Schweizer Bettwäsche-Hersteller und -Manipulanten sprechen sich aus

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Textiles suisses - Intérieur**

Band (Jahr): **- (1978)**

Heft 2

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-793914

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

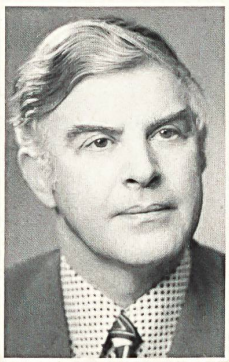
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

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

http://www.e-periodica.ch

SCHWEIZER BETTWÄSCHE-HERSTELLER UND -MANIPULANTEN SPRECHEN SICH AUS:

O. ALDER
SPINNEREI + WEBEREI
DIETFURT AG, DIETFURT



Obwohl wir vom sehr modernen und flexiblen Maschinenpark her dazu besonders gut liegen, — wir können Überbreiten bis zu 360 cm herstellen — bedeutet der Bettwäschestoffsektor für uns eher ein Randgebiet. Selbstverständlich geben uns die für diesen Bereich verlangten Qualitäten wie glatte Percale, Batist und Kettsatin keine Produktionsprobleme auf, weshalb wir diese Sparte gar nicht besonders herausheben wollen.
Weit wichtiger unseres Erachtens ist der Beitrag, den wir für Neuentwicklungen auf dem Gebiet der Webgardinen bis hin zu leichtern Dekogeweben leisten. Gerade diese Bereiche verlangen viel technisches Know-how. Unsere besondern Erfolge bei dieser Entwicklungsarbeit basieren nicht zuletzt auf einer engen Zusammenarbeit mit unsern Partnern.
Um ein marktkonformes Produkt herauszubringen, bemühen wir uns um eine Optimierung auf allen Stufen. Wir sehen unsere Aufgabe nicht bei Feld-, Wald- und Wiesenqualitäten, sondern bewegen uns gerne in Bereichen, wo unsere grosse Erfahrung, unser Können und unser Wissen es erlauben, Probleme oft auf besondere Weise anzugehen, um Wege zu neuen textilen Spezialitäten aufzudecken...

J. ARLITT
WEBEREI GRÜNECK AG
GRÜNECK

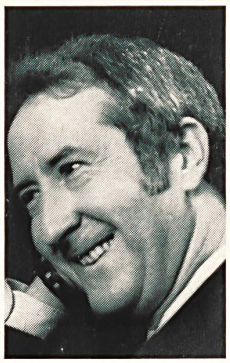
Das altbekannte Rezept für erfolgreichen Export lautet: « Um den Produktionsstandort Schweiz zu rechtfertigen, müssen hochwertige Spezialartikel hergestellt werden... »
Dies ist auch unsere Meinung, weshalb wir uns nach allen Kräften bemühen, der Devise Folge zu leisten. Unsere Export-Zuwachsraten beweisen, dass der eingeschlagene Weg gut und erfolgreich ist. Doch machen die ununterbrochenen Währungsschwankungen alle Anstrengungen zunichte, wenn selbst die « spezialisiertesten » unserer Erzeugnisse sich kaum mehr zu kostendeckenden Preisen verkaufen lassen. Manchmal scheint uns derzeit oft nur die Wahl offenzustehen, entweder mühsam erschlossene Märkte aufzugeben oder Verluste hinzunehmen. Beide Varianten sind jedoch im Grunde genommen untauglich, da sie die Existenz des Unternehmens wie die damit verbundenen Arbeitsplätze — auf längere Frist gesehen — gefährden können.
Besonders hart betrifft uns die herrschende Währungssituation bei unserem Hauptabnehmerland Bundesrepublik Deutschland. Begreiflicherweise akzeptieren unsere deutschen Kunden selbst bei qualitativ und modisch hochwertiger Ware keine Preiserhöhungen, welche allein der Überbewertung des Frankenkurses zuzuschreiben sind. Währungsverluste in Prozent vom Verkaufspreis werden in ihrer absoluten Höhe umso gravierender, je hochwertiger und teurer die Produkte sind. Dazu kommt, dass bei einem Anteil von beispielsweise 50 % Fremdleistungen (Rohstoffe usw.) im Endprodukt 10 % nichteinbringbare Währungsdifferenz einer Schmälerung der Kostenmarge um ca. 20 % gleichkommt. Unter all diesen belastenden Umständen und aktuellen Zeiterscheinungen den richtigen und tragbaren Weg zu finden, gleicht oft den Balancekünsten eines Seiltänzers.
Wann werden die Massnahmen des Bundesrates und der Nationalbank soweit gehen, dass sie entscheidende Früchte tragen? Wann denkt der Finanzplatz Schweiz endlich auch darüber nach, wieviel ihm die Wirtschaft des Landes wert ist? — Die Wirtschaft, deren Anstrengungen es zu verdanken ist, dass der Arbeitsfrieden erhalten blieb und keine soziale Unrast aufkam, hat auch das Vertrauen in den Schweizer Franken stark gemacht. Soll sie nun dafür büssen?

R. FRUET
BOLLER, WINKLER AG
TURBENTHAL

Nachdem die Druckwelle, die unentwegt weiter rollt, unsere Damastqualitäten etwas in den Hintergrund drängte, haben wir unsere kreativen Anstrengungen vermehrt auf bedruckte Ware konzentriert, doch fabrizieren wir nach wie vor Damastbettwäsche für unsere Kunden, die sie als echte Alternative zum bedruckten Produkt schätzen.
Unsere Bestrebungen verfolgen jedoch auch auf dem Drucksektor das gleiche Ziel, wie wir es bei den Buntgeweben hochhalten: gepflegte Grundqualitäten, exklusives, anspruchsvolles Design, sorgfältige Konfektion. Da der Handel ständig Abwechslung fordert, haben wir für die Heimtex in Zürich 14 neue Dessins entwickelt — Florales, teils mit Anlehnung an den Jugendstil, Kaschmirartiges, Farnlandschaften, Batik-Genre mit Struktur-Optik, Mosaik —, um nur einige zu nennen. Neben der Dessinwahl bemühen wir uns auch um sehr ausgewogene Farbkombinationen. Viele unserer Muster sind auf Fondfärber, mit den Hauptakzenten auf Gold, Grün, Orange, Silbergrau und Anthrazit, gedruckt.
Da der Trend nach hohen Qualitäten spürbar vorhanden ist, beurteilen wir die Lage für unser Angebot recht optimistisch...

M. GUT
AG WEBEREI WETZIKON
ADLISWIL

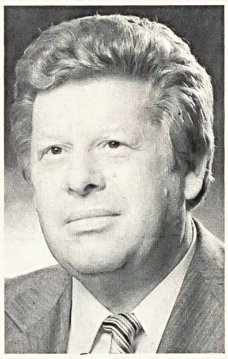
Meines Erachtens sind für die Bettwäsche-Fabrikanten der mittleren Preiskategorie zwei Heimtextilienmessen, wie sie in der Schweiz abgehalten werden, einfach zu viel. Nicht nur wird dadurch der Produzent gezwungen, zweimal im Jahr eine neue Kollektion zu kreieren, auch der Detailhandel muss sein Sortiment mit Neuheiten erweitern, bevor er in der Lage ist zu beurteilen, welchen Erfolg die erst kurz vorher erstandene Ware verzeichnen kann.
Gerade was die Bettwäsche anbelangt, finde ich die Herbstmesse wenig aussichtsreich, da die Hauptorders der Warenhäuser vor allem am Jahresanfang gemacht werden (HBH Frankfurt und Heimtex Zürich).
Da der Detailhandel zudem die Lagerhaltung mehr denn je dem Produzenten überbindet, ist es für diesen sinnvoller, sein Sortiment zu straffen, um die Lagerbelastung nicht endlos anwachsen zu lassen.
Wir haben deshalb in unserer Kollektion laufend ungefähr 20 aktuelle Dessins auf Baumwoll-Percale, zu denen farblich assortierte Bettücher erhältlich sind. Da zusätzlich die verschiedensten Anzugsgrössen verlangt werden, kompliziert dies die Fabrikation; doch sind wir durch die eigene Konfektionsabteilung beweglich genug, rasch liefern zu können. Auch fertigen wir selbst kleine Mengen zu günstigen Bedingungen an.
Wir bemühen uns, die Preise möglichst konstant zu halten; mit unserem ausgebauten Liefer-Service verringern wir zudem das Risiko des Handels so weit, wie es überhaupt möglich ist.



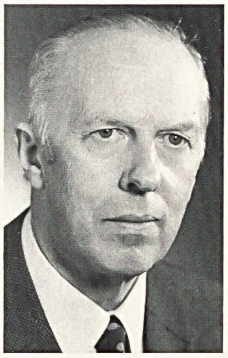
A. HOFER
CHR. FISCHBACHER CO. AG
ST. GALLEN

Ich meine, dass der Schlaf eine der wichtigsten Regenerationsphasen des Menschen darstellt. Deshalb kommt der Gestaltung des Schlafzimmers und vor allem dem Komfort des Bettes sehr grosse Bedeutung zu. Schlafen in einem gewissen Luxus darf nicht als Snobismus abgetan werden, höchster Bettkomfort ist eine jener Lebensannehmlichkeiten, die sich jeder leisten kann und leisten soll. Denn in einer verwöhnenden Umgebung, in der wohligen Behaglichkeit des Bettes entspannt man sich viel leichter, schaltet viel eher die Alltagsprobleme ab und fällt bedeutend rascher in einen erquickenden Schlaf. Aus diesem Grunde lege ich bei der Wahl der Grundqualitäten für Bettwäsche das Gewicht auf Naturfasern und das weiche, seidige Toucher der Bettücher, Decken- und Kissenanzüge. Satin bedruckt für Bezüge und stückgefärbt für Leintücher macht Percale bald den Rang streitig. Bereits bieten wir eine Weiterentwicklung in buntgewebtem oder schaftgemustertem Kettsatin an, der eine noch hochwertigere Optik präsentiert. Jedoch als absolute Spitze des Schlafkomforts betrachten wir unsere neuen jacquardgewobenen Bezugsstoffe und das feinfädige Bettuchgewebe aus reiner Seide, die vorläufig in einem cremefarbenen Beige in unserem Angebot figurieren.
Da ich aus marktnaher Beobachtung immer wieder erfahre, wie sehr der Fachhandel — Einrichtungshäuser und Spezialabteilungen renommierter Warenhausketten — auf Neuheiten auf gewebetechnischem und kreativ modischem Gebiet erpicht ist, bemühe ich mich um eine kontinuierliche Nouveauté-Kreation mit Schwerpunkten im Sommer und auf die HBH in Frankfurt, was eine stimulierende Blutauffrischung für das Sortiment unserer Kunden darstellt und den Konsumenten auch zu unüblichen Zeiten zu Neukäufen motiviert. Im übrigen kommen kaum bemerkenswerte Preisdiskussionen zustande, wo Qualität, Dessin und Kolorierung stimmen.
Der nahe Kontakt mit unseren Kunden erlaubt uns auch, Anregungen und Wünsche entgegenzunehmen und rasch in neue Artikel umzusetzen. Schlafen in höchstem Komfort ist meines Erachtens nicht nur das Privileg einer begüterten Klasse, sondern es soll zur Selbstverständlichkeit jedes Menschen werden, dem sein physisches und psychisches Wohlbefinden am Herzen liegt.

O. HOFMANN
AG vorm. HOFER + CO.
ZOFINGEN



Langsam stellen auch Hotels, Altersheime und Anstalten auf farbige Bettwäsche um; bei Neueinrichtungen zieht man zudem immer mehr die Annehmlichkeit des nordischen Schlafens in Betracht. Da jedoch bei dieser Entwicklung erhöhte Anforderungen an die bunte Bettwäsche durch stärkere Beanspruchung bei öfterem Waschen gestellt werden, ist die Antwort darauf garngefärbte Qualitäten mit modischer Jacquard-Dessinierung, da diese den Sicherheitsfaktor der langlebigen Farbechtheit viel eher garantieren als Druck. Hochwertiger Bettwäsche-Damast hat also durchaus seine echte Erfolgschance.
Aber auch im Privatheim, wo bemusterte Fensterkleider und je nachdem noch dessinierte Teppichböden die Ambiance des Schlafzimmers oft zu stark beleben, kann weich abgetönte, buntgewebte Bettwäsche mit ihren sanften Kontrasten einen wohltuenden, beruhigenden Ausgleich schaffen.
Übrigens haben wir uns für das nordische Schlafen noch eine Neuheit einfallen lassen: Damit die Füsse bei unruhigen Schläfern nicht plötzlich frei liegen, konfektionierten wir einen an den Deckenanzug unten anzuknöpfenden Einstecklatz, der unter die Matratze geschoben wird und die Decke dadurch festhält.



H. REISER
SCHLOSSBERG TEXTIL AG
ZÜRICH

Trotzdem in den letzten Jahren auch auf dem Bettwäsche-Sektor drastische Importe das Inlandgeschäft erschwerten, ist es uns gelungen, unsere Produkte weiterhin in der Schweiz abzusetzen und auch im Ausland unsere Handelsbeziehungen zu festigen. Die Schlossberg Textil AG, Zürich, hält an ihren Prinzipien fest, ihre Qualitätsbettwäsche vom Garn über das Gewebe, dem Druck bis zum fertig konfektionierten Artikel in der Schweiz herzustellen (Stoff-Hauptlieferant: Weberei Wängi AG, Wängi, die einer der drei Partner der Schlossberg Textil AG ist). Dadurch ist es uns möglich, auf Jahre hinaus die gleiche untadelige Qualität und die sorgfältige Fertigung zu garantieren und dem modischen Design wie der Kolorierung unsere ungeteilte Aufmerksamkeit zu schenken.
Die schweizerischen Produktionskosten sind mehr oder weniger stabil, die importierte Bettwäsche aber wird von Jahr zu Jahr billiger — bedingt durch unausgelastete Kapazitäten, staatliche Subventionen und ständig wachsende Währungs-Disparitäten.
Von in- und ausländischen Geschäftspartnern wurden wir daher gebeten, dem Verkaufspersonal Kenntnisse und Argumente zu vermitteln, die es in die Lage versetzen, die hohen Schweizer Preise gegenüber dem Verbraucher besser zu begründen und zu rechtfertigen. Und so kam es, dass wir eine «Verkäuferinnen-Schulung» auf die Beine stellten. Im Mittelpunkt dieses Personal-Trainings stehen vier Tonbildschauen (TBS). Diese Tonbildschauen vermitteln in leicht fasslicher Form die notwendigen fachlichen Basiskenntnisse. Gleichzeitig erfolgt auf jeder Fabrikationsstufe die klare Herausstellung der qualitativen Unterschiede zwischen Stapelprodukt und schweizerischem Spitzenerzeugnis.
Im Anschluss an jede einzelne TBS werden in einem Seminar mit Proben von Rohbaumwolle, Garnen, Rohgeweben und -gestricken, veredelten Stoffen und konfektionierten Teilen die in der vorhergehenden TBS vermittelten Kenntnisse vertieft, Fragen gestellt und beantwortet.
Es ist auch die Abgabe eines «Leitfaden für Bettwäsche» in deutscher und französischer Sprache vorgesehen. Werkbesuche sind das vierte Glied in unserem Schulungs-Angebot.
Mit dieser «Verkäuferinnen-Schulung» haben wir eine Aufgabe in Angriff genommen, von der wir wahrscheinlich nicht mehr so leicht loskommen. Ich hoffe aber, dass dank dieser neuen Dienstleistung der Absatz der Schlossberg-Bettwäsche konsolidiert und — trotz der Arglist der Zeit — weiter entwickelt werden kann.