung ein tiefgreifender Strukturwandel stattgefunden. Die europäische Textilindustrie von heute und morgen weist ein anderes Gesicht auf als jene von 1958. Man hat sich verjüngt und ist dabei schlanker geworden, man hat in «jungen» Ländern, die eine eigene Textilindustrie aufbauten, Märkte verloren und sieht sich selbst in den traditionellen Industrieländern einer laufend zunehmenden aussereuropäischen Konkurrenz gegenüber. Die modernisierten Textilunternehmen Westeuropas müssen jederzeit in jeder Hinsicht zu Höchstleistungen fähig sein, um in dem noch härteren internationalen Wettbewerb längerfristig bestehen zu können.

Die schweizerische Textilindustrie ist im weltweiten Vergleich ein Zwerg; ihre Kapazität allein im Rahmen der Freihandelszone beträgt kaum 1 %. Angesichts dieser Grössenverhältnisse kommt dem hervorragenden Ruf, den die Schweizer Qualitätstextilien international nach wie vor geniessen, eine besondere Bedeutung zu, und keine Anstrengung darf unterlassen bleiben, die ihn erhalten und festigen hilft. Dass die mehreren hundert Schweizer Textilunternehmen dabei aufeinander angewiesen sind und unter der Schweizer Fahne — auf dem inländischen Markt wie überall im Ausland — mehr denn je zusammenstehen müssen, dürfte jedermann klar sein.

Die Schweizer Textilflagge mit dem Signet für Qualitätstextilien wird seit kurzem mit der Bezeichnung SWISS FABRICS versehen. Der Verein Schweizerischer Textilindustrieller VSTI als Lizenzgeber stellt seine Kollektivmarke den in Betracht fallenden Schweizer Firmen aller Sparten zur Verfügung. Über 100 Textilunternehmen haben bis anhin den Lizenzvertrag unterzeichnet; diese an sich erfreuliche Zahl gilt es in der nächsten Zeit zumindest zu verdoppeln. Im Alleingang sind wir kleinen Schweizer wenig bis nichts; zusammen können wir eine nicht zu übersehende Stärke erlangen, und diese wird auch in Zukunft nicht in erster Linie auf die Quantität, sondern speziell auf die Qualität mit allen weiteren guten Eigenschaften ausgerichtet sein. Die Kollektivmarke SWISS FABRICS wird ab 1977 über den VSTI mit verschiedenen Rahmenaktionen des In- und Auslandes gemeinsam propagiert werden. Im Interesse des guten Rufes der Schweizer Textilindustrie wird der VSTI seinerseits darüber wachen, dass mit SWISS FABRICS kein Missbrauch getrieben wird.

Der schweizerische Export von Textilien und Bekleidung (ohne Spinnstoffe) machte 1975 den Betrag von fast 2,5 Milliarden Franken aus. Unter konzentrierten Bemühungen sollte es nun durchaus möglich sein, den Export von Schweizer Textilien nach den verschiedenen Regionen angemessen auszudehnen. Dabei kommt den schweizerischen Aussenhandelsstützpunkten im Ausland grössere Bedeutung zu. Diesem Umstand hat der Bund mit der Verstärkung wichtiger Posten mit Wirtschaftsfachleuten und der Ernennung von fünf neuen Handelsdelegierten im Mittleren Osten, Südostasien, Westafrika und Lateinamerika bereits Rechnung getragen. Und der VSTI hat seinerseits, also auf privater Basis, zusammen mit seinem Unterverband der Gewebesparte einen Aussenhandelsdelegierten angestellt.

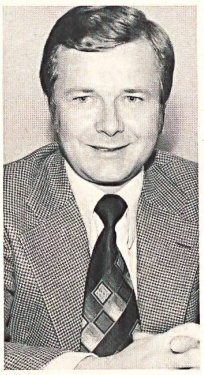
Die eigentliche Geschäftstätigkeit wird selbstverständlich weiterhin den privaten Unternehmen obliegen. Eine bessere Kooperation zwischen Staat und Wirtschaft im Aussenhandel liegt indessen im Interesse der ganzen schweizerischen Volkswirtschaft, deren Gedeihen mehr denn je von den Erfolgen im Aussenhandel abhängt. Aber auch von den Verbänden der Exportindustrie könnten Dienstleistungen wie detaillierte Information und entsprechende Dokumentation auf diesem Gebiet oft noch verbessert werden. Viele Unterlagen, die von allen Exporteuren benötigt werden, sind die gleichen, und es ist deshalb rationeller und für die meist kleineren und mittleren Unternehmen billiger, die gewünschten Informationen von allgemeinem Interesse durch eine einzige Stelle zu beschaffen.

Ernst Nef

Schweizerische Textil- und Bekleidungsausfuhr 1975 nach Absatzgebieten (ohne Spinnstoffe)

	Mio. Fr.	%
EWG/EFTA	1818,6	75,0
USA	75,4	3,1
Japan	93,7	3,9
Total Industrieländer	1987,7	82,0
Osteuropäische Staatshandelsländer	74,0	3,0
Übrige europ. Staaten (ohne EWG/EFTA)	74,6	3,1
Asien (ohne Japan)	145,4	6,0
Afrika	66,1	2,7
Amerika (ohne USA)	61,4	2,5
Australien/Ozeanien	16,6	0,7
Total übrige Länder	438,1	18,0
Total	2425,8	100,0

SWISS FABRICS erschliessen neue Exportmärkte

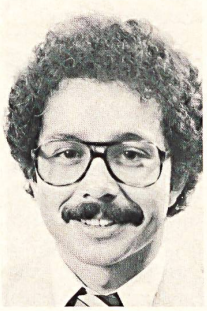


von **Hans S. Bischof,** Direktor der Aktiengesellschaft Stünzi Söhne, Horgen, und Präsident der Arbeitsgruppe « Exportgeschäft » des Verbandes Schweizerischer Woll- und Seidenstoff-Fabrikanten VSWS

Die Ernennung eines Aussenhandelsdelegierten des Verbandes Schweizerischer Woll- und Seidenstoff- Fabrikanten VSWS verlief parallel mit der Schaffung einer Arbeitsgruppe, deren Aufgabe es ist, zum gemeinsamen Wohl der Verbandsmitglieder Vorschläge zur Förderung des Exportgeschäftes, zur Erschliessung neuer Exportmärkte und schliesslich zur Pflege des « Image » der Textilindustrie im allgemeinen auszuarbeiten.
Damit ist auch schon angedeutet, dass das Aufgabengebiet sehr weitgespannt und entsprechend anspruchsvoll ist. Die Verschiedenheit der im VSWS vertretenen Mitgliederfirmen, die sich aus zahlreichen Sparten der Textilindustrie rekrutieren, bringt es mit sich, dass die Interessen recht mannigfaltig sind. Sie auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen, gehört mit zum Aufgabenkreis der Arbeitsgruppe.
Als erstes soll der sinnvolle Einsatz des Delegierten geplant werden. Er muss darauf ausgerichtet sein, den Mitgliedern innert nützlicher Frist möglichst viele und detaillierte Informationen über neue, potentielle Marktgebiete zu liefern, die zudem für alle nutzbringend sein sollten.
Die Arbeitsgruppe ist dabei von der Überlegung ausgegangen, dass Informationen über und Kontakte mit Partnern in solchen Ländern, wo unsere Industrie bisher nicht oder kaum vertreten war, wichtiger seien, als sie dort zu suchen, wo infolge Rezession und Einbrüchen an der Währungsfront eine lediglich vorübergehende Abschwächung der Exporte eingetreten ist. Aus diesem Vorgehen soll nicht die Meinung abgelesen werden, die Bearbeitung der klassischen Abnehmergebiete sei zu vernachlässigen. Wir wollen aber erreichen, dass dort, wo wir heute schwach sind, unsere Anstrengungen konzentriert werden, und dort unsere zusätzlichen Chancen suchen, wo wir praktisch (noch) unbekannt sind.
Die Arbeitsgruppe ist zum Schluss gekommen, dass mit der Bildung von zwei Länderblöcken wohl die besten Resultate erzielt werden können. Dabei erhielten gewisse Länder der arabischen Welt erste Priorität und — im überseeischen Gebiet — Kanada und die Vereinigten Staaten zweite Priorität. In den arabischen Ländern wird der neue Aussenhandelsdelegierte gleich anlässlich seines Aufenthaltes in Kairo während der Schweizerischen Industrieausstellung erste Kontakte knüpfen und wertvolle Informationen sammeln können. Die Auswahl der primär zu berücksichtigenden Staaten wurde von der Arbeitsgruppe im Hinblick auf die vom Staat ernannten fünf neuen Handelsdelegierten im Ausland getroffen. Deren Tätigkeit durfte sich natürlich nicht mit der Arbeit des VSWS-Aussenhandelsdelegierten überschneiden, vielmehr ist eine fruchtbare und ergänzende Zusammenarbeit mit den diplomatischen Vertretungen im Ausland anzustreben, die der Arbeitsgruppe auch bereits von massgebender Seite zugesichert worden ist. Im weiteren haben sich die Auslandsvertreter schweizerischer Grossbanken anerboten, dem Delegierten des VSWS an Ort und Stelle bei der Suche nach Kontakten zur Seite zu stehen.
Voraussetzung zur Erschliessung der neuen Märkte wird letzlich allerdings das Selbstvertrauen des einzelnen Unternehmers in seine eigene Wettbewerbsstärke und seine Leistungsfähigkeit sein müssen. Dass diese Voraussetzungen sowohl bei kleinen als auch grossen Unternehmen weitgehend vorhanden sind, wird von niemanden bezweifelt. Hingegen müssen verschiedene kleinere und mittlere Unternehmen mit den Besonderheiten der ausländischen Marktgebiete vertraut gemacht werden, bevor sie ihre Produkte mit Erfolg anbieten und verkaufen können. Gerade hierin liegt die besondere Aufgabe des Delegierten und der Arbeitsgruppe. Hans S. Bischof

---

Interview mit Oscar Knapp,
Aussenhandelsdelegierter
des Vereins Schweizerischer Woll- und Seidenstoff-Fabrikanten VSWS



SWISS FABRICS erhalten einen eigenen Aussenhandelsdelegierten

Mitte August 1976 wurden Sie vom Verein Schweizerischer Textilindustrieller VSTI für seinen Unterverband der Woll- und Seidenstoff-Fabrikanten VSWS an den verantwortungsvollen Posten eines Aussenhandelsdelegierten berufen. Was hat den VSTI veranlasst, diese ohne Zweifel sehr exponierte Stelle zu schaffen?

Die Währungsunruhen seit Beginn der siebziger Jahre sowie die im Jahre 1974 eingesetzte Konjunkturflaute und die anschliessende weltweite Rezession stellten die schweizerische Textilindustrie, die im Durchschnitt mehr als die Hälfte der Produktion exportiert, vor neue Probleme. Diese enge Verflechtung der schweizerischen Textilindustrie mit dem Ausland und die daraus resultierende Abhängigkeit erfordern zusätzliche Exportförderungsmassnahmen. Um solche ausfindig zu machen, lag es nahe, entsprechende Massnahmen in anderen wichtigen Industrieländern zu erforschen. Diese Analyse ergab, dass in allen wichtigen Industrieländern der Staat bedeutende Hilfe an die Exportindustrie leistet. Jene Hilfe erstreckt sich von relativ einfacher Information über die Auslandsmärkte bis zu umfangreichen Lageanalysen und konkreter Zusammenarbeit mit der Exportindustrie bei bevorstehenden Exportgeschäften. Da die entsprechenden Dienstleistungen in der Schweiz bekanntlich noch nicht so gut ausgebaut sind wie in manchen anderen Industrieländern, entschloss sich der VSTI, diese Lücke auszufüllen und einen eigenen Aussenhandelsdelegierten zu engagieren, der in erster Linie für den Verband Schweizerischer Woll- und Seidenstoff-Fabrikanten VSWS eingesetzt werden soll.

Ihre Hauptaufgabe in den bevorstehenden Monaten dürfte demnach zweifellos in der Beschaffung einer umfassenden Information über die Absatzbestrebungen der schweizerischen Textilunternehmen einerseits und über die Bedürfnisse und Möglichkeiten der Exportmärkte andererseits liegen?

Das stimmt. Bezüglich der Absatzbestrebungen der schweizerischen Textilindustrie kann wohl festgehalten werden, dass die einzelnen Unternehmungen grundsätzlich bereit sind, alle ihre Produkte zu exportieren. Hauptaufgabe wird es daher sein, Bedürfnisse sowie Möglichkeiten der Exportmärkte herauszufinden. Es müssen jene Produkte herauskristallisiert werden, die in den einzelnen Auslandsmärkten Absatzchancen haben. Dabei spielen die jeweiligen Marktkonstellationen sowie v.a. auch die Importbestimmungen, wie Zölle, Kontingente, Importrestriktionen, Produktvorschriften und ähnliches eine grosse Rolle.

Welcher Informationsquellen werden Sie sich bei dieser Vorstudie bedienen?

Die Informationsbeschaffung erfolgt in zwei Stufen. In der ersten Phase liegt die Lagebeurteilung « ab Schreibtisch ». Als wichtigste Informationsquelle dient uns die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, wobei insbesondere der Sitz in Lausanne mit seiner umfangreichen Länderdokumentation eine wesentliche Informationsquelle darstellt. Des weiteren werden wir auch mit anderen im Exportgeschäft erfahrenen Industriezweigen zusammenarbeiten, wie etwa mit den im Auslandsgeschäft bestens vertrauten Geschäftsbanken, mit Transportunternehmen, und schliesslich

werden wir die Erfahrungen unserer Verbandsmitgliedfirmen soweit wie möglich herbeiziehen und auswerten. Ferner arbeiten wir auch mit dem EPD (Eidgenössisches Politisches Departement) und insbesondere mit der Handelsabteilung des EVD (Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement) in Bern zusammen. Last but not least werden wir auch den Informationsdienst der Schweizer Botschaften im Ausland herbeiziehen und insbesondere die Dienstleistungen der neu eingesetzten Handelsdelegierten. In einer zweiten Phase erfolgen die Markterkundungen an Ort und Stelle, um die in der « Desk-Research »-Phase erarbeiteten Informationen zu vervollständigen und zu konkretisieren. Als Informationsquellen dienen uns dabei wiederum die Schweizer Botschaften, des weiteren die Regierungsstellen der betreffenden Länder, die Handelskammern, die Handelsorganisationen und natürlich auch die potentiellen zukünftigen Handelspartner unserer Textilindustrie.

Die Textilindustrie ist bekanntlich in den Entwicklungsländern eine der ersten einheimischen Industrien. Stehen Ihre Exportbemühungen gerade in solchen Ländern nicht in einem gewissen Widerspruch zu den Anstrengungen, die gemacht werden, um dort eine heimische Industrie aufzubauen?

Die schweizerische Textilindustrie hat seit ihrer Entstehung eine grosse Entwicklung durchgemacht und sich ein entsprechendes Know-how verschafft. Dies führte dazu, dass die schweizerische Textilindustrie beinahe ausschliesslich qualitativ sehr hochstehende Produkte herstellt und exportiert. Zufolge dieser Spezialisierung unserer Textilindustrie besteht auch nicht die geringste Gefahr, dass die schweizerischen Textilprodukte diejenigen aus industriell weniger entwickelten Ländern konkurrenzieren, womit die Exportförderung schweizerischer Textilien den Aufbau neuer Industrien in den Entwicklungsländern in keiner Weise hemmt.

Ausfuhr von Garnen und Geweben nach Absatzgebieten

	Januar-September Mio. Fr.			
	Garne		Gewebe	
	1975	1976	1975	1976
EWG	210,9	246,9	189,3	224,1
EFTA	166,8	186,5	140,9	137,8
Übriges Europa	49,2	55,2	15,9	14,4
Afrika	7,4	28,2	8,7	8,8
Asien	21,2	26,8	53,6	69,5
Amerika	17,9	15,1	22,1	31,6
Australien	0,3	2,4	5,8	7,2
Total	473,7	561,1	436,3	493,4

Auf welche Sparten wird Ihre Promotionstätigkeit ausgerichtet sein?

Die exportfördernden Massnahmen werden sich in erster Linie auf die Bedürfnisse der Mitgliederfirmen des Verbandes Schweizerischer Woll- und Seidenstoff-Fabrikanten VSWS beschränken. Darunter fallen insbesondere die Sparten DOB und HAKA aus Wolle, Seide und Synthetics, Krawattenstoffe und Dekorationsstoffe. Grundsätzlich sollen aber alle Mitgliederfirmen von der Tätigkeit des Aussenhandelsdelegierten profitieren können.

Wird sich Ihre künftige Aufgabe lediglich auf das Aufspüren und Vermitteln von Geschäftsmöglichkeiten für Schweizer Firmen beschränken, oder werden Sie sich in Einzelfällen auch in die direkten Verkaufsverhandlungen einzuschalten haben?

Sobald die Länderschwerpunkte endgültig feststehen, wird es darum gehen, die potentiellen Abnehmer schweizerischer Textilprodukte herauszufinden und mit ihnen erste Kontaktgespräche zu führen. Die schweizerischen Botschaften im Ausland haben uns dabei eine tatkräftige Unterstützung zugesichert. Diese ersten Kontakte werden wir den Verbandsmitgliedern weitergeben, und es wird dann die Aufgabe ihrer Verkaufsabteilungen sein, konkrete Geschäfte abzuschliessen. Mit anderen Worten besteht die Aufgabe des Aussenhandelsdelegierten weniger im Abschluss konkreter Geschäfte als vielmehr im Aufspüren von Geschäftsmöglichkeiten und im Vermitteln der geschaffenen Kontakte.

Welches sind Ihre Pläne für die weitere Zukunft?

In nächster Zeit wird es darum gehen, bestimmte Märkte auf ihre Absorptionsfähigkeit schweizerischer Textilien zu prüfen. Sofern grundsätzlich nichts gegen Textilexporte schweizerischer Herkunft nach jedem Land spricht, sollen die bereits erwähnten weiteren Schritte unternommen werden, um den Verbandsmitgliedfirmen den Weg zum Abschluss konkreter Geschäfte zu ebnen. Als Fernziel schwebt uns auch die Errichtung einer Datenbank vor, die über sämtliche den schweizerischen Textilexporteur interessierenden Fragen Auskunft geben soll, wie etwa die Importbestimmungen und Zollbelastungen für Textilien, die bestehenden Marktverhältnisse, die Angebot- und Nachfragestrukturen, die potentiellen Importeure, die Exportfinanzierungsmöglichkeiten, um nur die wichtigsten zu nennen. Selbstverständlich muss eine derartige Datenbank fortlaufend auf den neuesten Stand gebracht werden, um damit den schweizerischen Textilindustriellen eine aktuelle und brauchbare Datensammlung zur Verfügung stellen zu können. Dies sind allerdings Fernziele, die nur schrittweise erreicht werden können. Vorerst wird es darum gehen, einige wenige ausgesuchte Länderblöcke zu bearbeiten, um dann — je nach Erfolg der ersten Mission — entsprechend neu zu disponieren.

Interview mit Oscar Knapp

SWISS FABRICS vermehrt konkurrenzfähig

von **Heinz Iseli,** Delegierter des Verwaltungsrates der Bleiche AG, Zofingen, und Vizepräsident der Arbeitsgruppe « Exportgeschäft » des Verbandes Schweizerischer Woll- und Seidenstoff-Fabrikanten VSWS

Von ihrer Kapazität her betrachtet, kommt der schweizerischen Textilindustrie für Oberbekleidungsstoffe im internationalen Rang nur geringe Bedeutung zu. Doch haben sich ihre Produkte — besonders seit dem 2. Weltkrieg — ein beachtliches Renommée geschaffen. Dieser Erfolg beruht einerseits auf der sorgfältigen und konsequenten Verfolgung des Qualitätsgedankens, andererseits aber auch auf einer den Verhältnissen angepassten Interpretation modischer Dessinierung. Die Tradition der Textilindustrie der Schweiz stellt ein wesentliches Know-how-Potential dar, das jedoch nicht statisch ist, sondern durch intensive Weiterbildung mit den neuesten Methoden und Erkenntnissen Schritt hält. Der ständig nahe Kontakt mit der weltweit als führend anerkannten Textilmaschinenindustrie unseres Landes fördert die Entwicklung von Qualität und Produktivität. Dank günstiger Personal- und Kreditvoraussetzungen erlebte die Textilbranche in den letzten 20 Jahren einen beachtlichen Aufschwung.

Umso schmerzhafter wirkten sich die Rückschläge der Jahre 1974 und 1975 aus. Sie waren weniger eine Folge der allgemeinen Rezession in den Industrieländern, als eine Auswirkung des zu schnell angestiegenen Frankenkurses. Der Schweizerfranken erhöhte sich gegenüber den handelsüblichen Fremdwährungen von 1971 bis zum Frühling 1976 im Durchschnitt um einiges über 50 %.

Um nun einerseits die langjährig aufgebauten Exportverbindungen, andererseits aber auch die Stammbelegschaften nicht verlieren zu müssen, korrigierten die Unternehmen ihre Preise nach unten. Die dabei unvermeidlich entstandenen Verluste mussten aus den Reserven der guten Jahre gedeckt werden.

Wo stehen die SWISS FABRICS-Hersteller heute? Offensichtlich ist die durch den hohen Frankenkurs entstandene bedrohliche Situation durch unsere Währungsbehörden erkannt worden. Die entsprechenden Interventionen seitens der Leitwährungen US $ und DM zeigen ihre Früchte. Nebst der sich verbessernden Währungsvoraussetzung fällt vor allem die in der Schweiz gebremste Teuerung ins Gewicht. Dank gestoppter Inflation kann die Textilindustrie zu festen Preisen offerieren, die während der ganzen Saison garantiert bleiben, wenn keine Rohmaterial-Preisverschiebungen eintreten. Die Ertragslage der Unternehmungen ist noch immer schwierig. Doch unter den jetzigen Voraussetzungen verbessert sich der Standort Schweiz von Monat zu Monat. Unter dem Druck der Krise stieg die Arbeitsmoral der Belegschaft ganz erheblich. Entsprechende Folgen sind höhere Leistung des Einzelnen, sinkender Absentis-

Folgende Firmen sind berechtigt, das Güte-Signet für Schweizer Qualitätstextilien zu führen:

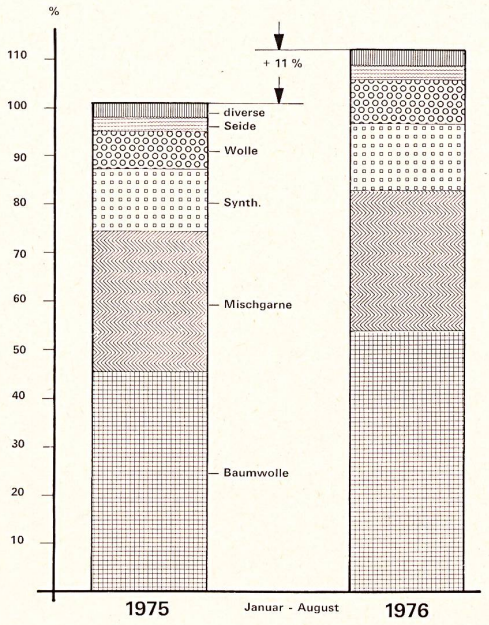
Les entreprises suivantes sont autorisées à utiliser la marque de qualité des textiles suisses de bon aloi:

The following firms are entitled to use the quality label indicating Swiss quality textiles:

SWISS FABRICS

Abraham AG	8034	Zürich
AG vorm. Hofer + Co.	4800	Zofingen
AG A. + R. Moos	8484	Weisslingen
AG Stünzi Söhne	8810	Horgen
AG Carl Weber	8400	Winterthur
AG Weberei Wetzikon	8134	Adliswil
Albrecht + Morgen AG	9001	St. Gallen
Alpina Teppichwerke AG	8623	Wetzikon
Altoco AG	9001	St. Gallen
Baerlocher + Co. AG	9424	Rheineck
Baumann Weberei + Färberei AG	4900	Langenthal
Bebié AG	8783	Linthal
Bégé SA	8021	Zürich
Henri Berger SA	1349	Eclépens
Bethge + Cie AG	4800	Zofingen
Bischoff Textil AG	9001	St. Gallen
Bleiche AG	4800	Zofingen
F. Blumer + Cie	8762	Schwanden
Bosshard-Bühler + Co. AG	8620	Wetzikon
Rudolf Brauchbar + Co. AG	8022	Zürich
Dublanc + Co.	8006	Zürich
Eichenberger + Co.	3011	Bern
Eisenhut + Co. AG	9056	Gais
Emar Seidenstoffweberei AG	6414	Oberarth
H. Ernst + Cie AG	4912	Aarwangen
Filtex AG	9001	St. Gallen
Filzfabrik AG	9500	Wil
Christian Fischbacher Co. AG	9001	St. Gallen
Forbo-Teppichwerk AG	8853	Lachen
Forster Willi + Co. AG	9001	St. Gallen
A. Froehlich AG	8962	Bergdietikon
Geiser AG, Tenta-Werke	3415	Hasle-Rüegsau
Gessner AG	8820	Wädenswil
E. Girardet + Cie SA	1315	La Sarraz
Peter M. Gmür AG	9500	Wil
Carl Gorini AG	9001	St. Gallen
Gugelmann + Cie AG, Dept. Jersey	4900	Langenthal
H. Gut + Co. AG	8039	Zürich
Habis Textil AG	9230	Flawil
Alfred Hausammann + Co. AG	9428	Walzenhausen
Hausammann Textil AG	8401	Winterthur
F. Hefti + Co. AG	8776	Hätzingen
Willi Jenny + Co.	9007	St. Gallen
Kammgarn Spinnerei AG	9496	Balzers
Kammgarnspinnerei Interlaken AG	3800	Interlaken
Keller + Co. AG	8636	Wald
Max Kirchheimer Söhne + Co.	8039	Zürich
E. Kistler-Zingg AG	8864	Reichenburg
Jean Kraut AG	9532	Rickenbach-Wil
Künzli + Cie AG	4853	Murgenthal
Fritz Landolt AG	8752	Näfels
Lauterburg + Co.	3550	Langnau i E.
Leumann, Boesch + Co. AG	9302	Kronbühl
Manifattura Tappeti SA	6988	Ponte Tresa
Mavir-Zürich, Dr. V. Mazzolini	8047	Zürich
J. Meier AG	8855	Wangen
Meyer-Mayor AG	9652	Neu St. Johann
Möbelstoffweberei Langenthal AG	4900	Langenthal
Hans Moser + Co. AG	3360	Herzogenbuchsee
R. Müller + Cie AG	5703	Seon
Müller + Steiner AG	8716	Schmerikon
Conrad Munzinger + Cie AG	4600	Olten
A. Naef AG	9230	Flawil
J. G. Nef + Co. AG	9102	Herisau
Walter Nüeschs Erbe + Co.	9466	Sennwald
Eugen Oertle AG	9001	St. Gallen
Rau + Co. AG	9001	St. Gallen
Reichenbach + Co. AG	9001	St. Gallen
Paul Reis + Co. AG	8059	Zürich
Riba Seiden AG	8039	Zürich
Jacob Rohner AG	9445	Rebstein
Ruckstuhl AG	4900	Langenthal
Schefer + Co. AG	9042	Speicher
Scheitlin Worb AG	3076	Worb
Schild AG	4410	Liestal + 3018 Bern
Schläpfer + Co.	9053	Teufen
Jakob Schläpfer + Co. AG	9001	St. Gallen
Schneiter-Siegenthaler + Co.	3077	Enggistein
Schoeller Textil AG	4552	Derendingen
E. Schubiger + Cie AG	8730	Uznach
Robt. Schwarzenbach + Co. AG	8800	Thalwil
Schweiz. Decken- und Tuchfabriken AG	8422	Pfungen
Schweizerische Teppichfabrik	8755	Ennenda
Schweiz. Gesellschaft für Tüllindustrie AG	9542	Münchwilen
Seidendruckerei Mitlödi AG	8756	Mitlödi
Seidenwebereien Gebr. Näf AG	8022	Zürich
Seidenweberei Filzbach AG	8876	Filzbach
Siber-Wehrli AG	8604	Volketswil
Société Commerciale de Laines SA	1204	Genève
Société de la Viscose Suisse Viscosuisse AG	6020	Emmenbrücke
Spinnerei Saxer AG	9466	Sennwald
Spinnerei + Weberei Dietfurt AG	9606	Bütschwil
Spinnerei und Weberei Gygli AG	6301	Zug
Stahel + Co. AG	8487	Rämismühle
Stehli Seiden AG	8912	Obfelden
Taco AG	8152	Glattbrugg
Teppichfabrik Buchs AG	9470	Buchs
Teppichfabrik Melchnau AG	4917	Melchnau
Teppichweberei Josef Blatter	9434	Au
Textil-Werke Blumenegg AG	9403	Goldach
Tiara Teppichboden AG	9107	Urnäsch
TISCA, Tischhauser + Co. AG	9055	Bühler
Trio Wolle AG	3400	Burgdorf
Tuchfabrik Sennwald, Aebi + Cie AG	9466	Sennwald
Tuchfabrik Spinnler + Co. AG	4410	Liestal
Tuchfabrik Truns AG	7166	Trun
Tuchfabrik Wädenswil AG	8820	Wädenswil
Union AG	9001	St. Gallen
Vereinigte Webereien Sernfthal	8765	Engi
Arthur Vetter + Co.	8702	Zollikon
Vigogne-Spinnerei Pfyn AG	8505	Pfyn
Weber + Co. AG Textilwerke	4663	Aarburg
Weberei Grüneck AG	8554	Grüneck
Weberei Wängi AG	9545	Wängi
Weisbrod-Zürrer AG	8915	Hausen a. A.
O. Wessner + Co. GmbH, vorm. A. Hauser	9001	St. Gallen
Wetter + Co. AG	9102	Herisau
Wollweberei Rothrist	4852	Rothrist
Wotex AG	4410	Liestal

Ausfuhr der Schweizer Textilindustrie (Jan.-Aug.) von Geweben aus:



mus, grössere Betriebssolidarität. Alles Faktoren, die zusammen mit echten Rationalisierungsmassnahmen günstigere Herstellungskosten ermöglichten. Damit ist auch die erste Voraussetzung zukünftiger Ertragskraft erfüllt. Nicht zu unterschätzen ist die Internationalität unseres Staates und seiner Bevölkerung, was die flexible Bearbeitung möglicher Absatzmärkte in allen Ländern erleichtert. Die gestellte Frage der weltweiten Konkurrenzfähigkeit der SWISS FABRICS darf deshalb mit einem überzeugenden Ja beantwortet werden. Die Textil-Exportindustrie der Schweiz kann trotz ihrer Kleinheit vom internationalen Markt nicht ignoriert werden. Dank hochstehender und konstanter Qualität, allgemein zuverlässigem Service und modischer Kreativität der Unternehmungen sind unsere Stoffe weltweit begehrt. In Anbetracht des sich laufend verbessernden Wechselkurs-/Inflationsverhältnisses sind sie nun aber nicht nur begehrenswert, sondern auch wieder preiswert. Das Diagramm zeigt die Bestätigung dieser Entwicklung im ersten Halbjahr 1976.

Heinz Iseli

Zunahme der schweizerischen Textil- und Bekleidungsausfuhren

	Januar-September Mio. Fr.	
	1975	1976
Textilrohstoffe	73,0	101,2
Garne	473,7	561,1
Gewebe	436,3	493,4
Andere Textilien, inkl. Stickereien und Teppiche	167,3	188,7
Bekleidung und Wäsche	352,4	390,2
Schuhe, Hüte usw.	143,8	162,4
Watte, Filz, techn. Artikel usw.	180,5	176,8
Total	1827,0	2073,8

(Résumé)

Stimuler l'exportation: aussi une question de coopération

Seule une promotion de l'exportation spécifique, globale et active peut garantir à l'industrie suisse des textiles des débouchés, pour elle vitaux, sur les marchés internationaux. L'Association suisse des industriels du textile VSTI et sa section des Industriels de la laine et de la soie VSWS ont par conséquent résolu de concentrer leurs efforts pour étudier plus intensivement que jusqu'ici les possibilités d'exportation de produits suisses et de les exploiter par des mesures appropriées. La récession et surtout les problèmes provoqués par les vicissitudes des cours des changes ces dernières années ont placé au premier rang des préoccupations la nécessité d'un examen approfondi des conditions de plus en plus difficiles dans lesquelles joue la concurrence (taux de change, réductions des droits de douane), ainsi que le besoin de consolider les mesures destinées à favoriser l'exportation.
Le premier pas vers l'augmentation et le renforcement du goodwill dont jouissent les textiles suisses à l'étranger a été accompli avec l'introduction, sur le plan international, de l'étiquette SWISS FABRICS. Quantitativement, la production textile suisse n'occupe qu'une place modeste sur le marché mondial. C'est pourquoi il est d'autant plus nécessaire de promouvoir l'excellente réputation dont elle jouit toujours, aujourd'hui comme autrefois. La désignation SWISS FABRICS doit, à l'avenir, caractériser le haut niveau de qualité et de créativité des articles textiles suisses et servir d'emblème dans toutes les activités de promotion de l'industrie textile suisse. Mais le succès de cette campagne dépend aussi d'une meilleure exploitation des marchés existants et de l'ouverture de nouveaux débouchés. C'est sur place même qu'il convient d'effectuer les analyses du marché nécessaires et l'étude des conditions spécifiques d'exportation. Dans les principaux pays industrialisés, cette information, d'une importance essentielle pour les producteurs, est fournie par l'Etat. Des services analogues n'étant pas encore suffisamment développés en Suisse, le VSTI et le VSWS ont passé aux actes et créé des groupes de travail, qui s'occuperont exclusivement de l'exportation. Parallèlement, un délégué au commerce extérieur du VSWS a été nommé; il est affecté en particulier au service de la branche laine et soie, mais son travail devrait profiter à d'autres secteurs de l'industrie textile suisse. Ce délégué aura pour tâche de fournir aux membres du VSWS, dans un délai utile, le plus grand nombre possible de renseignements détaillés sur de nouveaux marchés potentiels. Il est évident que les débouchés actuels ne seront pas négligés pour autant, mais l'on veut surtout intensifier les efforts visant à procurer des affaires à l'industrie textile suisse là où elle n'est que peu ou pas connue. C'est pourquoi les efforts porteront en premier lieu sur certains pays du monde arabe et en deuxième ligne sur le Canada et les Etats-Unis. Le choix des pays à prospecter a été fait en tenant compte de la récente nomination par le Gouvernement helvétique de cinq nouveaux délégués au commerce extérieur, dont l'activité ne doit naturellement pas faire double emploi avec celle du délégué de la VSWS.
La tâche de ce dernier consiste donc avant tout en une mission d'information. Il étudiera les besoins et les possibilités qu'offrent les marchés, leur capacité d'absorption, les conditions d'importation, l'état de la concurrence, etc. En outre, il s'efforcera de nouer de nouvelles relations sur place et d'en faire bénéficier les exportateurs intéressés. Il pourra compter, pour remplir cette tâche, sur la coopération des représentations diplomatiques suisses et sur l'appui des agences à l'étranger des grandes banques helvétiques. Enfin, l'Office suisse d'expansion commerciale, le Département fédéral de l'économie publique et le Département politique fédéral lui accorderont leur aide. Toute cette activité d'information sera conduite en fonction des besoins particuliers des divers exportateurs lesquels, de leur côté, auront à adapter leur production en conséquence et à prouver leur compétitivité. L'objectif final du groupe de travail et du délégué commercial du VSTI/VSWS est la création d'une banque centrale de données capable de fournir en tout temps aux fabricants de textiles les informations les plus récentes et les plus complètes en matière d'exportation.

SWISS FABRICS

(Summary)

Stepping up exports: also a question of cooperation

Only a well-directed, overall and farsighted export policy can hope to guarantee the sales abroad that are vital for the Swiss textile industry's existence. The Swiss Textile Industrialists Association VSTI and the affiliated Wool and Silk Industrialists Association VSWS have therefore decided to concentrate their efforts on making a more detailed study than ever before of the possibilities open to Swiss exports and on improving them by appropriate measures. The recession and above all the setbacks caused by the ups and downs of exchange rates during the past few years have made it necessary not only to carry out a more thorough study of the growing difficulties governing commercial competition (currency, reductions in customs tariffs) but also to step up the measures intended to promote exports.
A first step towards the development and strengthening of the goodwill already enjoyed by Swiss textiles abroad is the introduction on an international scale of a SWISS FABRICS label. In volume, Swiss textile production occupies only a modest place on the world market. That is why it is vital to maintain the excellent reputation it enjoys, today as in the past, in all countries. The SWISS FABRICS label is intended, as from now, to focus attention on Swiss textile articles of a high standard of quality and creative effort and to serve as a symbol and a banner for the unceasing efforts of the Swiss textile industry. But the success of this campaign also depends on a better use of existing markets and the opening up of new outlets. Market surveys and a study of the specific conditions governing exports are best carried out on the spot. In the larger industrial countries, this information, which is of vital importance to manufacturers, is collected by the government itself. However as the departments necessary for this work are not sufficiently developed in Switzerland, the VSTI and VSWS have taken matters into their own hands and created a number of work groups to deal exclusively with exports. At the same time, VSWS has appointed a foreign trade representative, whose work what is more should also be of benefit to other sectors of the Swiss textile industry.
This representative is expected, in due course, to be able to supply members of the VSWS with the greatest possible number of particulars concerning potential new markets, without however neglecting existing outlets. It is hoped in particular to enable the Swiss textile industry to do business in countries where it is little known today or even not known at all. That is why efforts are to be concentrated first of all on certain Arab countries and secondly, on Canada and the United States. The choice of countries for prospection has been made bearing in mind the Swiss government's recent appointment of five new foreign trade delegates, whose work must naturally not overlap that of the VSWS representative. The work of the new VSWS representative is therefore above all one of information. He is to study the needs and possibilities of the different markets, their capacity of absorption and the import conditions prevailing. In addition, he will try to establish new contacts on the spot and place them at the disposal of the exporters concerned. In the execution of his task, he will be able to count on the cooperation of Swiss diplomatic missions abroad and the backing of foreign agencies of the big Swiss banks. In addition, the Swiss Office for the Development of Trade, the Federal Department of the Economy and the Federal Political Department will also give their assistance. His work of information will be planned to meet the particular needs of exporters who, for their part, will have to adapt their output accordingly and prove their competitivity. The final purpose of the work group and the VSTI and VSWS's commercial representative is to create a central data bank, capable of supplying textile manufacturers at any time with the most recent and most complete information available regarding export conditions and possibilities.

F. BLUMER + CIE, TEXTILDRUCKEREI, SCHWANDEN

Verkauf Herren Urs Kindlimann, Rudolf Schmid; Vertretung für die Schweiz: Herr Walter Huwyler, c/o M. Hintermann + Cie, Postfach, 8039 Zürich.

Fabrikationsprogramm Handbedruckte Damenkleiderstoffe aus Wolle. Spezialitäten: klassische Kaschmir-Drucke, Krawattenmuster, Wollmousseline für Trachten. Handbedruckte modische und klassische Viereckcücher, Echarpen und Schals aus Wolle, Seide und Baumwolle. Bauerntaschentücher.

Legende 1. + 2. + 4. + 5. + 6. + 7. Handbedruckter Reinwolltwill. — 3. Handbedruckter Reinwolljersey. — 8. Handbedruckter Reinwollcrêpe.