Zeitschrift: Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 74 (1967)

Heft: 2

Rubrik: Industrielle Nachrichten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Marschhalt im Fremdarbeiterabbau notwendig

Per Ende Januar 1967 wurde die letzte Abbaurate für Fremdarbeiter von 2 % fällig, so daß nun die gesamte innert kurzer Zeit verfügte Reduktion 10 % beträgt. Damit hat die Industrie einen beträchtlichen Beitrag zur Rückbildung des Fremdarbeiterbestandes geleistet und verlangt nun mit Nachdruck eine Atempause im weiteren Abbau. An einer kürzlichen Konferenz der Sozialpartner mit den Bundesbehörden haben die Delegierten der Arbeitgeber einstimmig diese Forderung gestellt und begründet. Dies bedeutet indessen keineswegs, daß einer Erhöhung des Fremdarbeiterbestandes das Wort geredet und die Aufhebung der bisherigen Beschränkungen angestrebt wird; es soll nur mindestens für 1967 kein neuer zusätzlicher Abbau verfügt werden. Dem wird entgegengehalten, die Zahl der Fremdarbeiter werde wieder zunehmen, wenn keine neue Abbauquote verfügt wird, da für Härtefälle dem BIGA ein Sonderkontingent zur Verfügung stehen müsse und infolgedessen der Fremdarbeiterbestand um die Zahl dieses Ausnahmekontingentes ansteigen könnte. Theoretisch ist diese Ueberlegung wohl richtig; die wirtschaftliche Realität zeigt aber deutlich, daß in einigen von der heutigen konjunkturellen Situation weniger begünstigten Branchen und Betrieben im laufenden Jahr der betriebliche Fremdarbeiterplafond kaum voll ausgenützt werden dürfte. Es ist somit aus wirtschaftlichen Gründen auch ohne neue Abbauverpflichtung mit einem weiteren Rückgang des Fremdarbeiterbestandes zu rechnen, und es wäre dem ohnehin geringer werdenden wirtschaftlichen Wachstum unseres Landes sicher abträglich, auch überall dort, wo die Konjunkturlage noch gut ist, die Zahl der Arbeitskräfte zwangsweise zu reduzieren. Die von allen Konjunkturbeobachtern festgestellte Differenziertheit der Wirtschaftslage erlaubt keine schematischen Abbaubeschlüsse mehr.

Daß ein weiterer schematischer Abbau der Fremdarbeiterzahlen derzeit schwerwiegende ökonomische Folgen haben müßte, wird nicht nur von Unternehmern, sondern in zunehmendem Maße auch von Wirtschaftswissenschaftern bestätigt. Die frühere Nachfrageinflation ist in eine Kosteninflation umgeschlagen, zum mindesten sind die kostenbedingten Inflationsquellen heute virulenter als noch vor Jahren, und diese Entwickung wird nicht alle von den steigenden Zinskosten genährt, sondern in u gleich stärkerem Maße vom ungebrochenen Lohnauftri Das durchschnittliche Lohnniveau ist im Jahre 1966 schä zungsweise um mindestens 7 bis 8 % gestiegen. Eine we tere behördliche Verknappung des Arbeitsmarktes, au wenn sie nur entwicklungsträchtige Teilbereiche beträ müßte den Lohnauftrieb verschärfen und darüber hina einen zusätzlichen Kostenauftrieb zufolge nicht mehr au nützbarer Produktionskapazitäten auslösen.

Es bleibt zu hoffen, daß der Bundesrat bei der Beurte lung dieser wichtigen Frage vor allem die volkswir schaftlichen Gesichtspunkte und weniger eine recht un strittene «politische Notwendigkeit» berücksichtigen wir

Höhere Gebühren für die Exportrisikogarantie

Obschon die Textilindustrie im Vergleich zur Masch nenindustrie nur in bescheidenem Maße von der staa lichen Exportrisikogarantie Gebrauch macht, spielt s doch für einzelne Exportgeschäfte eine wichtige Rolle. I kann uns deshalb nicht gleichgültig sein, wie hoch d Gebühren für diese besondere Art einer Versicherung sin Wir haben uns auf den Standpunkt gestellt, die Gebü renordnung sei etwas stärker zu differenzieren und de effektiven Risiken besser anzupassen, wobei wir in erste Linie an eine stärkere Belastung der langfristigen Garan tien dachten. Wir haben uns auch um eine Gleichstellun der Textilindustrie mit den übrigen Branchen in bezu auf die Garantiesätze bemüht. Der Bundesrat ist indesse unseren Argumenten nicht gefolgt, sondern hat eine auc vom Vorort befürwortete Lösung getroffen, indem er di Gebühren ab 1. Januar 1967 linear um 10 % erhöhte. M diesem schematischen Entscheid werden die in der bis herigen Ordnung enthaltenen, nach unserer Auffassun zu wenig abgestuften Ansätze beibehalten und die kurz fristigen Garantien werden prozentual stärker belastet al die langfristigen. Auch die ungleiche Behandlung de Textilindustrie bei den Garantieansätzen wird weiterge führt. Diese Tatsache kann von der Textilindustrie nu mit Bedauern zur Kenntnis genommen werden.

Dr. P. Strasse

Industrielle Nachrichten

Fortschrittliche Schweizer Textilbetriebe

Anmerkung der Redaktion: In Fortsetzung der in den Heften 11/1966, 12/1966 und 1/1967 der «Mitteilungen über Textilindustrie» begonnenen Berichte über Schweizer Textilbetriebe, die anläßlich der VST-Studienreise besucht wurden, werden in der Februar-Nummer die Firmen RITEX AG, Zofingen, und Kammgarnweberei Bleiche A.-G., Zofingen, besprochen.

RITEX AG, Zofingen

Der Name RITEX ist im Fachhandel für Herrenbekleidung und unter der Käuferschaft zu einem festen Begriff geworden: Er bürgt für Güte, Qualität und modische Richtigkeit des Produktes. Es handelt sich dabei um Markenartikel im ursprünglichen Sinn des Wortes, nämlich um Produkte einer Firma, die durch ein Warenzeichen die Gleichmäßigkeit und Zuverlässigkeit der Qualität garantiert und so ihre Produkte gegenüber anonymer oder unzuverlässiger Ware abhebt. Das Markenzeichen soll den Verbraucher direkt an das Produkt binden und gleichzeitig dem Detaillisten seine Werbung erleichtern.

Der Werdegang von Firma und Produkt

Das moderne Bild der Firma und die zeitgemäßen, modisch richtigen Erzeugnisse lassen leicht vergessen, daß die Firma RITEX seit fast 50 Jahren in Zofingen tätig ist 1919 durch Herrn Hans Roth-Lerch gegründet, begann das junge Unternehmen mit der industriellen Verarbeitung von Stoffen zu fertigen Kleidern. Die Konfektion galt damals als zweitklassig, und man sprach noch abschätzig vom «Anzug von der Stange». In der Schweiz war es besonders schwierig, ein gutes Produkt herzustellen und zu verkaufen, da einerseits geeignete und erfahrene einheimische Arbeitskräfte fehlten und anderseits Vorurteile der an ausländische Produkte gewöhnte Käuferschaft bestanden. In jahrelanger Kleinarbeit wird am Anfang Personal eingearbeitet und ausgebildet, spezialisiert und ein Kleidungsstück geschaffen, das nicht nur zweckmäßig ist, sondern auch dem guten Geschmack und modischen Ansprüchen genügt. Eine sorgfältige Dienstleistung gegenüber dem selbständigen Detaillhandel wird zudem sorgsam gepflegt. So stellen sich Erfolg und Vertrauen langsam ein. Heute produziert die Firma RITEX AG ein allseitig anerkanntes Markenprodukt, das in der Schweiz und im Ausland den Namen eines führenden Qualitätsproduktes genießen darf. Bestimmt war es kein leichter Weg — verbunden mit einer wechselvollen Firmengeschichte und verschiedenen Entwicklungsstadien —, aber er führte zum Erfolg.

AUS DEM INHALT

Von Monat zu Monat
Die Textilindustrie berichtet
Marschhalt im Fremdarbeiterabbau notwendig
Höhere Gebühren für die Exportrisikogarantie

Industrielle Nachrichten
Fortschrittliche Schweizer Textilbetriebe
Eindrücke aus der amerikanischen Textilindustrie

Kritisch beobachtet — kritisch kommentiert
Hat Textil wirklich Zukunft?

Spinnerei, Weberei
Der 50 000ste optisch-elektronische Loepfe-Schußfühler
Der optisch-elektronische Loepfe-Schußfühler
Schweiter-Kreuzspulautomaten

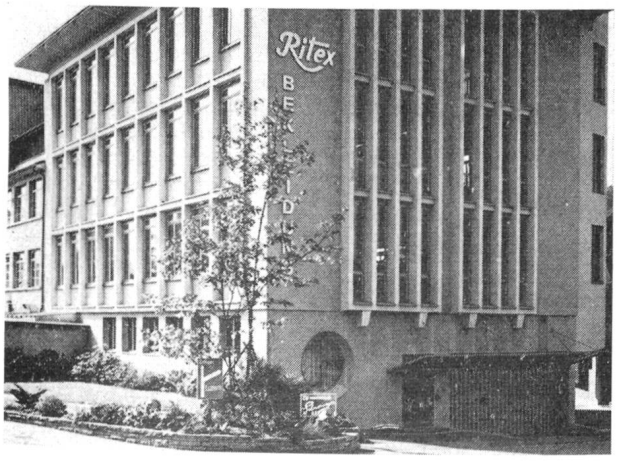
Messen, Ausstellungen und Tagungen
Messen, Ausstellungen und Tagungen 1967
Internationale Frankfurter Frühjahrsmesse
Microtecnic 67

Tagungen
Gemeinsame Vorstandssitzung SVF, VET, VST

Absatz und Marketing

Die Marktpolitik der Firma beruht weitgehend auf dem Grundprinzip des Markenartikels (Garantie von Qualität und Güte) und auf der Verwendung des Markenzeichens im Verkauf. Dieses ist im Laufe der Zeit vom Produktzeichen zum Firmenzeichen geworden. Die Kleidung selber trägt neben dem Firmen- und zugleich Markenzeichen RITEX den Slogan «Yes Sir». Das sollte international verständlich sein für: «Ja, mein Herr, Sie haben richtig gewählt.»

Während der *Export* zuerst nach den europäischen Ländern, vorab Belgien, Frankreich und Deutschland einsetzte, konnte er später durch weitere europäische und überseeische Kunden erweitert werden. Nachdem früher gute Herrenbekleidung fast ausschließlich eingeführt wurde, hat sich die RITEX-Bekleidung nun auch in den ehemaligen Lieferländern festgesetzt und genießt auf internationalen Ausstellungen hohe Beachtung und Wertschätzung. RITEX ist seit Jahren an der internationalen Messe für Herrenbekleidung in Köln vertreten. Die Firma ist Mitglied des Swiss Fashion Clubs und pflegt einen ständigen Erfahrungsaustausch mit europäischen HAKA-Betrieben.



Produktion und Beschäftigung

RITEX AG stellt auf den Tag umgerechnet rund 700 Großstücke (z. B. Vestons und Mäntel) und 700 Hosen her.

Kritisch beobachtet — Kritisch kommentiert

Hat Textil wirklich Zukunft?

Es vergeht kaum eine Tagung oder Versammlung von Textilern, ohne daß das Schlagwort «Textil hat Zukunft» zu hören ist. Selten hat ein deutsches Geistesprodukt — das Wort wurde von der deutschen Nachwuchsförderung übernommen — so rasch Liebe bei den Schweizern gefunden. Auch Abwandlungen sind bereits auf dem Markt, z. B. «Schurwolle hat Zukunft» usf. Es ist nicht auszudenken, was alles im Textilsektor noch Zukunft haben könnte. Hoffentlich kommt zum zu vielen Gebrauch nicht noch der Mißbrauch hinzu.

Denn: man muß sich klar sein, daß die Behauptung «Textil hat Zukunft» bei vielen Außenstehenden (Nichttextilern) auf Widerspruch und Spott stößt. Man weist dann auf stagnierende Betriebe, auf Berichte über schlechten Geschäftsgang, auf ungünstige Löhne und dergleichen hin. Berufsberater erklären, daß es beim besten Willen oft nicht gelinge, Eltern und Jugendliche von der «Textil-Zukunft» zu überzeugen. Die Behörden können Eingaben vorweisen, die von Pessimismus überströmen, sei es manchmal auch nur Zweckpessimismus.

Wenn wenigstens in den Textilkreisen die Ueberzeugung felsenfest wäre. Nur zu oft erklären jedoch Leute in Kaderstellungen, ihre Söhne müßten etwas anderes (lies: mit besserer Zukunft) lernen. Auch das Klagen ist noch nicht ausgestorben, wenn es auch eher inoffiziell und etwas verschämter getan wird als früher. Ab und zu gehen auch Gerüchte über bevorstehende und beabsichtigte Betriebseinstellungen um. Auf alle Fälle: Textil hat offenbar nicht überall und für jedermann Zukunft.

Deshalb die kritische Frage: Hat Textil wirklich Zukunft?

Wenn man mit «Textilindustrie» das Total aller einzelnen, heute bestehenden Betriebe in ihrer heutigen Form meint, dann lautet die Antwort schlicht und einfach: Nein. Das würde für jede andere Branche genau gleich gelten.

Wenn man die leistungsfähigen und leistungswilligen Firmen meint, dann stimmt es. Denn der Textilmarkt wächst, die Marktmöglichkeiten werden immer vielfältiger und die ausländische Konkurrenz kocht auch nur mit Wasser.

Es könnte vielleicht sogar gelingen, die Oeffentlichkeit davon zu überzeugen, daß «Textil Zukunft hat». Nämlich dann, wenn das Wort nur von denjenigen gebraucht würde, auf die es zutrifft und die wirklich daran glauben. Noch besser ist, wenn ohne viel Worte, mit Taten, die Zukunftschancen vordemonstriert werden. Auch heute, im Zeitalter der Schlagwortinflation, gilt immer noch: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.

Spectator

Jährlich werden ca. 460 000 Meter Stoff verarbeitet. Der Umsatz verteilt sich zu vier Fünfteln auf das Inland und zu einem Fünftel auf das Ausland. Die Zahl der Beschäftigten beträgt total 700 Personen, die in den Fabrikationsbetrieben in Zofingen, Willisau, Schötz und Pfaffnau tätig sind. Die Personalkosten erreichten 1965 inkl. aller Außenbetriebe die runde Summe von 8 Millionen Franken. Der Ausländeranteil am Personalbestand macht fast 50 % aus.

Der Fabrikationsprozeß

In der *Musterei* werden die verschiedenen Musterkollektionen erstellt.

Das *Stofflager* spiegelt die große Zahl und Verschiedenheit der Artikel in bezug auf Qualität, Farben, Mi-

schungen und Geweben wider. Der Durchschnittswert der Stoffe beträgt Fr. 20.— pro Meter. Der Tagesverbrauch beträgt rund 1800 bis 2000 Meter Stoff.

In der Zuschneiderei erfolgt der *Maßzuschnitt* durch Maßzuschneider (gelernte Fachleute). Individuelle Wünsche werden auch im Fabrikationsbetrieb berücksichtigt. Das Modell- und Größensortiment für die Maßkonfektion umfaßt 3600 Modelle und Größen. Bei der *Serienzuschneiderei* wird zum Teil nach dem Sprühverfahren gearbeitet, welches scharfe, genaue Konturen und deshalb präzisen Schnitt gibt. Teilweise wird das Lichtpausverfahren angewendet, d. h. von einer sog. Mutterschablone, welche das Lagenbild enthält, werden Kopien mittels Lichtpausverfahren hergestellt und auf den Stoff aufgeklebt.

In der *Näherei* fällt der Einsatz modernster Hilfsgeräte und Maschinen auf, wie z. B. Pattenautomat, Taschen-Riegelmaschine, Steppstichmaschine mit Stoppmotor, 2-Nadel-Maschine für Tascheneingriff, Formbügelmaschine, Unterschlag- und Piquiermaschine, Fassoniermaschine, Spezialmaschine mit Differentialtransport für Vorder- und Rückenachsel usw.

In der *Fertigmacherei* wird z. B. die Knopflochmaschine eingesetzt, eine programmgesteuerte Spezialmaschine, die je nach Stoffart verschiedene Stiche ausführt. Ein Arbeitsgang wird in 12 Sekunden ausgeführt, während ein Handknopfloch 10 bis 15 Minuten benötigt. In der *Bügelabteilung* wird eine Klimaanlage verwendet. Das Bügeln erfolgt mit Spezialformmaschinen. Zum *Annähen der Knöpfe* waren früher 7 Personen beschäftigt; heute werden zwei Spezialmaschinen eingesetzt, die in ca. 15 Sekunden einen Knopf annähen.

Betriebsinterne Ausbildung

Neue Leute werden anhand eines Ausbildungsprogramms gründlich angelernt. Die *Lehrlingsausbildung* ist zweigeteilt: Die Grundausbildung erfolgt in der Lehrwerkstatt und die Praxis in den verschiedenen Ateliers. RITEX bildet in folgenden Lehrberufen aus: Konfektionsnäherin (Lehrzeit 2 Jahre) und Industrieschneider (Lehrzeit 3½ Jahre). Diese Berufsleute sind in der Lage, nach beendeter Lehrzeit ein Großstück selbständig herzustellen. Der Industrieschneider wird auch in der Zuschneiderei und in der Einrichterei ausgebildet. Es bieten sich Aufstiegsmöglichkeiten zum Gruppenleiter, Kontrolleuse, «Springerin», Atelierchef, Betriebsleiter, Zuschnittleiter, Modelleur usw.

Soziale Einrichtungen

Die Firma verfügt über einen eigenen Wohlfahrtsfonds und eine wohlausgebaute Pensionskasse mit Alters-, Witwen- und Waisenrenten. Ferner ist eine Betriebskrankenkasse vorhanden. RITEX besitzt sodann einige Dutzend eigener Liegenschaften mit über 100 Wohnungen und hilft auch bei der Finanzierung von Eigenheimen mit. Seit 1. Januar 1962 hat die Firma die Erfolgsbeteiligung eingeführt. Ihre Lohnpolitik ist darauf ausgerichtet, die Leistung nach Möglichkeit zu belohnen und auch in materieller Hinsicht zufriedenes Personal zu haben.

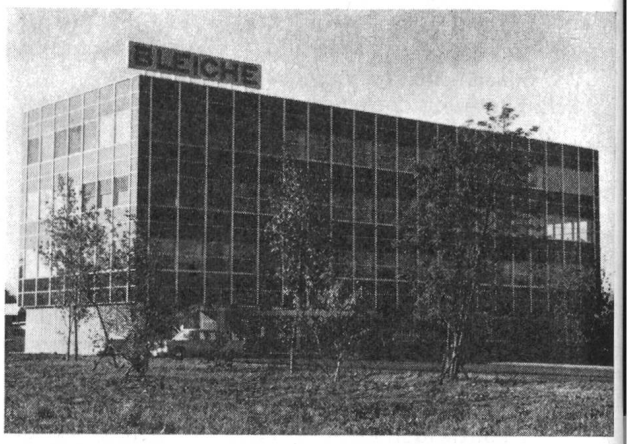
Ausblick

Der rapide technische Fortschritt, die rasch wechselnde Mode, die handelspolitische Entwicklung in Europa und die langfristigen Verbrauchswandlungen erfordern heute stärkste Aufmerksamkeit und Beachtung, wenn eine Firma erfolgreich sein will. Anderseits liegen in diesen Veränderungen immer wieder neue Marktchancen. Bei RITEX suchen tüchtige Fachleute in diesem Sinne die richtige Synthese zu finden, die Umwelteinflüsse und Marktströmungen zu nuancieren und in der Fabrikation zu realisieren. Ziel der RITEX AG ist, wie die Geschäftsleitung betont, nicht nur mit der internationalen Konkurrenz Schritt zu halten, sondern auch immer wieder als wegweisendes Beispiel in der Branche akzeptiert zu werden. Das ist bisher gelungen und wird zweifellos auch in Zukunft das Ergebnis der gemeinsamen Anstrengungen v Geschäftsleitung und Belegschaft sein.

Kammgarnweberei Bleiche A.-G., Zofingen

Führende vollstufige Kammgarnweberei

Die Kammgarnweberei Bleiche A.-G., Zofingen, ist i der Schweiz ein Begriff für modische Herren- und Da menstoffe aus Wolle oder Wollmischungen. Die Fachwe kennt sie als eines der führenden, modern eingerichtete und gutgeleiteten Unternehmen der Wollindustrie. Ihr ausgesprochene Marktgerichtetheit schlägt sich in bekann ten Nouveautés-Kollektionen nieder; von der Aufgeschlos

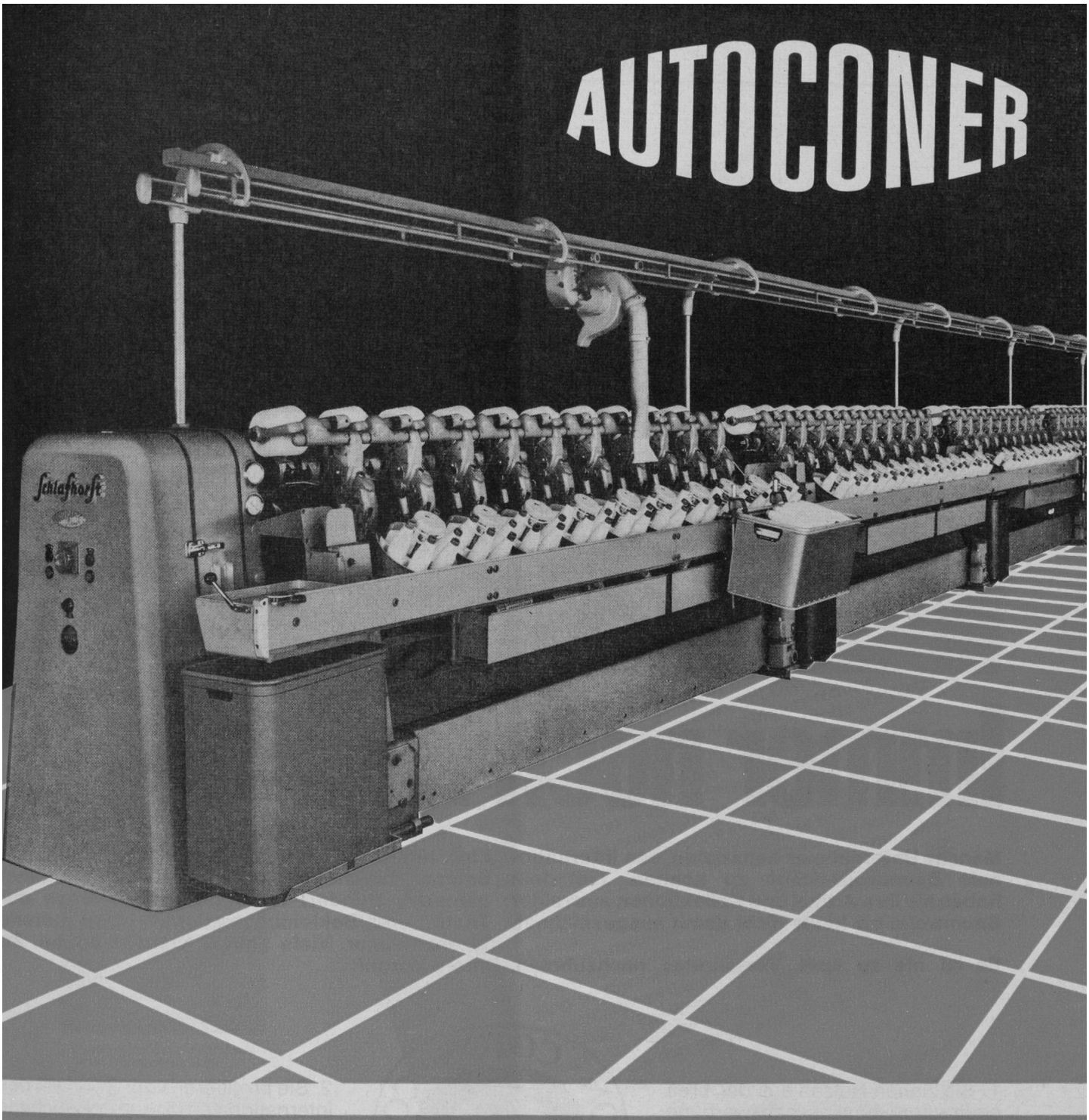


senheit in allen personellen und sozialen Belangen zeugen u. a. die Ausbildungsanstrengungen und die Nachwuchsförderung, auf welchen Gebieten die Bleiche Pionierarbeit geleistet hat.

Die Kammgarnweberei Bleiche A.-G. wurde im Jahre 1932 durch Hans Roth gegründet, indem der damals 57jährige Unternehmer eine kleine, stillgelegte Baumwollweberei erwarb und die Herstellung von Wollgeweben aktiv an die Hand nahm. Der Name BLEICHE stammt aus dem Mittelalter und bezeichnet die Gegend nördlich des Städtchens Zofingen, wo in alter Zeit die Rasenbleiche handwerklich durchgeführt wurde. Es ist dem Gründer und seinen Mitarbeitern gelungen, den ursprünglich einstufigen Betrieb zum vollstufigen Unternehmen auszubauen. Die Kammgarnweberei Bleiche A.-G. betreibt heute eine eigene *Kammgarnspinnerei, Färberei, Zwirnerei, Weberei* sowie *Appretur*. Die Vollstufigkeit bildet eine Vorbedingung für einen erfolgreichen, hochmodischen Betrieb.

Fabrikationssortiment

Im Fabrikationsprogramm figurieren denn auch in erster Linie modische Herrenstoffe in Kammgarn sowie hochmodische Damenkleider- und Kostümstoffe. Die Reichhaltigkeit der Kollektion steht in einem Spannungsverhältnis zu den Anstrengungen, die Produktion möglichst zu rationalisieren. Die intensiven Bemühungen zur Sortimentsbereinigung haben aber rasch auch die Grenzen einer Sortimentsverkleinerung aufgezeigt. Sofern der Charakter eines Nouveautés-Betriebes aufrecht erhalten werden soll — was eine grundlegende geschäftspolitische Entscheidung voraussetzt —, sind der Sortimentsbereinigung und -verkleinerung verhältnismäßig enge Grenzen gesetzt. Hat sich ein Betrieb grundsätzlich für eine Marktpolitik der Nouveautés und Spezialitäten entschieden, wie dies bei der Bleiche der Fall ist, *muß* die Kollektion durch ihre Reichhaltigkeit, Originalität, Außergewöhnlichkeit und den Variationsreichtum immer wieder aufs neue Staunen und Begeisterung erwecken können. Auch der kleine Markt in der Schweiz führt zu einem ungünstigen Verhältnis zwischen Produktionsmenge und Artikelzahl. Diese Anforderungen von der Marktseite her stehen im Widerspruch zu den Rationalisierungsbestrebungen des technischen Betriebs. In diesem Spannungsfeld den richtigen



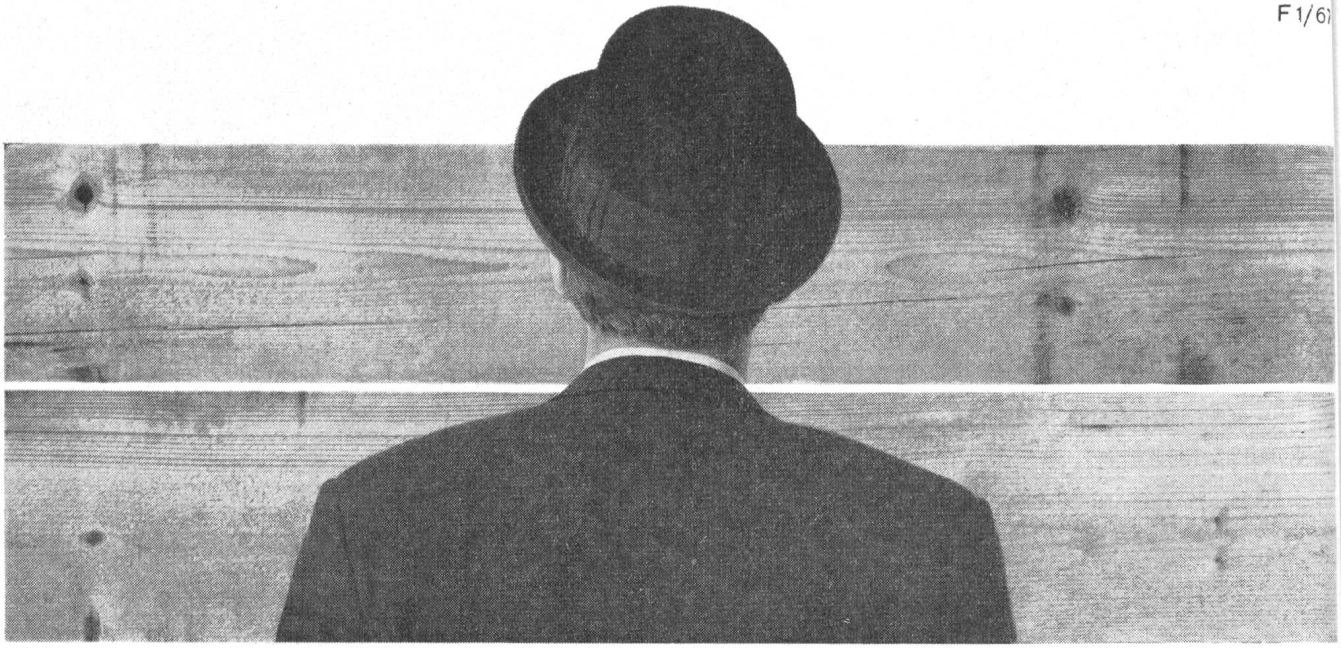
Der bewährte Kreuzspulautomat

Vielseitig –
bei hohem Nutzeffekt!

Schlafhorst

UNIONMATEX

F 1/61



Immer noch Zaungast?

Manche Unternehmer behaupten, das internationale Baumwollzeichen zu kennen. Trotzdem haben sie ihre Artikel und Kollektionen aus reiner Baumwolle bis heute nicht damit ausgezeichnet.

Es ist nie zu spät, Versäumtes nachzuholen.

Eine intensive Werbung hat das internationale Baumwollzeichen in der ganzen Schweiz bekannt gemacht. Hundert führende Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie sind bereits Lizenznehmer. Viele andere werden folgen. Zu ihrem Vorteil:

1. Sie ziehen Nutzen aus der breit gestreuten Gemeinschaftswerbung für Baumwolle (farbige Inserate in Frauenzeitschriften und Illustrierten, Plakatanschläge, Schaufensteraktionen, Ausstellungen usw.).

COTON · COTONE · BAUMWOLLE · COTTON

2. Sie profitieren vom Goodwill des internationalen Baumwollzeichens bei Millionen von Verbrauchern.

3. Ihre Textilien aus reiner Baumwolle sind jetzt leicht zu erkennen.

Im kommenden Frühjahr werden wir noch stärker für Baumwolle werben. Wer das internationale Baumwollzeichen verwendet, ist mit dabei. Machen Sie mit! Wir beraten Sie gerne.

Publizitätsstelle der Schweizerischen Baumwoll- und Stickerei-Industrie

9000 St. Gallen, St. Leonhardstrasse 22, Tel. 071/23 34 35

Du Pont

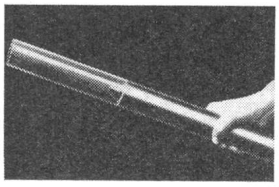
HEISS-SCHRUMPF-SCHLÄUCHE aus TEFLON*

verringern die Reinigungszeit um 60 %

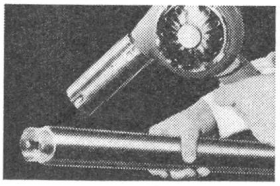
Diese Einsparung bringt Ihnen die Montage dieser neuen Du Pont Walzenüberzüge aus TEFLON. Das klebefeindliche TEFLON FEP Fluorkohlenstoffharz reduziert in Ihrem Betrieb die Ablagerung klebriger Stoffe auf Walzen. Die Reinigungszeit wird um 60 bis 70 Prozent verringert. Die Produktion wird beschleunigt, die Qualität verbessert. Ihr eigenes Wartungspersonal kann die Du Pont Heiss-Schrumpfschläuche an Ort und Stelle rasch und mühelos mit einem Heissluftgebläse montieren. Die zähen, dauerhaften 0,508 mm starken Schrumpfschläuche aus TEFLON sind chemisch neutral und schützen metallische und andere Oberflächen vor Chemikalien und korrosiven Einwirkungen. Sie sind in Normlängen bis zu 18 ft. (6 m) und in 11 verschiedenen Durchmessern von ca. 30–200 mm erhältlich. Für weitere Auskünfte über diesen leicht zu montierenden Walzen-Schutzüberzug senden Sie den ausgefüllten Coupon noch heute ein.

*TEFLON ist das Warenzeichen der E.I. du Pont de Nemours & Company für Fluorkohlenstoffharze, -fasern, -filme und -finish, inkl. PTFE- (Polytetrafluoräthylen) und FEP-Harze (Fluoräthylenpropylen).

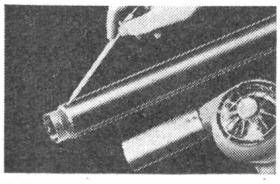
3-Stufen-Montage



1. Richtige Grösse bestimmen. Über Walze aufziehen.



2. Heissluftgebläse gleichmässig über Schrumpfschlauch führen.



3. Fester Sitz ist gewährleistet. Vorstehende Enden abschneiden.

Offizielle Vertretung für die Schweiz:

Bessere Dinge für ein besseres Leben... *dank der Chemie*

DU PONT

REG. U.S. PAT. OFF.

Angst + Pfister,
Thurgauerstrasse 66, 8052 Zürich,
Tel. 051 57 66 60

Rue des Bains 52, 1200 Genf,
Tel. 022 24 73 62

Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen über Heiss-Schrumpfschläuche aus TEFLON.

Name: _____

Adresse: _____

Stellung: _____

Firma: _____

Uto Normal-Elektrozüge ab Lager

Uto Elektrozüge bestehen aus normalisierten Einheiten. Sie bieten viele Möglichkeiten für jeden Bedarf. Uto Ingenieure stehen im Dienste moderner Transport-Rationalisierung und beraten Sie gerne und unverbindlich.

Schindler-Aufzug- und Uto-Kran-Fabrik AG
8048 Zürich
Tel. 051-525310

uto

Seidentrocknungs-Anstalt Zürich

Condition des Soies et Textiles Stagionatura Sete
Silk Conditioning and Testing House

Gegründet 1846
8027 Zürich Gotthardstraße 61 Telephon (051) 23 13 33

Prüfung und Lagerung aller Textilien

Spulen, Rollen, Konen
für jeden Bedarf

Nussbaumer Söhne, Spulenfabrik
4113 Flüh bei Basel

85. Wiener Internationale Messe

12. bis 19. März 1967

Das Textilzentrum bietet ein übersichtliches Angebot in

Heimtextilien — Bodenbelägen

Oberbekleidung — Wäsche

Stoffen — Chemiefasern

WIM UNION DES FOIRES INTERNATIONALES

Sonderveranstaltungen:

in der Halle R des Textilzentrums:

«Woche der Maschenmode»

in der Halle U des Textilzentrums:

«Seidenschau»

Tägliche Modeschauen

in der Modeschauhalle und in jeder Halle des Textilzentrums.

Auskünfte und Messeausweise:

Oesterreichische Handelskammer in der Schweiz

8008 Zürich, Mühlebachstr. 28, Tel. 051 / 32 83 13

Haben Sie wirklich die rationellste Lösung für Ihre Gewebekontrolle gefunden?

WILD ZUG

WILD AG 6301 ZUG
Tel. 042 / 4 58 50

Verlangen Sie unsere Vorschläge; vielleicht können auch bei Ihnen noch wertvolle Stunden eingespart werden.

Flachstahllitzen mit rechteckigem Fadenauge, Prägung und speziellen Endösen für die automatische Einziehmaschine Uster.

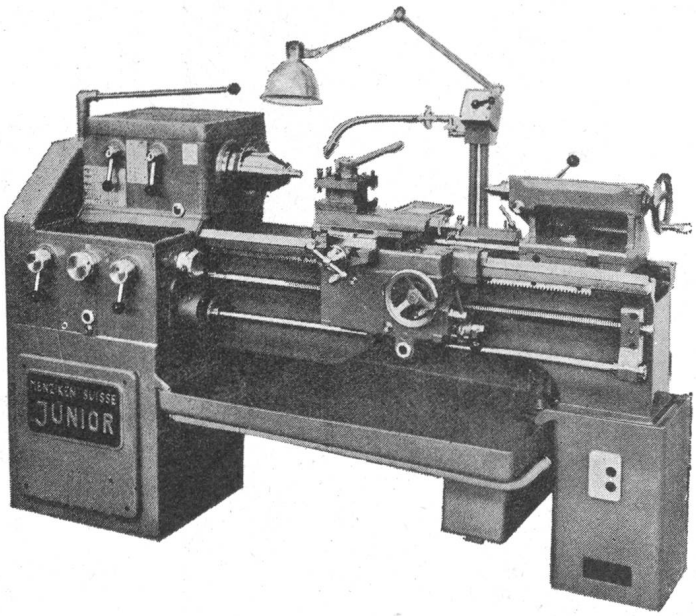
Reiterlose EMUTEX-Webgeschirre für die automatische Einziehmaschine Uster.

Elektrische und mechanische Kettfadenwächter-Lamellen mit angeschrägtem Kopf für die automatische Einziehmaschine Uster.

E. Fröhlich AG
8874 Mühlehorn
GL (Schweiz)

MENZIKEN SUISSE

Menziken
Drehbank Junior 185



Die zuverlässige, handliche
und präzise Universaldrehbank

Spitzenhöhe 185 mm

Walter Meier WERKZEUGMASCHINEN AG
8024 Zürich Mühlebachstrasse 11-15
Telefon 051/34 54 00

Wir kaufen Garne

vom größten bis zum kleinsten Posten

Baumwollgarne, Zellwollgarne, Kunstseidengarne, Woll- und Streichgarne jeder Art, Flachs- und Werggarne, synthetische Garne jeder Art, Seilergarne

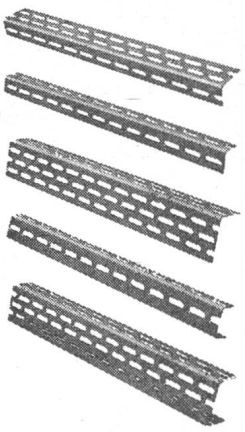
Ferner: Gewebe jeder Art und Einstellung – als Rohgewebe oder Fertigware, evtl. auch mit Mängeln als Lager-, Rest- oder Sonderposten

Wir bitten um Ihre bemusterten Angebote mit Preisangabe

WOLFGANG
PLÄTZSCH

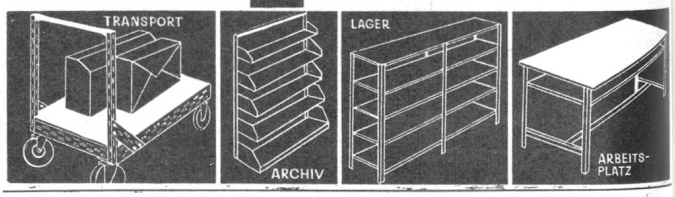
46 Dortmund-Wichlinghofen, Beerenweg 3
Telephon 46 20 86, Telex 822 338

5 SAFIM-BAU ELEMENTE



bieten mit
5 Profilen in
4 Farben mit
3 Winkel- und
2 U'Profilen
1 einzigartige Möglichkeit

für Sie, Ihrem Betrieb mit kleinstem Aufwand an Zeit u. Geld die notwendigen Einrichtungen zu geben.



Hauptsitz für die Schweiz
STAHLWINKEL
SAFIM
BETRIEBSEINRICHTUNGEN
Wattstraße 3
Zürich-Oerlikon
Tel. 051/46 32 22

Unsere Agenten:
Für die französische Schweiz
Allemand Frères, Biel
Tel. 032/4 30 44
Für die italienische Schweiz
Marzio Cavadini, Lugano
Tel. 091/3 13 13
Für Liechtenstein
Fritz Büchel, Schaan
Tel. 075/2 18 86

safim Rheem

Ständige Ausstellung an der Wattstraße 3 in Zürich-Oerlikon und an der Baumusterzentrale in Zürich
Verlangen Sie unsere Prospekte und Preisliste

Weg zu finden, gewissermaßen heil zwischen Scylla und Charybdis hindurchzufahren, ist eine täglich neue Aufgabe der Geschäftsleitung. Es zeigt sich auch, daß in einem mittelgroßen Betrieb *entweder* ein Stapelsortiment *oder* ein Nouveautés-Sortiment geführt werden muß. Ein Zwitter zwischen beiden bringt nur die Nachteile beider Arten ohne deren Vorteile. Die Nouveautés-Kollektion ist bei einem gemischten Betrieb zu armselig und die Stapelproduktion zu wenig kostengünstig. Bleiche hat sich für die Nouveautés-Spezialitätenlinie entschlossen.

Fabrikationsanlagen

Dem systematischen Ausbau der Fabrikationsanlagen wurde stets — das offenbart sich dem Besucher nach kurzer Zeit — große Beachtung geschenkt. Die getätigten Erweiterungen der verschiedenen Betriebsabteilungen erfolgten streng nach den Grundsätzen der festgelegten Gesamtplanung. Die wesentlichen maschinellen Investitionen dienten ausschließlich der Rationalisierung. In diesem Sinne konnte der Personalbestand von 750 Personen in den letzten drei Jahren um über 100 Personen gesenkt werden, bei gleichzeitiger Verbesserung der Produktionsleistung.

Wie sehr man sich bemüht, den Betrieb zu automatisieren, wird z. B. in der Spinnerei deutlich, welche durch eine elektronische Anlage überwacht wird, die jede Maschine einzeln kontrolliert. Diese Kontrollapparatur ist das Führungs- und Kontrollinstrument in der Hand des Abteilungsleiters, der damit den Dreischichtenbetrieb lückenlos steuern und kontrollieren kann. Die graphische Aufzeichnung der Maschinenleistungen weist die Stillstandszeiten aus und erlaubt dadurch auch eine Bemessung der Löhne gemäß der produktiven Leistung. Dieses einzelne Beispiel aus dem Betrieb soll die Richtung andeuten, in welcher die Bleiche dem technischen Fortschritt folgt.

Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, daß auch jetzt noch zahlreiche Rationalisierungsmöglichkeiten vorhanden sind, deren Ausnützung allerdings enorme finanzielle Mittel erfordert. Daß die Rationalisierung nur im Ausmaße und Rhythmus der immer wieder neu verfügbaren Mittel möglich ist, ist ein Gesetz, das für die ganze Wirtschaft gilt.

Export und Inlandabsatz

Da die Bleiche qualitativ nur hochwertige Stoffe herstellt, weist sie einen wesentlichen Exportanteil auf; entsprechend weltweit ist auch ihre Verkaufsorganisation. Anderseits wird der Betreuung der inländischen Kundschaft durch firmainterne Vertreter größte Aufmerksamkeit geschenkt. Hauptabnehmer der Produktion sind die Konfektionsfabriken des gehobenen Genres sowie wichtige Grossisten.

Die Gewohnheit der Abnehmer, möglichst kurzfristig zu bestellen — was in der letzten Zeit immer ausgeprägter der Fall geworden ist —, steht mit den Bemühungen, das Lager niedrig zu halten, im Widerspruch. Am Lager gehalten wird vor allem Garn und weniger Gewebe, weil beim Stoff das modische Risiko außerordentlich groß ist. Deshalb verfügt die Firma über ein ziemlich großes Garnlager, welches die rasche Fabrikation irgendeines bestellten Gewebes erlaubt. Voraussetzung dafür ist allerdings eine große fabrikatorische Beweglichkeit. Das umfangreiche Rohmaterial- und Garnlager bindet große finanzielle Mittel. Die Firma verfügt allein an Fertiggarn über einen Vorrat von rund einem Drittel des Jahresbedarfs.

Nachwuchsförderung

Die Bleiche Zofingen ist weitherum für ihre Aktivität auf dem Gebiete der Nachwuchsförderung und Lehrlingsausbildung bekannt. Sie bildet gemessen an der Arbeiterzahl wohl mehr Lehrlinge aus als die meisten anderen Textilfirmen der Schweiz. Das innerbetriebliche Ausbildungswesen ist systematisch und gründlich aufgebaut. Die Bleiche gehörte auch zu den eifrigsten Promotoren der aufsehenerregenden Berufsausstellung in Zofingen. Die Geschäftsleitung sieht in der Lehrlingsausbildung und Nachwuchsförderung den einzigen Weg, noch Schweizer Nachwuchs für das untere und mittlere Kader gewinnen zu können.

Die ausgebildeten Fachkräfte werden nach Möglichkeit zur weiteren Ausbildung in die Fremde geschickt. Der größere Teil kehrt aber anschließend wieder zur Firma zurück. Dementsprechend weist das Kader viele eigene Nachwuchskräfte auf.

In der letzten Zeit stellt sogar die Bleiche fest, daß die Gewinnung von neuen Lehrlingen immer schwieriger wird, obwohl die Firma in der Region bei Jugendlichen, Eltern, Lehrern und Berufsberatern als gute Ausbildungsstätte bekannt ist. Aber das Reservoir an Nachwuchs wird wegen vermehrtem Mittelschulbesuch immer kleiner und die Zahl der Branchen und Firmen, die sich um Lehrlinge bewerben, immer größer.

Soziale Einrichtungen

Der Firma liegt die Betreuung der Belegschaft ganz besonders am Herzen. Nebst ca. 80 firmaeigenen Wohnungen, meist moderner Bauart, stehen Pensionskasse sowie Kantine und Kinderkrippe zur Verfügung. Die firmaeigene Nachwuchsschulung für Lehrlinge und Nachwuchskräfte wird laufend weiter ausgebaut und zeigt entsprechende Erfolge. In der Region Zofingen sind zahlreiche «Spitzenindustrien» (hinsichtlich Rentabilitätsverhältnissen) vertreten, welchen auch die vom Markt weniger begünstigten Industriezweige auf dem Arbeitsmarkt mit gleichen Waffen begegnen müssen.

Das Grundproblem der Geschäftsleitung

Das Hauptproblem des Unternehmens ist, den richtigen Weg zu finden zwischen flexibler Anpassung an die Erfordernisse des modischen Marktes und Erreichung optimaler Produktivitätsergebnisse. Daß dies eine lösbare Aufgabe ist, hat die Bleiche bis jetzt bewiesen. Es liegt in der Natur der Sache, daß sich dieses Problem immer wieder aufs neue stellt und immer wieder in neuer Weise bewältigt werden muß. Für diese schwierigen Aufgaben ein fähiges Kader zu bewahren und nachzuziehen, ist letzten Endes der Sinn der Nachwuchsförderung der Bleiche.

H. R.

Eindrücke aus der amerikanischen Textilindustrie

Walter E. Zeller, Betriebswirtschaftliche Beratungen, Kilchberg ZH

Vorbemerkung: Der schweizerische Verband der Wirkerei- und Strickereiindustrie führte im Sommer 1966 eine Studienreise nach den USA durch. Die nachstehenden Beobachtungen ergaben sich teilweise anläßlich dieser Reise, teilweise aus anderen Quellen.

Die USA sind ein Markt von gegen 200 Mio Einwohnern. Damit jedoch nicht nur ein zahlenmäßig riesiger Markt, sondern gleichzeitig ein solcher mit einem überdurchschnittlich hohen Einkommensstandard. Zur zahlenmäßigen Größe des Marktes kommt also ein relativ großes durchschnittliches Konsumvermögen. Dies ermöglicht der Industrie, in sehr großen Serien zu produzieren. Es gibt Fabriken, die auf breiter Basis einen einzigen Artikel herstellen, und zwar seit Jahren den gleichen. Wenn man

versucht, mit der künftigen schweizerischen Situation eine Parallele zu ziehen, dann muß man zunächst feststellen, daß der EFTA-Markt, in dem wir uns befinden, eine Größenordnung von rund 100 Mio Einwohnern aufweist. Auch das wäre also eine Marktdimension, die eine Produktion in Großserien ermöglichen sollte. Wenn uns Seriegrößen, wie sie in den USA an der Tagesordnung sind, trotzdem verwehrt bleiben dürften, dann aus zwei Gründen:

1. Die USA sind ein praktisch homogener Markt (analoge Konsumgewohnheiten in praktisch allen Teilen des Kontinents), wogegen Europa im allgemeinen und der EFTA-Markt im speziellen durchaus heterogen zusammengesetzt sind. Die Konsumgewohnheiten, Modegewohnheiten usw. sind im Norden anders als im Süden. Der gleiche Artikel kann also nicht ohne weiteres im ganzen EFTA-Raum abgesetzt werden.
2. Die USA sind ein freier Markt ohne Handelshemmnisse innerhalb dieses Marktes, wogegen die EFTA (wie übrigens auch die EWG) solange noch ein pseudo-homogener Markt bleibt, als nicht wirklich alle Handelshemmnisse gefallen sind. Außer den Zöllen gibt es bekanntlich noch eine ganze Anzahl praktikabler Handelshemmnisse, die von gewissen Staaten innerhalb der beiden europäischen Wirtschaftsblöcke auch wirksam eingesetzt werden.

Um auf die USA zurückzukommen, finden wir hier also einen wirklich freien Großmarkt, der die Produktion von Großserien ermöglicht. Dies wiederum erlaubt im Gegensatz zu unseren Verhältnissen ein technisches Ausfeilen des Produktes bis zur äußersten Konsequenz, ein absolutes Abstimmen der technischen und organisatorischen Ausrüstung auf diesen einen Artikel und ein genaues Abstimmen der Teilkapazitäten aufeinander. Stuhlzuteilungen bis zu mehr als 200 Einheiten pro Weber beweisen absolute technische Höchstleistungen, und die von uns früher einmal als Zielsetzung postulierte (und belächelte) «weberlose Weberei» ist damit praktisch erreicht.

Im Norden (Pennsylvania, New-England-Staaten) finden sich teilweise allerdings noch sehr alte Betriebe, denen man ansieht, daß sie jahrelang kaum etwas investiert haben, und die den Eindruck hervorrufen, sie machten noch so lange weiter, bis ihre Produktionsanlagen ausgelaufen sind. Die gleichen Firmen haben jedoch meist bereits im Süden (Carolina) neue Betriebe. Hier trifft man praktisch nur Firmen neueren Datums, darunter modernste Bauten mit neuesten Maschinenparks. Es wird ausschließlich fensterlos und ausschließlich ebenerdig gebaut, und zwar immer mit Vollklimatisierung.

Alle namhaften Unternehmungen haben ihre Verkaufssitze in New York; hier wickelt sich das gesamte Geschäft ab. Verbreitet ist das Manipulantengeschäft (Converters), wobei die Rohware vom Weber gekauft und im Lohn oder in einer eigenen Veredlung ausgerüstet wird.

Die Rationalisierung und das Kostendenken sind viel weiter fortgeschritten als bei uns, was sich beispielsweise darin zeigt, daß das «soigner les détails» ganz anders gepflegt wird als hier. Die Arbeitsplätze sind intelligenter gestaltet, die Transporte werden rationeller abgewickelt, es wird durchgehend im Akkord gearbeitet, wo dies auch nur einigermaßen möglich ist. Viele dieser Detail-Spitzenlösungen haben natürlich große Serien und langlebige Artikel zur Voraussetzung. So ist im Süden der USA aufgefallen, daß Kapazitätserweiterungen vielfach nicht etwa durch Vergrößerung bestehender Bauten und mit der Folge von Dissonanzen in der Kapazitätsabstimmung der einzelnen Abteilungen aufeinander vorgenommen werden, sondern wenn immer möglich werden die bestehenden Fabriken im Ausmaß so belassen wie sie sind und die Kapazitätserweiterungen durch Bau neuer Fabrikeinheiten an einem anderen Ort geschaffen. Man trifft also wohl Mammutkonzerne, aber überraschenderweise kaum Mammutbetriebe, sondern in der Regel überschaubare Einzelbetriebe mit Personalbeständen bis etwa 1000 Leuten.

Die Arbeitsmarktsituation ist immer noch so, daß der Arbeiter auf den Unternehmer stärker angewiesen ist als der Unternehmer auf den Arbeiter, d. h. daß der Unternehmer (mit regionalen Unterschieden allerdings) doch noch eine Selektion seiner Arbeitskräfte treffen kann. Dies veranlaßt den Arbeiter, einen vollen Einsatz zu leisten. In praktisch jedem der besuchten Betriebe ist von bloßem Auge aufgefallen, daß der amerikanische Arbeiter (schwarz wie weiß) eine ganz andere Grundeinstellung zur Arbeit mitbringt, was dazu führt, daß er seine Arbeit ernster nimmt, eine wesentlich straffere Arbeitsdisziplin aufbringt und vor allem einen Leistungseinsatz zeigt, wie er in unseren Verhältnissen kaum vorkommt. Vorgabezeiten sind in der Regel äußerst knapp bemessen, wozu die größeren Serien und die besser gestalteten Arbeitsplätze ihren Anteil selbstverständlich beisteuern. Arbeitsstudienbüros mit der Aufgabe, optimale Arbeitstechniken zu finden und Vorgabezeiten festzulegen, sind in den meisten Betrieben an der Tagesordnung.

Der gewerkschaftliche Organisationsgrad ist äußerst unterschiedlich. Im Norden findet sich der sogenannte Closed Shop, wo nur Arbeiter beschäftigt werden können, die gewerkschaftlich organisiert sind. Im Süden ist dies nicht der Fall (Open Shop), was neben dem im Süden tieferen Lebensstandard und den (allerdings jetzt nur noch wenig) niedrigeren Löhnen mit ein Grund für die große Dislokation der Textilindustrie vom Norden nach dem Süden darstellte.

Die angetroffenen Bruttolöhne bewegten sich etwa zwischen den Extremwerten von 1.25 bis 3.— Dollar pro Stunde, je nach Tätigkeit (der untere Betrag z. B. für eine einfache Näharbeit, der obere für anspruchsvolle Arbeit in der Zuschneiderei). Die Löhne für Weber bewegen sich im Rahmen von 1.80 bis 2.20 Dollar pro Stunde. Zu diesen Löhnen wurde da und dort gesagt, «auch» in den USA zahle die Textilindustrie ziemlich die niedrigsten Löhne.

Es gibt keine Unterschiede zwischen Männer- und Frauen-Löhnen bei gleicher Tätigkeit, auch keine solchen zwischen weiß und schwarz. Unterschiedliche Bezahlung je nach Familienstand scheint ebenfalls nicht bekannt, indem wir weder Haushaltungszulagen noch Kinderzulagen oder sonstige Prämien für außerbetriebliche Leistungen angetroffen haben. Ob jemand eine Familie gründen will oder eine zahlreiche Kinderschar hat, ist seine Privatsache; der leistungshemmende Sozialisierungsprozeß ist also bei weitem noch nicht so weit fortgeschritten wie bei uns!

Die Einkommenssteuern sind Quellensteuern, werden aber direkt vom Lohn in Abzug gebracht. Die Lohnzahlung erfolgt überall wöchentlich, mit Ausnahme des leitenden Personals. Die Lohnzahlung in Form von Bargeld ist unbekannt; keine Firma macht sich die Mühe und setzt sich der Gefahr aus, auf einer Bank Bargeld zur Lohnzahlung zu holen; auch das Abzählen von Geld und das Abfüllen in Zahltagstüten fällt weg. Vielmehr erhält jeder Arbeitnehmer seinen Lohn in Form eines Bankchecks (jeder hat ein Bankkonto), wobei der Check entweder bei der Bank in Bargeld umgetauscht oder aber auch direkt als Zahlungsmittel in Geschäften verwendet werden kann.

Die angetroffenen Arbeitszeiten schwanken zwischen 35 und 40 Wochenstunden (Normalarbeitszeit); Ueberstunden werden mit 50 % Zuschlag vergütet und offenbar gerne geleistet.

Im Dreischichtenbetrieb gibt es keine Schichtzulagen für die Tagschichten, jedoch eine solche von 10 % für Nachtschicht. In der Nachtschicht dürfen ohne weiteres auch Frauen eingesetzt werden. Die Tagschichten wechseln jede Woche; bei der Nachtschicht findet kein Schichtwechsel statt, es arbeiten also immer die gleichen Leute in Nachtschicht.

Im Dreischichtenbetrieb rechnen die Firmen mit 51 Arbeitswochen im Jahr zu 144 Stunden (6×24 Std.), was etwa 7350 Betriebsstunden pro Jahr ergibt. Vergleichsweise sei festgehalten, daß bei uns der Dreischichtenbetrieb in der Regel kaum über 6000 Stunden pro Jahr hinauskommt. Die 51 Wochen pro Jahr kommen zustande unter Abzug einer einzigen Woche für Feiertage. Ferien erhält der Arbeitnehmer etwa 2 Wochen pro Jahr, wobei aber nicht in Form von Betriebsferien die Produktion eingestellt wird, sondern in den Hauptabteilungen die Arbeit durch Ueberbrückungsmaßnahmen weiterlaufen muß.

Interessant war die Feststellung, daß zwar wohl überall Kantinen vorhanden sind, aber immer ohne Bedienung (nur mit einer großen Batterie von Automaten für Speisen und Getränke), daß aber z. B. Garderobe-Einrichtungen fehlen. Es wird als unnötig angesehen, daß jeder Arbeiter seinen eigenen Kleiderkasten besitzt; eine Stange mit Kleiderbügeln, auf die die Leute ihre Mäntel usw. hängen können, genügt vollauf.

Im Norden wurde gesagt, die Sozialkosten betrügen ca. einen Drittel des Bruttolohnes (hier wiedergegeben mit dem erforderlichen Vorbehalt bezüglich Definition von «Grundlohn» und «Sozialkosten»), wovon im Closed-Shop-Gebiet allein 10 % Arbeitgeberbeitrag an die Gewerkschaft!

Musik ist sehr beliebt zur Arbeit; sie wird auch in Produktionsabteilungen mit Maschinenlärm und sogar in den Büros angetroffen.

Ein amerikanischer Unternehmensberater versuchte in einem interessanten Referat, die wesentlichen Unterschiede zwischen der amerikanischen und der europäischen Wirtschaft zu charakterisieren. Er stellte sich zunächst auf den Standpunkt, die europäische Textilindustrie sei im allgemeinen so modern eingerichtet wie die amerikanische, einzelne Firmen sogar noch besser punkto Equipment, Techniken usw. Die amerikanischen Serien seien jedoch wesentlich größer. Auch riskiere der Amerikaner mehr und nehme unter Umständen riesige Serien in Arbeit, bevor er anfange zu verkaufen. Könne dann die Ware zu Saisonbeginn nicht sofort verkauft werden, stoße er sie unter Umständen billig ab, sei es ins Ausland, sei es in amerikanische Billigwarenläden und wechsle blitzartig seine Kollektion. Er registriere sofort nach Verkaufsbeginn den Verkaufserfolg der einzelnen Artikel unter Einsatz geeigneter statistischer Methoden und reagiere blitzschnell auf solche Informationen. Für Firmen, die eine modische Kollektion anbieten, gelte es abzuwägen zwischen zwei möglichen Risiken:

1. Immer voll fabrizieren (dadurch Kostenminimum) mit dem Risiko, Ware, die nicht richtig liegt, mit Einschlag abstoßen zu müssen.
2. Nur das fabrizieren, was verkauft ist, mit dem Risiko, Produktionslöcher in Kauf zu nehmen und dadurch höhere Produktionskosten pro Einheit zu tragen.

Der Europäer sei im allgemeinen weniger risikofreudig und bevorzuge den zweitgenannten Weg. Der Amerikaner sei ferner wesentlich aggressiver im Verkauf. Er unternehme viel mehr auf dem Gebiete des Marketing, mache den Konsumenten modebewußter (Kleider, Autos usw.), alle Verkaufsanstrengungen gingen vom Fabrikanten aus und richteten sich direkt an den Konsumenten; die Warenhäuser und Detailgeschäfte müßten von Konsumentenseite dazu gezwungen werden, die eigenen Produkte zu führen. Der Detaillist sei dabei ein bloßes technisches Instrument des Absatzweges. «The secret of the American industry is forcing the consumer to consume more.» Auf diesem Feld seien die Amerikaner uns weit voraus. Europa habe gelernt zu fabrizieren, aber noch nicht, zu verkaufen. Zur Frage der Existenzfähigkeit kleinerer Unternehmungen gab der Referent eine sehr radikale Antwort: einige wenige Riesenfirmen werden den Weltmarkt beherrschen. Anderen wird es auf die Dauer gar nicht mehr möglich sein, die riesigen Forschungsaufgaben für Produktgestaltung und Absatz zu lösen. Für kleinere Unternehmungen müsse es sich also darum handeln, selber dauernd zu wachsen oder mit größeren Firmen zu fusionieren. Da im Gegensatz etwa zur Schweiz der amerikanische Fabrikant bis zu einem gewissen Grade doch noch eine Arbeitskräfteselektion treffen könne, sei die amerikanische Produktivität viel höher als die europäische. Die Sicherheit des europäischen Arbeiters, ohne weiteres von heute auf morgen eine neue Arbeit zu bekommen, wenn ihm die alte nicht mehr passe, lähme die Produktivität auf das schwerste. Der Zustand wirke auch auf die Qualität in Europa negativ ein; es gebe viel mehr Absenzen usw. als in den USA. Der Arbeiter könne aber nicht ständig mehr wollen und dabei weniger geben an Arbeitsleistung. Das Kostendenken wird in den USA sehr groß geschrieben. Viele europäische Unternehmer wüßten nicht einmal, was ihre Ware koste und noch weniger, was sie kosten könnte, wenn man die Arbeit richtig organisieren würde. Der Unternehmer habe sich ständig zu fragen: Wie kann ich Zeit und Kosten noch mehr reduzieren? Eine jährliche Produktivitätssteigerung von mindestens 5 % wird als Voraussetzung dafür betrachtet, daß eine Unternehmung weiter bestehen könne. Der amerikanische Unternehmer befasse sich ständig mit diesen Fragen und sei sich z. B. darüber im klaren, daß irgendwelche Höchstleistungen absolut unmöglich seien, wenn man die Leute im Stundenlohn bezahle. Die europäischen Unternehmer seien dem gegenüber eher Administratoren als Fabrikanten. Die Zielsetzung des Arbeiters sei nicht primär, mehr zu verdienen, sondern davon loszukommen, ein Arbeiter zu sein. Was angestrebt werden müsse, sei die Fabrik ohne Arbeiter! Einmal mehr verstärkte sich der folgende Eindruck: Der europäische und insbesondere der schweizerische Fabrikant kommt gar nicht dazu, sich mit seinem Produkt so intensiv auseinanderzusetzen, daß er es zu wirklichen Höchstleistungen bringt, weil er zu sehr damit beschäftigt ist, sich zu fragen, welches Produkt er nachher herstellen soll, wenn das vorherige ausgefallen ist. Da dies in der Regel nicht lange dauert, sind wirkliche Höchstleistungen in Europa selten anzutreffen.

Einkäufer in einem New-Yorker Warenhaus antworteten auf die Frage nach den Chancen schweizerischer Textilien auf dem amerikanischen Markt etwa wie folgt: Die Schweiz habe zu wenig Ideen, bringe immer dasselbe in Dessin und Modell, sei sehr teuer. Qualität gut, besser als nötig. Italien sei für die USA der interessanteste Einkaufsmarkt in Europa, wesentlich attraktiver und mutiger in der Kreation, wesentlich billiger und in der Qualität ausreichend.

Ein amerikanischer Textilkonzern (nicht der größte) verfügt über insgesamt etwa gleich viele Webstühle wie die gesamte schweizerische Webereiindustrie (alle Sparten zusammengezählt). In einem der zahlreichen Webereibetriebe wird ein Artikel produziert, wobei die Arbeitsproduktivität rund viermal höher ist als das beste uns bekannte Schweizer Resultat der gleichen Artikelgruppe. Trotz vergleichsweise wesentlich höheren Lohnkosten, Steuern usw., und trotz mehrfach höheren Abschreibungsquoten für Produktionsanlagen sind die Produktionskosten wesentlich niedriger als bei uns (immer zum offiziellen Dollarkurs umgerechnet). Dem betrieblichen Rechnungswesen wird außerordentlich große Bedeutung zugemessen: laufende kurzfristige Erfolgsrechnungen, Gegenüberstellung der Ist-Kosten zu den Budgetkosten, rigorose Produktivitätskontrolle.

Man sagt bekanntlich gerne, man könne amerikanische Verhältnisse nicht unbesehen auf Europa übertragen. Das hat bestimmt seine guten, aber limitierten Gründe. Einige derselben wurden einleitend genannt. Daneben gibt es aber ungezählte Möglichkeiten, von Amerika zu lernen, sei es in der Arbeitstechnik, sei es in der Absatztechnik oder schließlich im Bereich der Unternehmungsführung, des viel zitierten «top management».