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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 76 (1969)

Heft: 5

Heft

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: 22.08.2025

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

5 Zürich
Mai 1969
76. Jahrgang

MITTEILUNGEN ÜBER TEXTIL INDUSTRIE

Organ und Verlag des Vereins ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Organ der Zürcherischen Seidenindustrie-Gesellschaft und des Verbandes schweiz. Seidenstoff-Fabrikanten

Organ der Vereinigung Schweizerischer Textilfachleute und Absolventen der Textilfachschule Wattwil

Schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie

INHALT

Erfreuliche Exportzunahme der Textil- und Bekleidungsindustrie 150
Die Seidenindustrie vor der Revision des Gesamtarbeitsvertrages 150
Der schweizerische Aussenhandel im Textilsektor 150
100 Millionen Franken Umsatz? 153
Verschärfte Fremdarbeiterprobleme 154
Der Gewinn 155
Die Unternehmenskonzentration in der Schweiz 156
Warentests 157
Technologie des Wirkens und Strickens 158
Genügen Struktur und Leistungsfähigkeit der europäischen Maschenwarenindustrie den zu erwartenden Anforderungen des Handels?
Konstruktionsverbesserungen an der Hacoba-Ringzwirnmaschine 166
Schweizer Mustermesse 1969 169
Marketing in der Textilwirtschaft 170
SVF-Sommertagung 170
Automatisierung in der Textiltechnik 170
Rohbaumwolle 170
Uebersicht über die internationalen Woll- und Seidenmärkte 172
Eine brillante Modeschau 172
35 Jahre Luwa AG 173
Straffung in der Stehli-Gruppe 176
Jahresbericht 1968 des Vereins schweizerischer Textilindustrieller 176
Ein bedeutendes Schweizer Textilunternehmen in Oberitalien 176
Taschenbuch für die Textilindustrie 177
Faserstofflehre 178
«Rieter» 178
«Die 4 von Horgen» 178
VST: Kurs über Kreuzspulautomaten mit spezieller Berücksichtigung der Schlafhorst-Automaten 179
61. Frühjahrstagung und Hauptversammlung 179
Jahresbericht des Vizepräsidenten 180
VET: Moderne Methoden der Absatzsicherung 181
Kurs über Sektionalschären 182
Chronik der Ehemaligen 182

Redaktion:
P. Heimgartner, Dr. H. Rudin, A. U. Trinkler
Beratender Fachausschuss:
Prof. Dr. A. Engeler, EMPA, St. Gallen; a. Prof. Dr. E. Honegger, ETH, Zürich; Direktor H. Keller, Textilfachschule Zürich; Prof. H. W. Krause, ETH, Zürich; Direktor E. Wegmann, Textilfachschule Wattwil

Nachdruck nur mit Genehmigung der Redaktion gestattet

Adresse für redaktionelle Beiträge:
«Mitteilungen über Textilindustrie», Letzigraben 195, 8047 Zürich, Tel. 051 / 52 89 39
Geschäftsstelle VET:
Lindenweg 7, 8122 Pfaffhausen, Postcheck 80-7280
Tel. 051 / 85 34 02
Abonnemente und Adressänderungen:
Administration der «Mitteilungen über Textilindustrie», Robert Keller, Effretikerstrasse 8, 8307 Kindhausen, Tel. 051 / 86 45 43
Abonnement-Bestellungen werden auf jedem Postbüro entgegengenommen
Abonnementspreise:
für die Schweiz: jährlich Fr. 24.–
für das Ausland: jährlich Fr. 28.–
Annoncen-Regie:
Orell Füssli-Annoncen AG, Postfach, 8022 Zürich
Limmatquai 4, Telephon 051 / 32 98 71
Inseratschluss 25. und für Stelleninserate 4. j. M.
Druck und Spedition: Lienberger AG, Obere Zäune, 8001 Zürich

In dieser Nummer inserieren:

ALFA AG, Rheinfelden VII
Walter Bachmann, Wald XIII
Walter Bickel, Thalwil IV
Bräcker AG, Pfäffikon VI
Elektron AG, Zürich VII
Fabrimex AG, Zürich VI
E. Fröhlich AG, Mühlehorn XII
Gelenkketten AG, Hergiswil XIII
Grilon SA, Domat-Ems X
Grob & Co., Horgen XIII
Willy Gutmann, Interlaken IV
Rob. Hotz Söhne, Bubikon XVI
G. Hunziker AG, Rüti XIV
Hans Hüppi, Zürich XXVII
Injecta AG, Teufenthal VI
Iten Gebr., Baar XVIII
E. Kappeler, Zürich IV
Hch. Kündig & Co., Wetzikon II
Alfred Leu, Zürich VII
Gebr. Maag, Küsnacht VII
Metall-Veredlung AG, Zürich XIV
F. Meyer & Co., Männedorf XV
Müller & Cie AG, Neuhausen XV
Rheem Safim Bau AG, Zürich XVII
Maschinenfabrik Rüti, Rüti IX
SACM Mulhouse V
Maschinenfabrik Schärer, Erlenbach III
W. Schlafhorst & Co., Mönchengladbach XI
Paul Schlenker, Rapperswil XII
E. Schneeberger, Unterkulm XII
Schweiter AG, Horgen VII
SKF Kugellager AG, Zürich XVI
Stahel & Co. AG, Rämismühle XII
Gebr. Stäubli & Co., Horgen XVII
Hch. Stauffacher & Sohn, Schwanden XIV
Textilfachschule Zürich 182
H. Umiker, Zürich XIV
Viscose Suisse SA XXVIII
Balz Vogt, Wangen XIII
Vollenweider «Die Vier von Horgen» I
Wild AG, Zug XV
Wild & Co., Richterswil XVIII
Zwirnerei Niederschönthal AG IV/XVI

Von Monat zu Monat

Erfreuliche Exportzunahme der Textil- und Bekleidungsindustrie

Im ersten Quartal 1969 hat die schweizerische Textil- und Bekleidungsindustrie Waren im Werte von 452 Millionen Franken exportiert. Dies bedeutet gegenüber dem Ausfuhrwert in der gleichen Periode des Jahres 1968 eine Zunahme um 68 Millionen Franken oder 17,6 %. Zu diesem erfreulichen Ergebnis haben fast alle Sparten der Textilindustrie beigetragen. Einzig bei den Geweben aus Wolle ist ein Rückgang von 15 auf 13 Millionen festzustellen. Die bedeutendsten textilen Exportprodukte unseres Landes sind die Chemiefasern und -garne. Sie erreichten einen Ausfuhrwert von 106 Millionen Franken gegenüber 90 Millionen vor Jahresfrist. An zweiter Stelle figurieren die Baumwollgewebe mit einer Zunahme um 9 auf 68 Millionen. Die Seiden- und Chemiefasergewebe verzeichnen einen Export von 54 Millionen gegenüber 44 im Vorjahr. Dazu ist zu bemerken, dass für die Einstufung von Geweben in die verschiedenen Kategorien mit Ausnahme der Seidengewebe das gewichtsmässig überwiegende Material ausschlaggebend ist. So wird beispielsweise ein Stoff mit 45 % Wolle und 55 % Chemiefasern unter den Chemiefasergeweben erfasst. Gerade in der Wollindustrie werden immer mehr Mischgewebe hergestellt, so dass ein Teil des Exportes dieser Sparte nicht mehr unter den Wollstoffen, sondern unter den Chemiefasergeweben figuriert.

Weitere bedeutende textile Exportartikel sind die Stickereien mit einem Ausfuhrwert von 44 Millionen Franken im 1. Quartal 1969 gegenüber 36 Millionen im Vorjahr, ferner die Wirk- und Strickwaren, welche eine Zunahme um 5 auf 33 Millionen erzielten.

Es darf mit Genugtuung festgehalten werden, dass es der schweizerischen Textilindustrie auch unter den heutigen, teilweise besonders schwierigen Exportbedingungen und trotz harter Konkurrenz gelingt, sich auf den Exportmärkten nicht nur zu halten, sondern ihre Position sogar in beachtlichem Umfang auszuweiten.

Die Seidenindustrie vor der Revision des Gesamtarbeitsvertrages

Der gegenwärtige Gesamtarbeitsvertrag der schweizerischen Seidenstoffweberei ist noch bis zum 30. Juni 1969 gültig. Die Gewerkschaften haben ihn fristgerecht gekündigt und gleichzeitig vorgeschlagen, das Vertragsverhältnis weiterzuführen. Die Arbeitgeber sind am Abschluss eines neuen Vertrages grundsätzlich ebenfalls interessiert, so dass es im Laufe der kommenden Wochen zu Revisionsverhandlungen kommen wird. Dabei werden jeweilen von beiden Seiten Abänderungsanträge vorgelegt, die als Verhandlungsgrundlage dienen. Neben der Regelung der Löhne stehen diesmal vor allem die Dienstalterszulagen, die Ferien und Feiertage sowie die Sozialversicherungen zur Diskussion. Ausserdem wird die Frage, ob auch in Zukunft als Garantie für die Innehaltung des Gesamtarbeitsvertrages Kautionen geleistet werden sollen, besprochen werden.

Auf der Seite der Arbeitnehmer treten als Verhandlungspartner drei Gewerkschaften auf, nämlich die Gewerkschaft Textil/Chemie/Papier, der schweizerische Verband evangelischer Arbeiter und Angestellter sowie der Christliche Chemie-, Textil-, Bekleidungs-, Papier-Personalverband. Diese Gewerkschaften werden vertreten durch ihre Funktionäre und Delegierten. Vertragspartner auf der Arbeitgeberseite ist der Verband schweizerischer Seidenstoff-Fabrikanten, welcher die Führung der Verhandlungen seiner Lohnkommission überträgt. Das Ergebnis muss sodann einer ausserordentlichen Generalversammlung zur Genehmigung vorgelegt werden.

In den letzten Jahren ist es, wenn auch oft erst nach harten, aber stets sachlichen Auseinandersetzungen, immer wieder gelungen, das Vertragswerk zu erneuern und fortzusetzen. Dadurch konnte der Arbeitsfriede in den schweizerischen Seidenstoffwebereien gewahrt und die Zusammenarbeit zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern gefördert werden. Es dürfte wohl auch in den bevorstehenden Revisionsverhandlungen möglich sein, auf dem Wege der gegenseitigen Aussprache eine gemeinsame Basis zur Erneuerung des Gesamtarbeitsvertrages zu finden.

Handelsnachrichten

Der schweizerische Aussenhandel im Textilsektor

Ernst Nef, Zürich

Textilien waren von jeher internationale Austauschprodukte. Auch heute ist es so, dass sich der grösste gegenseitige Verkehr im Sektor textile Halb- und Fertigfabrikate zwischen Ländern mit bedeutender Textilindustrie abspielt. Auf der Rohstoffseite ist mit dem Aufkommen der Synthetiks eine Verlagerung eingetreten, indem Europa, das vorher den überwiegenden Teil der benötigten Textilfaserstoffe aus den übrigen Kontinenten importieren musste, nun auch zu den grossen Rohstofferzeugern gehört. Ob man die Hersteller von Chemiefasern zur chemischen Industrie oder zur Textilindustrie zählt, ist dabei nicht von primärer Bedeutung. Jedenfalls sind die Chemiefasern keine landwirtschaftlichen Produkte wie sämtliche Naturfasern, und ihre Produktionsmöglichkeiten sind deshalb auch nicht durch die Bodenverhältnisse begrenzt, sondern sie können praktisch in unbeschränktem Masse, und dies auf engstem Raum, erzeugt werden. Die europäische Textilindustrie ist dank der Synthetiks in der Beschaffung und Verwendung von textilen Faserstoffen unabhängiger geworden. Der Zeitpunkt, da die industrielle Produktion von Chemiefasern die landwirtschaftliche Naturfasererzeugung übersteigen wird, kann im Hinblick auf die ständige Bevölkerungsvermehrung und den entsprechend erhöhten Bedarf an Textilfaserstoffen kaum mehr fern sein. Im Sinne dieser Entwicklung unterscheiden wir in den nachstehenden Ausführungen nicht mehr in der traditionellen Weise zwischen Textilien aus den verschiedenen Rohstoffen — was wegen der unzähligen Mischartikel ohnehin immer problematischer wird —, sondern nehmen, welches auch deren Komposition sei, lediglich eine Unterteilung in die Artikelgruppen Rohstoffe, Garne, Gewebe, Teppiche und übrige Textilien (ohne Bekleidung) vor.

Die schweizerische Textilindustrie

Die Dynamik der jahrhundertealten Textilindustrie ist anderer Art als jene der neueren industriellen Fabrikationszweige. Es geht eher selten darum, auf einer grünen Wiese einen neuen Betrieb zu erstellen und wachsen zu lassen, was relativ einfach ist, wenn man über die erforderlichen finanziellen Mittel verfügt, sondern es handelt sich meist um die Erneuerung schon lange Zeit bestehender Betriebe von innen heraus, wobei weniger eine Expansion angestrebt und

erzielt wird, als vielmehr eine aussergewöhnliche Produktivitätserhöhung. Die Textilindustrie ist nicht eine Wachstumsbranche im landläufigen Sinne; ihr Wachstum drückt sich nicht vornehmlich in grösseren Betriebsanlagen und höheren Arbeiterzahlen aus, sondern in einer stark gesteigerten Produktion, die mit einem verkleinerten, aber überaus modernen und kapitalintensiven Produktionsapparat und bedeutend weniger Arbeitnehmern zustande gebracht wird. Die Textilindustrie, deren Wachstum in erster Linie in einer überdurchschnittlichen Produktivitätssteigerung liegt, hat ein neues junges Gesicht erhalten, das die revolutionäre Entwicklung der beiden letzten Jahrzehnte im Maschinenbau widerspiegelt, das aber auch durch die neuen Textilrohstoffe und neue Technologien geprägt wird. Es versteht sich, dass schliesslich auch die entsprechend gewandelte Berufsstruktur zum stark verjüngten Gesicht der Textilindustrie nicht wenig beiträgt.

Die Textilindustrie hat für das Straffen ihres Gesichtes viel Geld aufgewendet, auch in der Schweiz, wo die wichtigsten Modernisierungsprozesse in vielen Betrieben mehr oder weniger abgeschlossen sind. Ausserordentlich hohe Beträge wurden für die technische Erneuerung ausgegeben: Automation und Elektronik hielten Einzug, während in einzelnen Branchen fast die Hälfte des bisherigen Maschinenparks auf den Schrotthaufen wanderte. Viele dieser Maschinen wären noch durchaus funktionstüchtig gewesen, doch konnten sie in bezug auf die Leistungsfähigkeit mit den neuen Erzeugnissen bei weitem nicht Schritt halten. Den Textilindustriellen, die ihren Betrieb dem neuesten Stand der Technik anpassten, stellt sich indessen gebieterisch die Frage, ob die leistungsfähigeren Maschinen voll ausgelastet werden können, ob der Markt für die Mehrproduktion vorhanden ist oder geschaffen werden kann, ob die erhöhte Produktivität im Markt auch in eine entsprechende Rentabilität umgesetzt werden kann. Die positive Beantwortung dieser Frage setzt im schweizerischen Aussenhandel mit Textilien eine wesentliche Verbesserung der derzeitigen Verhältnisse in Form erhöhter Exporte und wenn möglich auch geringerer Importe voraus. Die schweizerische Textilindustrie, die mit rund 60 000 Arbeitnehmern einen Bruttoproduktionswert von etwa 3,5 bis 4 Milliarden Franken pro Jahr erzielt, ist in Zukunft noch mehr als bisher auf den Export, auf grössere Märkte angewiesen.

EWG und EFTA — die wichtigsten Handelspartner

Die bedeutendsten Textilindustrien sind in der EWG, in Grossbritannien, den Vereinigten Staaten und in Japan domiziliert. In Europa gibt es keinen geschlossenen Wirtschaftsraum, wie ihn die Vereinigten Staaten mit über 200 Millionen Konsumenten bilden, sondern es besteht nach wie vor ein schwer überblickbares Nebeneinander und Durcheinander. Wegen der grossen Konsumentenzahl und ihrer meist hohen Kaufkraft sind EWG (200 Millionen Einwohner) und EFTA (100 Millionen Verbraucher) in Europa die interessantesten Märkte. Die innerhalb dieser Gemeinschaften vor kurzem verwirklichte Zollfreiheit bei der Einfuhr stellt eine Errungenschaft von einer ständig zunehmenden Bedeutung dar. Die für Nichtmitglieder gleichzeitig resultierende Zolldiskriminierung kommt anderseits einem Rückschritt in der internationalen wirtschaftlichen Zusammenarbeit gleich, der auch mit der 1967 abgeschlossenen sog. Kennedy-Runde im GATT keineswegs aufgehoben wurde. Das Comecon der Oststaaten (330 Millionen Einwohner, das asiatische Gebiet der Sowjetunion eingeschlossen) ist insofern ein Spezialfall, als in dessen Mitgliedländern keine freie Wirtschaft besteht; der Staat bestimmt, was eingeführt wird, und der Staat setzt die Preise fest. Ein Warenaustausch nach unseren Begriffen ist mit diesen Ländern bis auf weiteres nicht möglich. Von den blockfreien Staaten sind insbesondere Spanien, Jugoslawien und Griechenland zu nennen. Alle drei Länder sind wirtschaftlich nicht stark und suchen den Anschluss in Form einer Assoziation bei EWG oder EFTA. Europa als Ganzes weist also immer noch einen dicken Katalog von verschiedenen Zolltarifen und einer Unzahl anderer Handelshindernisse auf, und wer sich in diesem Dickicht auskennen will oder muss, benötigt hiefür eine grössere Zahl von Spezialisten.

In unseren nachfolgenden Zahlenzusammenstellungen vergleichen wir die Ergebnisse von 1960, dem Jahr, da der neue schweizerische Zolltarif in Kraft gesetzt wurde und bevor EWG und EFTA mit ihren Zollreduktionen begannen, mit jenen von 1968, dem ersten Jahr, da sich der in diesen Blöcken vollzogene Zollabbau voll auswirken konnte.

Es wurden *eingeführt:*

	1960		1968	
	Tonnen	Mio Fr.	Tonnen	Mio Fr.
Rohstoffe				
EWG	12 520	75,2	17 380	91,8
EFTA	3 276	26,8	7 914	39,8
Comecon	1 738	6,0	464	1,4
Uebrige	62 574	233,1	59 761	241,3
Total	80 108	341,1	85 519	374,3
Garne				
EWG	6 421	71,0	8 015	90,7
EFTA	2 440	27,1	10 831	93,8
Comecon	3	0,1	0	0
Uebrige	1 543	11,3	1 093	12,2
Total	10 407	109,5	19 939	196,7
Gewebe				
EWG	10 055	145,9	8 165	176,0
EFTA	1 054	24,2	4 346	80,0
Comecon	1 002	2,9	862	3,8
Uebrige	2 192	40,9	6 884	40,7
Total	14 303	213,9	20 257	300,5
Teppiche				
EWG	2 240	20,3	4 104	39,7
EFTA	129	1,8	5 168	37,7
Comecon	40	1,5	118	4,0
Uebrige	944	25,3	1 747	49,4
Total	3 353	48,9	11 137	130,8
Andere Textilien				
EWG	4 454	34,1	10 235	99,5
EFTA	640	7,1	3 725	52,1
Comecon	30	0,2	208	1,3
Uebrige	390	7,2	1 189	17,0
Total	5 514	48,6	15 357	169,9

Es wurden *ausgeführt:*

	1960		1968	
	Tonnen	Mio Fr.	Tonnen	Mio Fr.
Rohstoffe				
EWG	5 139	18,0	10 922	37,2
EFTA	2 756	11,9	11 519	44,9
Comecon	818	2,5	3 085	14,7
Uebrige	4 308	13,3	2 224	11,6
Total	13 021	45,7	27 750	108,4

Garne				
EWG	10 864	127,9	7 358	83,5
EFTA	6 081	80,3	27 872	277,7
Comecon	1 248	11,9	1 387	13,7
Uebrige	5 042	54,3	6 663	56,2
Total	23 235	274,4	43 280	431,1
Gewebe				
EWG	4 383	156,1	3 419	127,5
EFTA	2 670	74,5	7 732	182,4
Comecon	73	1,6	94	2,9
Uebrige	3 842	108,9	3 294	128,5
Total	10 968	341,1	14 539	441,3
Teppiche				
EWG	91	1,5	256	4,9
EFTA	16	0,3	1 677	13,5
Comecon	0	0,0	0	0,0
Uebrige	8	0,3	62	1,3
Total	115	2,1	1 995	19,7
Andere Textilien				
EWG	2 927	61,7	3 739	104,0
EFTA	1 763	46,3	5 298	91,6
Comecon	40	1,0	77	2,4
Uebrige	2 280	99,1	3 431	127,4
Total	7 010	208,1	12 545	325,4

Aus den Vergleichszahlen für 1960 und 1968 geht hervor, dass EWG und EFTA im Textilsektor die wichtigsten schweizerischen Handelspartner geblieben sind. Mit aller Klarheit zeigen sich aber auch die tiefgreifenden Auswirkungen der gegenseitigen Zolldiskriminierung; der Handel mit der EWG ist stark rückläufig, soweit es sich nicht um Rohstoffe und Spezialartikel handelt, während der gegenseitige Warenaustausch mit EFTA-Ländern in einem überaus erfreulichen Masse ausgeweitet werden konnte. Der Verkehr mit den Staaten des Comecon erlangte in beiden Richtungen keine nennenswerte Bedeutung. Auch im Handel mit den übrigen europäischen und überseeischen Ländern trat keine besondere Bewegung ein; auffallend sind 1968 indessen die Importe minderwertiger Gewebe, die grossenteils aus dem Fernen Osten stammen.

Bei EWG und EFTA ergaben sich bei der Ein- und Ausfuhr folgende prozentualen Anteile an der Gesamtmenge:

	Einfuhr			
	EWG		EFTA	
	1960	1968	1960	1968
Rohstoffe	15,6	20,3	4,1	9,3
Garne	61,7	40,2	23,4	54,3
Gewebe	70,3	40,4	7,4	21,5
Teppiche	66,8	36,8	3,8	46,4
Andere Textilien	80,8	66,6	11,6	24,3

	Ausfuhr			
	EWG		EFTA	
	1960	1968	1960	1968
Rohstoffe	39,5	39,4	21,2	41,5
Garne	46,7	17,0	26,2	64,4
Gewebe	40,0	23,5	24,3	53,1
Teppiche	78,9	12,8	13,8	84,1
Andere Textilien	41,8	29,8	25,2	42,2

Diese Zahlen vermögen besser als viele Worte darzutun, dass sich ein Arrangement der Schweiz mit der EWG aufdrängt, da sich ein weiterer schwerwiegender Rückgang des Marktanteils im bisher bedeutendsten Absatzgebiet der schweizerischen Textilindustrie sonst nicht vermeiden lässt.

Ausblick in die Zukunft

Die Textilindustrie, welche einen Hauptpfeiler der schweizerischen Volkswirtschaft bildet, hat 1968 mit einer Ausfuhr im Gesamtwert von 1326 Millionen Franken ein neues Höchstergebnis erzielt, und dies unter teilweise sehr harten Wettbewerbsbedingungen. Eine Vielzahl von Schweizer Textilbetrieben ist international in jeder Hinsicht konkurrenzfähig; sie alle müssen die modernen und teuren Hochleistungsmaschinen wirtschaftlich ausnützen können, was möglichst grosse Auflagen in zwei- und dreischichtigem Betrieb erheischt. Der Absatz derartiger Auflagen setzt jedoch grössere und offene Märkte voraus — Märkte, auf denen allein oder doch vornehmlich die Leistungsfähigkeit der privaten Unternehmen und nichts anderes ausschlaggebend ist. In der EFTA verfügt Grossbritannien in der Textilindustrie über ein Potential, welches das Mehrfache desjenigen der übrigen EFTA-Länder zusammen beträgt; Oesterreich manipuliert mit der Warenumsatzsteuer in einer Weise, die von den schweizerischen Konkurrenten in vielen Fällen als wettbewerbsverzerrend betrachtet wird; Portugal ist mit seinem Lohndumping in der Lage, billigste Textilien herzustellen und in die EFTA-Länder zu exportieren, ohne selber an grösseren Importen interessiert zu sein. Selbstverständlich trachtet die schweizerische Textilindustrie danach, den Export nach EFTA-Ländern weiterhin zu steigern, und zwar nicht nur nach Skandinavien; sie darf jedoch nicht langsam aber sicher den wichtigen EWG-Markt verlieren oder die dortigen Kunden zu Preisen beliefern müssen, die keine genügende Rentabilität der Betriebe mehr gewährleisten. Der Verbrauch von Textilien beträgt in Europa pro Kopf der Bevölkerung im Durchschnitt nur zwei Drittel desjenigen der Vereinigten Staaten. Er liesse sich noch erheblich erhöhen, wenn der Warenaustausch überall frei und zu einigermassen ausgeglichenen Wettbewerbsbedingungen erfolgen könnte. Eine Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit sollte auch durch vermehrte Kooperation zwischen befreundeten Branchenfirmen angestrebt werden; auf diesem Gebiete sind schon bedeutende Erfolge erreicht worden. Schliesslich wird man in Zukunft auch dem Marketing noch mehr Aufmerksamkeit zu schenken haben als bisher. Bei einer besseren Zusammenarbeit mit der inländischen Kundschaft sollte sodann ein vermehrter Absatz auch im eigenen Land möglich sein.

Freie Unternehmer erwarten ihr Heil nicht in erster Linie vom Staat. In vielen Fragen des Aussenhandels ist jedoch die Haltung staatlicher Stellen oft von grösster Bedeutung, nicht zuletzt bei den zwischenstaatlichen Abmachungen, in denen der private Unternehmer ohne jeden direkten Einfluss ist. Eine konstruktive, in die Zukunft gerichtete Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Staat in allen wichtigen Aussenhandelsfragen wird auch im Textilsektor ihre Früchte tragen und sich auf den Wohlstand von Land und Volk nur positiv auswirken können.

Aus politischen Gründen wird es wohl noch lange Zeit keinen geschlossenen europäischen Wirtschaftsraum geben. Das versteht jedermann. Weniger verständlich ist die Tatsache, dass die demokratischen Länder Westeuropas bis anhin keine bessere wirtschaftliche Zusammenarbeit zustande brachten, sich wirtschaftlich gar aufspalteten und sich im Aussenhandel weiterhin gegenseitig diskriminieren. Die Textilindustrie hat ein grosses Interesse an einer baldigen Ueberwindung wenigstens der wirtschaftlichen Desintegration Westeuropas. Dies würde es ihr endlich erlauben,

sich ebenfalls in einem grossen Raum zu entfalten, so wie es beispielsweise der nordamerikanischen Textilindustrie immer möglich war. Die schweizerische Textilindustrie hat in den letzten Jahren grosse unternehmerische Leistungen vollbracht. Als stark verjüngte Industrie wird sie auch im Aussenhandel weitere bedeutende Erfolge erringen.

Anmerkung der Redaktion: Die nachstehenden Zahlen über die schweizerische Gesamtausfuhr und Textilausfuhr 1966 bis 1968 sind dem Quartalsbericht 4 der Paritätischen Kommission der schweizerischen Baumwollindustrie und der Zentralkommission der schweizerischen Seiden- und Rayonindustrie und des Handels entnommen.
Wir weisen speziell darauf hin, dass die in dieser Tabelle angeführten Positionen Bekleidungs- und Konfektionswaren bei den Ausführungen von Herrn Dir. E. Nef nicht einbezogen sind.

Schweizerische Gesamtausfuhr und Textilausfuhr 1966 bis 1968
(inkl. Bekleidungs- und Konfektionswaren)

	1966		1967		1968	
	in Mio Fr.	Differenz in % gegenüber Vorjahr	in Mio Fr.	Differenz in % gegenüber Vorjahr	in Mio Fr.	Differenz in % gegenüber Vorjahr
Gesamtausfuhr	14 203,8	+ 10,4	15 164,8	+ 6,9	17 349,5	+ 14,4
davon:						
Textilausfuhr	1 382,0	+ 7,3	1 404,1	+ 1,6	1 559,3	+ 11,1
davon:						
Chemiefasern und -garne	321,7	+ 5,3	325,7	+ 1,2	374,5	+ 15,0
Gewebe aus Seide und Chemiefasern	141,7	+ 0,8	160,9	+ 13,5	180,5	+ 12,2
Bänder aus Textilien	15,7	— 3,1	14,5	— 7,6	17,6	+ 21,4
Garne aus Wolle	44,5	+ 3,3	35,7	— 19,8	37,1	+ 3,9
Gewebe aus Wolle	66,1	+ 13,2	65,6	— 0,8	63,5	— 3,2
Garne aus Baumwolle	69,4	+ 28,3	65,7	— 5,3	74,2	+ 13,0
Gewebe aus Baumwolle	174,0	+ 11,0	174,0	—	192,9	+ 10,9
Stickereien	154,1	— 3,9	143,1	— 7,1	156,3	+ 9,2
Wirk- und Strickwaren	100,8	+ 6,6	103,0	+ 2,2	120,0	+ 16,5
Bekleidungswaren	115,6	+ 11,7	121,3	+ 4,9	127,0	+ 4,7
Konfektionswaren, andere	27,3	+ 1,9	27,7	+ 1,5	28,8	+ 4,0
Hutgeflechte	33,7	+ 5,9	24,3	— 27,9	24,7	+ 1,6
Schuhe	91,0	+ 14,8	95,6	+ 5,1	112,5	+ 17,7

Kritisch beobachtet - kritisch kommentiert

100 Millionen Franken Umsatz?

Verschiedene Persönlichkeiten der Textilindustrie äusserten in jüngster Zeit die Ansicht, dass ein Textilunternehmen mindestens einen Jahresumsatz von 100 Millionen Franken erzielen müsse, damit es auf die Dauer lebensfähig sei. Mit weniger Umsatz könnten nur noch Textilbetriebe existieren, die ausgesprochene Spezialitäten oder Nouveautés fabrizieren. Alle anderen müssten grössere Unternehmenseinheiten werden, die auf verschiedenen Gebieten tätig und vertikal aufgebaut seien und den obengenannten Umsatz erzielten. Wie weit müssen solche Prognosen ernst genommen werden?

Wenn man davon ausgeht, dass selbst ein hochproduktives Textilunternehmen pro Kopf höchstens 60 000 bis 80 000 Franken Umsatz im Jahr erzielt (selbst die Ciba kommt nur auf 90 000 Franken), müsste es sich um Unternehmenseinheiten mit mindestens 1300 bis 1700 Beschäftigten handeln. Solche gibt es in der Schweiz noch wenige, selbst wenn man die mit ausländischen Unternehmen zusammengeschlossenen Firmen dazuzählt.

In der schweizerischen Textilindustrie gibt es rund 10 Konzerne mit über 1000 Beschäftigten (als Mindestgrenze). Diese 10 Konzerne beschäftigen insgesamt 16 000 bis 18 000 Personen. Die ganze Textilindustrie weist total 65 000 Beschäftigte auf; die Firmen mit über 1000 Angestellten und Arbeitern oder mit anderen Worten mit mindestens 50 bis 80 Millionen Franken Umsatz machen somit heute etwa 25 % der Textilindustrie aus. Die Konzentration ist somit noch nicht sehr weit fortgeschritten. Sie hat aber in den letzten Jahren rasche Fortschritte gemacht. Bei 5 der genannten 10 Firmen haben nämlich in den letzten 5 Jahren solche Konzentrationen stattgefunden. Es ist auch eindrücklich, wenn man bedenkt, dass 10 Firmen 25 % aller Beschäftigten in der Textilindustrie umfassen, während sich die anderen 75 % Beschäftigten auf rund 600 Firmen verteilen. Wenn wir vom Idealbild des blühenden, mittleren Familienunternehmens mit 50 bis 500 Beschäftigten ausgehen, stimmt dieser Konzentrationsprozess, der unbestreitbar im Gange ist, nachdenklich.

Es gibt Faktoren, die in der Richtung der erwähnten 50 bis 100 Millionen Franken Mindestumsatz wirken: die Marktbearbeitung wird immer schwieriger und erfordert einen immer grösseren Aufwand, insbesondere dann, wenn zum Beispiel ein grosser europäischer Markt bearbeitet werden sollte. Die Durchsetzung von Marken in einem solchen Markt ist nur noch grösseren Firmen möglich. Auch nur solche können in grösserem Umfang Forschung betreiben. Der Einsatz moderner Führungsmittel wie Computer, die Bildung von Führungsstäben, der Einsatz von Spezialisten lohnt sich

nur, wenn die Kosten auf einen grösseren Umsatz verteilt werden können.

Andererseits aber gibt es Dutzende von Beispielen mittlerer Firmen mit kleineren Umsätzen, die sich dank einer speziellen Leistung immer noch erfolgreich im Markt behaupten. Es scheint also noch zu früh zu sein, um den Propheten des 100-Millionen-Mindestumsatzes recht geben zu können. Man wiege sich aber auch nicht in trügerischem Optimismus: die Konzentrationstendenzen sind vorhanden, und wer ihnen in Zukunft entgehen will, muss sich wirklich enorm anstrengen. Auch auf diesem Gebiet erkennt man, dass der technische Fortschritt und der steigende Wohlstand z. T. mit der Umwandlung kleinerer und damit übersehbarer und dem Menschen mehr zusagenderer Strukturen in grössere, unpersönlichere Einheiten bezahlt werden muss, gleich wie auch unsere Städte und Dörfer im Laufe der Entwicklung sich entscheidend gewandelt haben. Die «gute alte Zeit» (die in vielen Beziehungen weniger gut war als man jetzt idealisierend glaubt) ist endgültig vorbei, und es bleibt überhaupt nichts anderes übrig, als sich den neuen Gegebenheiten anzupassen nach dem Motto «Vogel friss oder stirb».

Spectator

Industrielle Nachrichten

Verschärfte Fremdarbeiterprobleme

Dr. Hans Rudin

Weiterer Fremdarbeiterabbau

Mit Bundesratsbeschluss vom 26. März 1969 ist ein weiterer Fremdarbeiterabbau von 2 % des Ausgangsbestandes von 1965 verfügt worden. Diese neue Reduktion des betrieblichen Fremdarbeiter-Plafonds muss bis zum 30. November 1969 erfolgen. Zusammen mit den bisherigen Abbauquoten ergibt sich somit eine Herabsetzung der Ausländerbestände der Betriebe um 17 % (ohne die Herabsetzungen infolge Entplafonierung zu rechnen). Der neue Abbau wurde vom Bundesrat damit begründet, dass die Zahl der erwerbstätigen Ausländer in der Schweiz im Jahre 1968 trotz Abbaumassnahmen wiederum gestiegen sei, während der Bundesrat andererseits das Versprechen abgegeben habe, den Bestand der erwerbstätigen Ausländer in der Schweiz konstant zu halten. Im Bundesratsbeschluss von 1968 wird tatsächlich in Artikel 4 von der «Stabilisierung der Zahl der erwerbstätigen Jahresaufenthalter und Niedergelassenen» gesprochen.

Der neue Abbau trifft die Betriebe der Textilindustrie mit grosser Härte und ist für die Textilbetriebe deshalb vollständig unberechtigt, weil die Zahl der in der Textilindustrie im Jahre 1968 Beschäftigten tatsächlich zurückgegangen ist. Man sollte den Abbau gerechterweise dort vornehmen, wo der unerwünschte und zum Teil illegale Zuwachs stattgefunden hat. Der Verband der Arbeitgeber der Textilindustrie hat deshalb auch von den Spitzenverbänden und den Behörden verlangt, dass festgestellt werde, wo mehr Ausländer beschäftigt werden, und dass ein auf diese zugeschnittener Abbau erfolgen sollte.

Das Hauptproblem: die Entplafonierung

Bekanntlich werden im Jahre 1969 alle Ausländer, die mehr als fünf Jahre Aufenthaltsdauer aufweisen, «entplafoniert». Mit anderen Worten: diese Arbeitskräfte sind in Zukunft ohne Anrechnung an den Fremdarbeiter-Plafond einstellbar; jedoch wird der Plafond jedes Betriebes bei der Entplafonierung des Ausländers um die entsprechende Anzahl Personen gekürzt. Betriebe, die eine grössere Zahl Ausländer mit mehr als fünf Jahren Aufenthaltsdauer beschäftigen, sehen ihr Ausländerkontingent rapid zusammenschmelzen. Wenn ein entplafonierter Ausländer den Betrieb verlässt, kann er nicht mehr durch einen neueinreisenden Ausländer, auch nicht durch einen solchen mit weniger als fünf Jahren Aufenthaltsdauer, ersetzt werden. Die ins Ausland verreisenden oder die Berufstätigkeit aufgebenden Ausländer kommen auch nicht anderen Betrieben der Branche zugute. Diese fortschreitende Entplafonierung bildet für die Betriebe der Textilindustrie eine grosse Sorge und verschärft das Personalproblem in noch nie dagewesener Art und Weise. Gegenwärtig sind intensive Bemühungen auf Verbandsebene im Gange, Wege und Mittel zu finden, um den immer grösseren Schwierigkeiten Herr zu werden und eine differenzierte Fremdarbeiterregelung zu finden, die auch für die Textilindustrie tragbar wäre.

Die besondere Lage der Textil- und Bekleidungsfirmen

Die Personalschwierigkeiten in der Textil- und Bekleidungsindustrie sind auf eine Reihe von besonderen Faktoren zurückzuführen. Erstens ist es heute fast unmöglich, für die zahlreichen Anlernberufe junge Schweizer und Schweizerinnen zu finden. Ueberhaupt ist die Arbeit in den Fabriken nicht mehr beliebt. Zweitens bildet in vielen Betrieben die Schichtarbeit eine zusätzliche Schwierigkeit. Einerseits müssen die kostspieligen modernen Anlagen möglichst viele Laufstunden aufweisen; andererseits wollen die Schweizer wie auch die langjährig ansässigen Ausländer trotz hohen Entschädigungen keine Schichtarbeit mehr leisten. Drittens sind die Textil- und die Bekleidungsindustrie vorwiegend «Frauenindustrien», wobei heute die Schweizer Frauen lieber im Dienstleistungssektor als in einem Fabrikationsbetrieb arbeiten. Viertens ergeben sich modisch und fertigungstechnisch bedingte Grenzen der Rationalisierung und Mechanisierung. Und schliesslich sind fünftens viele Betriebe in ländlichen Gegenden gelegen, die unter der Abwanderung der jüngeren Erwerbstätigen leiden.

Die Zahl der ausländischen Wohnbevölkerung und der ausländischen Erwerbstätigen

Um die Lage richtig beurteilen zu können, ist es unerlässlich, sich die Zahlen für die Ausländer in der Schweiz per Ende 1968 vor Augen zu führen.

Ausländische Wohnbevölkerung in der Schweiz

	Ende 1967	Ende 1968	Zunahme
Niedergelassene	263 500	292 282	28 782
Jahresaufenthalter*	626 816	632 863	6 047
Tschechoslowakische Flüchtlinge	264	7 997	7 733
Total	890 580	933 142	42 562

* ohne tschechoslowakische Flüchtlinge

Die insgesamt 933 142 ausländischen Jahresaufenthalter und Niedergelassenen machen rund 15,3 % der schweizerischen Wohnbevölkerung aus. Nicht in dieser Zahl eingeschlossen sind die rund 160 000 Saisonarbeiter und die etwa 70 000 Grenzgänger. Einen über dem Durchschnitt liegenden Ausländerbestand weisen die Kantone Genf (31 %), Tessin (24 %), Waadt (20 %), Neuenburg (19 %), Zürich, Baselland, Schaffhausen, Aargau (je 17 %) und Glarus, Baselstadt, Thurgau (je 16 %) auf.

Die *Gesamtzahl der erwerbstätigen Ausländer* (ohne Saisonarbeiter und Grenzgänger) setzt sich wie folgt zusammen:

Erwerbstätige Ausländer in der Schweiz

	Ende 1967	Ende 1968	Zunahme
Niedergelassene	131 750	146 141	14 391
Jahresaufenthalter	433 034	434 908	1 874
Zusammen	564 784	581 049	16 265

Rechnet man noch die ca. 70 000 Grenzgänger und rund 160 000 Saisonarbeiter dazu, so sind gegenwärtig in der Schweiz etwa 810 000 Ausländer beschäftigt.

Wie aufgeführt, wäre es eine notwendige Angelegenheit abzuklären, wo die im Jahre 1968 zusätzlich beschäftigten 16 265 Ausländer zu finden sind. Es geht unseres Erachtens nicht an, dass zur Kompensation dieses Zuwachses auch Industrien zum Abbau herangezogen werden, welche in der kritischen Zeitperiode einen Rückgang der erwerbstätigen Ausländer aufweisen. Die zahlenmässige Entwicklung der Fremdarbeiterbestände in der Textilindustrie geht aus den August-Erhebungen des BIGA hervor.

Kontrollpflichtige Jahresaufenthalter und Saisonarbeiter

	Bestand August 1968	August 1968 gegenüber August 1967	August 1968 gegenüber August 1964
Textilberufe	28 121	— 973 (= 3,34 %)	— 6654 (= 19,13 %)
Bekleidung	33 185	— 838 (= 2,46 %)	— 6108 (= 15,54 %)

Ueber die Entwicklung der Zahl der in der Textilindustrie beschäftigten Ausländer von Ende *Dezember 1967* bis Ende *Dezember 1968* gibt es leider keine offizielle Statistik. Die Verbandsstatistik des VATI zeigt aber einen Rückgang.

Die Hypotheken in der Fremdarbeiterfrage

Auf der Fremdarbeiterfrage lasten folgende vier schwere Hypotheken: Erstens die Furcht vor der Abbauinitiative des Nationalrates James Schwarzenbach. Zweitens das Versprechen des Bundesrates, die Zahl der erwerbstätigen Ausländer zu stabilisieren, und drittens die Anstrengungen der Arbeitnehmerorganisationen, der Behörden, gewisser Branchen und einiger Professoren, eine vollständige Liberalisierung der kontrollpflichtigen Ausländer zu erreichen (Vorstufe dazu ist die erwähnte Entplafonierung). Viertens lehnt die öffentliche Meinung ein weiteres starkes Anwachsen der ausländischen Wohnbevölkerung ab.

Es ist schwierig angesichts dieser Hypotheken, eine Fremdarbeiterregelung herbeizuführen, die den Betrieben der Textilindustrie das unerlässliche Minimum an ausländischen Arbeitskräften sichert. Trotzdem ist zu hoffen, dass mit unablässigen Anstrengungen doch genügend Verständnis geschaffen werden kann, dass die leistungsfähigen Firmen soviel Ausländer erhalten, damit sie ihren Betrieb aufrecht erhalten können.

Die Personalfrage als wichtigstes Zukunftsproblem

Man darf heute mit Recht sagen, dass die Textilindustrie im grossen und ganzen mit sehr modernen Anlagen ausgestattet ist und eine hohe Produktivität aufweist. Die Produkte der schweizerischen Textilindustrie sind sehr gefragt, was unter anderem durch die Erhöhung des Textilexportes im Jahre 1968 auf 1,56 Mia Franken bewiesen wird. Die Arbeitsbedingungen sind heute denjenigen der anderen Industrien weitgehend angeglichen. Dass trotzdem enorme Personalschwierigkeiten bestehen, hat die vorstehend angeführten Gründe. Diese Personalschwierigkeiten schaffen aber die Gefahr, dass trotz technischer und qualitativer Konkurrenzfähigkeit und hoher Produktivität ein ernstes Zukunftsproblem besteht. Es darf nicht dazu kommen, dass nur aus diesem Grunde moderne und leistungsfähige Betriebe in der Weiterentwicklung behindert sind. Deshalb ist eine angemessene Lösung der Fremdarbeiterfrage von entscheidender Bedeutung. Aber auch die Anstrengungen, junge Schweizer und Schweizerinnen für eine Berufstätigkeit in der Textilindustrie zu gewinnen, vor allem für Spezialisten und Kaderberufe, müssen verstärkt werden. Wenigstens sind die Probleme und die Ziele überall klar erkannt, und die Firmen und Verbände wissen, in welcher Richtung die Energien eingesetzt werden müssen, um dieses wichtigste Zukunftsproblem zu lösen. Hoffentlich kann die Textilindustrie auf das Verständnis der Politiker und Behörden und vielleicht sogar der ganzen Bevölkerung zählen. Auch hier kann noch nachgeholfen werden, indem jeder in der Textilindustrie Tätige an seiner Stelle und in seinem Wirkungskreis die dazu nötige Aufklärungsarbeit leistet. Heute kann man durch blossen Druck oder mit Klagen und Drohungen nicht mehr genügend viel erreichen, sondern man muss in erster Linie bei denjenigen, die über zukünftige Regelungen mitentscheiden, die notwendige Einsicht und das richtige Verständnis schaffen.

Volkswirtschaftliches Einmaleins

Der Gewinn

Dr. Hans Rudin

Eine erfolgreiche, grössere Firma von typisch schweizerischem Zuschnitt hat ihr Geschäftsziel folgendermassen formuliert:

«Unser Ziel ist auf dem Gebiet des ..... in der Schweiz Hervorragendes zu leisten. Wir wollen in fairem Konkurrenzkampf einen unserer Leistung entsprechenden Anteil am Markt erringen, mit dem Wachstum und dem stetigen Wandel in der Wirtschaft Schritt halten und einen angemessenen Gewinn erarbeiten.»

Diese Firma ist für ihre positive Einstellung sowohl gegenüber den Kunden wie auch dem Personal bekannt und geniesst in der öffentlichen Meinung einen sehr guten Ruf. Sie konnte in den letzten vier Jahren ihren Umsatz um 50 % steigern! Interessant ist, dass sie sich offen zum Ziel bekennt, einen «angemessenen Gewinn» zu erzielen, denn mancherorts wird der Gewinn als etwas Fragwürdiges betrachtet. Dass er im Gegenteil eine zentrale Bedeutung für die erfolgreiche Entwicklung jeder Firma und für den Volkswohlstand überhaupt hat, sei im folgenden nachgewiesen.

Der Betrieb jedes Unternehmens erfordert Aufwand und kostet Geld. Diese Kosten müssen durch die Erträge gedeckt werden. Die Betriebserträge müssen mindestens so gross wie die Betriebskosten sein, sonst verliert der Betrieb laufend Geld und wird auf die Dauer nicht mehr lebensfähig sein. Der Gewinn ist diejenige Summe, die übrigbleibt, nachdem alle Kosten gedeckt wurden. Normalerweise sollte jede Unternehmung gewinnbringend arbeiten. Warum?

In erster Linie ist der Gewinn der Massstab für die Beurteilung der Anstrengungen eines Betriebes: Ein Gewinn ist der Beweis für den Erfolg, die Leistungsfähigkeit, die Konkurrenzkraft. Ein Defizit ist der Beweis für den Misserfolg, die mangelnde Leistung. Ob die Organisation gut ist, die Maschinen optimal eingesetzt, die richtigen Artikel produziert werden — all dies zeigt sich erst an der Höhe des herausgewirtschafteten Gewinns. Es ist sogar möglich, dass die

technische Produktivität steigt und der Gewinn sinkt — auch das ist ein Zeichen, dass etwas nicht stimmt (vielleicht werden die «falschen» Artikel hergestellt, zwar rationell, aber man erzielt keinen guten Preis!).

Allerdings darf man nicht auf kurzfristige Gewinne abstellen. Zwischenhinein sind Verluste unvermeidlich. Aber auf einige Jahre hinaus gerechnet muss die Unternehmung stets gewinnbringend sein. Es gibt keinen anderen Erfolgsmassstab; sogar kommunistische Länder mussten den Gewinn als Erfolgsmassstab wieder einführen.

Der Gewinn ist zweitens eine Risikoprämie für die Marktunsicherheit. Weil sich die Wirtschaft immer wieder rasch verändert und auch Fehler in den Betrieben unvermeidlich sind, müssen Reserven (aus Gewinnen) gebildet werden können, auf die man in schwierigen Zeiten zurückgreifen kann. Jede Familie sollte ja auch über einen Notpfennig für kritische Tage verfügen.

Und eine dritte Aufgabe des Gewinnes: Das so gewonnene Kapital muss wieder investiert werden. Nur ein Teil — oft der kleinere Teil — des Gewinnes wird «verbraucht». Meist wird nämlich der Gewinn schon zu klein in der Buchhaltung ausgewiesen, weil man sehr viel abschreibt, d. h. stille Reserven bildet. Von der Summe, die dann als Gewinn ausgewiesen wird, wird oft nicht alles an die Aktionäre ausbezahlt. Sodann werden viele Aktionäre die ausbezahlten Gewinne nicht «konsumieren», sondern wieder investieren. In sogenannten Einzelfirmen oder Kollektivgesellschaften werden die Inhaber meist auch den grössten Teil des Gewinns wieder in die Firma stecken. Denn: die Maschinen werden immer teurer, die Arbeitsplätze immer kostspieliger, es braucht immer mehr Kapital. Der Gewinn ist eine der wichtigsten Quellen für neues Kapital, das allen in der Wirtschaft Beschäftigten zugute kommt, indem dadurch die Produktivität gesteigert wird.

Auch die Aktionäre haben schlussendlich ein Anrecht auf einen Zins für das einem Betrieb zur Verfügung gestellte Geld, wie ja auch jeder Inhaber eines Sparheftes einen Zins erwartet. Ausserdem kann nur ein Unternehmen, das einen Gewinn erzielt, mit Aussicht auf Erfolg an den Kapitalmarkt gelangen und z. B. eine Obligationenanleihe aufnehmen. Der Gewinn erfüllt also eine Funktion, die durch nichts anderes ersetzt werden kann. Er ist der eigentliche Lebensnerv der Betriebe. Wenn ein Unternehmen Gewinn macht, gewinnen alle etwas: die Mitarbeiter, die Inhaber, die Volkswirtschaft — alle, die an der erfolgreichen Weiterentwicklung eines Betriebes und damit auch einer Branche interessiert sind.

Betriebswirtschaftliche Spalte

Die Unternehmenskonzentration in der Schweiz

B. Steuerliche Aspekte der Unternehmenskonzentration

Einer der grossen Unkostenfaktoren jedes prosperierenden Unternehmens sind heute die Steuern. Die Besonderheit dieses Aufwandpostens besteht jedoch darin, dass er weitgehend dem Einfluss der Firmenleitung entzogen ist. Trotzdem wird jeder Unternehmer bestrebt sein, die Steuerbelastung möglichst niedrig zu halten und den Steueraufwand wie andere Unkosten in seine Kalkulationen einzubeziehen. Je höher die Steuerbelastung in einem Lande ist, desto grössere Bedeutung kommt diesem Umstand zu.

Für die Kalkulation sind aber nicht nur die laufenden Steuerbelastungen, sondern auch die einmaligen Steuerfolgen im Zusammenhang mit betrieblichen, organisatorischen oder rechtlichen Massnahmen zu berücksichtigen, was eine eigentliche *Steuerplanung* voraussetzt. Zu dieser Planung gehört unumgänglich auch die möglichst umfassende Abklärung der Steuerfolgen im Falle einer Unternehmenskonzentration.

Die steuerliche Situation bei Unternehmenszusammenschlüssen

Ist es wirklich so, dass die *heutige Steuergesetzgebung in der Schweiz* echte Fusionen verhindert? Haben die Steuern eine derartige Bedeutung, dass bei Firmen, bei denen — wirtschaftlich gesehen — eine eigentliche Fusion die einzig richtige Lösung wäre, diese aus steuerlichen Gründen nicht durchgeführt werden kann? Leider lassen sich diese Fragen nicht mit einem klaren Ja oder Nein beantworten. Es kommt auf den konkreten Einzelfall an. Sicherlich hat es aber in den letzten Jahren Fälle gegeben, in denen auf echte Fusionen verzichtet werden musste, weil die ausgelösten Steuern einen derartigen Betrag ausgemacht hätten, dass ein Unternehmen durch deren Bezahlung in ernsthafte Liquiditätsschwierigkeiten geraten wäre. Man wählte deshalb die unechte Fusion als das kleinere Uebel.

Schaut man die *eidgenössischen und kantonalen Steuergesetze* nach Normen durch, welche die steuerlichen Folgen bei Fusionen und fusionsähnlichen Tatbeständen regeln, dann wird man bald des vergeblichen Suchens müde. Man wird nämlich bald erkennen, dass sich unsere Gesetzgeber — von einigen Ansätzen abgesehen (z. B. Art. 5, Abs. 1, lit. a des neuen Verrechnungssteuergesetzes) — noch nie mit dieser Materie auseinandergesetzt haben. Auch *Gerichtsentscheide* sind auf diesem Sektor kaum vorhanden. Dagegen ist dieser Fragenkomplex in der *schweizerischen Literatur* in den letzten Jahren erkannt und aufgegriffen worden. Die Lektüre der Kommentare, Monographien und Aufsätze führt einem die grosse Kompliziertheit der gesamten Materie deutlich vor Augen. Definitive Schlussfolgerungen für einen konkreten Fall zu ziehen, erlaubt diese Literatur aber nicht, denn die Auffassungen stehen einander zum Teil diametral gegenüber.

Der Leser wird sich fragen, wie es dann möglich ist, angesichts dieser Tatsachen überhaupt eine steuerliche Planung zu betreiben. Es bleibt gar nichts anderes übrig, als sich mit der *Einschätzungspraxis der Steuerbehörden* zu dieser Materie auseinanderzusetzen, doch ist auch diese uneinheitlich und in stetem Fluss. Einzelne Steuerbeamte haben etwas mehr, andere etwas weniger Erfahrung auf diesem Gebiet, wieder andere stehen vielleicht überhaupt das erste Mal vor solchen Fragen. So ist man nie im voraus sicher, wie letzten Endes ein konkreter Fall behandelt wird. Diese Rechtsunsicherheit zwingt jeden verantwortungsvollen Unternehmer, der unangenehmen späteren Ueberraschungen vorbeugen will, dazu, vor der Durchführung eines Zusammenschlusses mit dem zuständigen Fiskus zu sprechen und die steuerlichen Folgen auszuhandeln.

In welcher Richtung liegen *hauptsächlich* die *Steuerprobleme,* die bei Fusionen entstehen? In erster Linie geht es um die Frage der *Liquidationsgewinnbesteuerung.* In jedem Unternehmen sind in der Regel kleine oder grössere unversteuerte *stille Reserven* vorhanden. Der Fiskus steht nun vor der Frage, ob er ein Unternehmen, welches von einem anderen übernommen wird, steuerlich gleich behandeln will, wie wenn dieses Unternehmen vollständig liquidiert würde. Dies hätte zur Folge, dass sämtliche vorhandenen stillen Reserven auf einen Schlag versteuert werden müssten. Ein

zweiter kritischer Punkt sind die *Liegenschaften.* Meist weisen diese einen Buchwert auf, der um ein Vielfaches unter dem heutigen Verkehrswert liegt. Würde nun der Fiskus im Rahmen einer Fusion die übernommenen Liegenschaften zum Verkehrswert bewerten und daran gleiche Steuerfolgen knüpfen, wie wenn diese Liegenschaften an einen Dritten verkauft worden wären, dann wird es jedermann klar, dass hier hohe Steuerbeträge auf dem Spiel stehen können. Obschon man im allgemeinen nicht sagen kann, die Steuerbehörden hätten kein Verständnis für die wirtschaftliche Betrachtungsweise, so ist doch zu bemerken, dass der Fiskus im Prinzip nur dann bereit ist, Unternehmenszusammenschlüsse steuergünstig zu ermöglichen, wenn er sicher ist, dass ihm für die Zukunft nichts entgeht. Umgekehrt betrachtet, wird er also darauf tendieren, alle stillen Reserven, die später steuerlich nicht mehr erfasst werden könnten, beim Zusammenschluss als Ertrag zu besteuern.

Folgerungen

Herr Dr. H. K. Lüscher, Vizedirektor der Schweizerischen Bankgesellschaft, Zürich, empiehlt auf Grund seiner Erfahrungen folgende Ueberlegungen:

1. Suchen Sie *zuerst den Rat* eines versierten und in solchen Dingen erfahrenen Steuerfachmannes, und schreiten Sie erst *nachher zur Tat!* Der Steuerexperte wird die sich stellenden Probleme erkennen und nach einer praktikablen Lösung suchen, die steuerlich möglichst günstig ist. Je nach den konkreten Umständen ist es durchaus möglich, dass die eine Lösungsvariante vielleicht ein Mehrfaches an Steuern kostet als eine andere.
2. Solange die erwähnte Rechtsunsicherheit andauert, achten Sie darauf, die von Ihnen und Ihrem Steuerberater gefundene *Lösung* auch noch *den zuständigen Steuerbehörden zu unterbreiten!* Lassen Sie sich die steuerlichen Konsequenzen schriftlich zusichern! Sollten die geforderten Steuern zu hoch sein, können Sie vielleicht noch eine bessere Variante finden.
3. Falls Sie die Möglichkeit haben, in Ihrem Kanton bei einer *Revision des Steuergesetzes* mitzuwirken, dann tendieren Sie darauf hin, dass die unübersichtliche Materie der *Unternehmenskonzentrationen* bei dieser Gelegenheit ausdrücklich *normiert* wird, und zwar in dem Sinne, dass solche Zusammenschlüsse steuerlich erfolgsneutral behandelt werden. Wir alle sind daran interessiert, dass die kleineren und mittleren Betriebe erhalten bleiben, doch wäre es falsch, ihre Erhaltung mit einer prohibitiven Steuerpraxis anzustreben. Die Entwicklung der modernen Wirtschaft richtet sich nicht nach unseren Steuergesetzen. Wenn wir uns im Steuerrecht nicht der wirtschaftlichen Betrachtungsweise anpassen, dann wird dies letzten Endes unserer ganzen Volkswirtschaft zum Schaden gereichen, denn im Ausland hat man diese Probleme schon lange erkannt. Die meisten Industriestaaten lassen Unternehmungszusammenschlüsse ohne Steuerfolgen zu oder gewähren sogar noch steuerliche Privilegien. Wenn wir im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz gleiche Wettbewerbschancen haben wollen, müssen wir auch mit unserer Steuergesetzgebung auf der Höhe sein.

Anton U. Trinkler

Warentests

Jacques Meier, Wangen

Fabrikanten haben die schöne, wenn auch schwierige Aufgabe, neue Artikel zu kreieren. Oft sind aber die beteiligten Mitarbeiter nicht genügend im klaren, was ausser der modischen oder formlichen Richtigkeit von ihren Schöpfungen erwartet wird.

Da sich die Modeströmung erwiesenermassen weder nach den Erfordernissen des Konfektionärs noch nach denen des Konsumenten richtet, hat der Fabrikant eine desto grössere Verantwortung den Verbrauchern gegenüber zu beachten. Die nachfolgenden Bemerkungen gelten für alle Sparten einer Fabrikation, doch wenden wir uns der Einfachheit halber der Textilfabrikation zu.

Die scheinbare Einsparung von wenigen Schüssen in einem Gewebe kann bereits den Ausrüster mit Problemen plagen, die er nach einer genauen Bestimmung der für alle idealsten Schusszahl nicht hätte. Was nützen geringfügige Einsparungen, wenn das Risiko des richtigen Gewebeausfalles zu gross wird. Jedes Gewebe verlangt in bezug auf seine Ausrüstung, auf die Konfektion, auf den Gebrauch ein ganz bestimmtes Gesicht. Wissen Sie, wieviele Gewebe bei einer umfassenden Prüfung durchfallen würden? Und trotzdem werden solche Gewebe verarbeitet. Je grösser die Fabrikation eines einzelnen Artikels, desto einwandfreier muss dieser ausfallen. Wer hunderttausend Meter eines einzigen Gewebes herstellt, kann sich keine Unbekannten leisten. Der Fabrikant sollte in der Lage sein, seine Produkte in bezug auf den Verwendungszweck selbst zu prüfen. Eine Weberei, die die Stichfestigkeit oder die Wasserabstossfähigkeit selbst prüft, kann diese Eigenschaft auch direkt beeinflussen.

Fabrikanten sollten wissen, was die nachfolgenden Abnehmer an Eigenschaften verlangen. Die Bemerkung, es genüge, wenn die Kette läuft und der Konfektionär nicht reklamiert, ist heute eher weltfremd. Kein Wunder, wenn Warenhäuser und Einkaufskonzerne Labors einrichten, um hinter die Fabrikationsgeheimnisse zu kommen. Für den seriösen Fabrikanten übrigens nur von Vorteil, weil dann auch die Preise ins richtige Licht rücken.

Einige Beispiele sollen zeigen, wie nötig Warentests sind. Gewebe und Ausrüstung, die unter Schweisseinwirkung extrem stark riechen, sind auch heute noch mehr als verbreitet. Schirmstoffe, die durchsprühen, sind natürlich im Einkauf billiger, auch für den Konsumenten. Warum werden Wollschals verkauft, die bereits nach einmaligem Tragen eine verfilzte Gewebestruktur aufweisen? Nicht wenige, auch teure Krawatten sind in ungeeigneter Bindung verwoben. Wo sind die Knopflöcher an Herrenhemden, die nach einmaligem Waschen nicht fransen? Zugegeben, der Preis einfacher Artikel ist oft tief. Der Konsument erwartet aber nie eine schlechte Ware, auch wenn er noch so wenig dafür bezahlt. Das wissen Warenhäuser, und es ist ihr gutes Recht, den Fabrikanten auf die Hände zu schauen. Aber ist das richtig — und wo führt das hin?

Es geht hier nicht darum, gegen bestimmte Produkte anzugehen. Eine bessere Warenprüfung würde zum Vorteil aller an einem Fabrikationsprozess Beteiligten verschiedene, ohne weiteres zu korrigierende Einzelheiten aufzeigen. Und fragen Sie einmal, wie hartnäckig Frauen z. B. Kinderspielhosen einer bestimmten Marke suchen, weil sie mit einer Hose zufrieden waren. Was aber, wenn der betreffende Fabrikant bei späteren Stoffeinkäufen weniger sorgfältig auf gleiche Qualität geachtet hat. Oft dauert es lange, bis der Fabrikant für preiswerte Artikel belohnt wird.

Abschliessend wäre zu bemerken, dass diese Ausführungen selbstverständlich nur für die Konkurrenz gelten. Unser Artikel sind doch alle in Ordnung, nicht wahr?

Spinnerei, Weberei, Wirkerei und Strickerei

SKT.074.211

Technologie des Wirkens und Strickens

Vortrag von F. Benz, Wattwil

gehalten an der Fachtagung «Maschenware» der Vereinigung Schweizerischer Textilfachlehrer und -fachlehrerinnen vom 9. November 1968 in Wattwil

Wirken und Stricken

Die Begriffe «Wirken» und «Stricken» beziehen sich auf den Maschenbildungsvorgang. Beim Wirken sind die Nadeln in Schienen oder Ringen befestigt und werden *gemeinsam bewegt,* beim Stricken sind sie hingegen in Nadelbetten eingelegt und werden *einzeln bewegt.* Da gewisse Wirk- und Strickmaschinen die gleichen Bindungen erzeugen, kann man in vielen Fällen an einer Ware nicht erkennen, ob sie gewirkt oder gestrickt ist und sie demzufolge auch nicht als Wirk- oder Strickware klassifizieren. Hier empfiehlt sich deshalb der Sammelbegriff «Maschenware».

Maschenbildungswerkzeuge

Die wichtigsten Maschenbildungswerkzeuge von Wirk- und Strickmaschinen sind die Nadeln, Pressen und Platinen.

Wirk- und Strickmaschinennadeln werden aus Stahldraht geformt oder aus Stahlblech gestanzt. Zu den am meisten verwendeten maschenbildenden Nadelarten gehören die Spitzennadeln, Zungennadeln und Doppelzungennadeln. Spitzennadeln (Abb. 1) bestehen aus der federnden Spitze Sp,

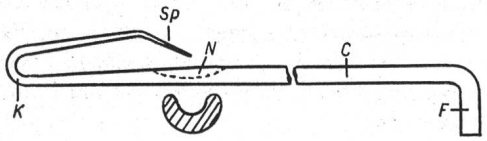


Abb. 1

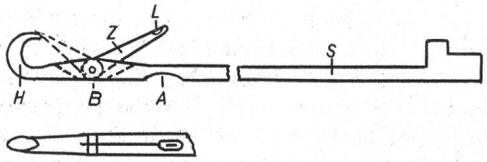


Abb. 2

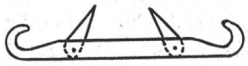


Abb. 3

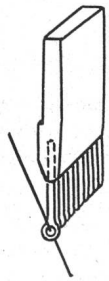


Abb. 4

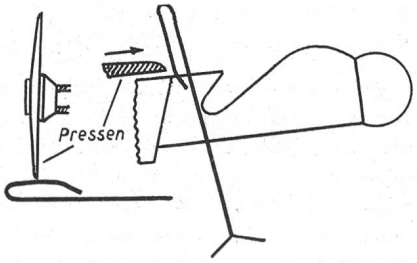


Abb. 5

dem halbkreisförmigen Kopf K, dem Schaft C, einer Nut N (Zasche genannt) im Schaft unter der Spitze und dem meist der Befestigung dienenden Fuss F. Zungennadeln (Abb. 2) weisen einen halbkreisförmigen Kopf H, an Stelle der federnden Spitze jedoch eine vorne als Löffel L ausgebildete, gelenkig gelagerte Zunge Z, einen Schaft S und einen zur Steuerung oder Befestigung benötigten Fuss auf. Doppelzungennadeln (Abb. 3) besitzen an beiden Schaftenden einen Kopf mit Zunge. Da ein Fuss der Maschenbildung hinderlich wäre, müssen sie von an den Köpfen eingehängten Nadelschiebern gesteuert werden. Lochnadeln (Abb. 4) dienen der Fadenführung bei Kettenwirkmaschinen, Decknadeln der Maschenübertragung für Formgebung und durchbrochene Musterungen. Die *Pressen* (Abb. 5) haben bei flachen Maschinen die Form einer Schiene, bei runden Maschinen eines Rädchens und schliessen bei den Spitzennadeln die federnde Spitze.

Platinen sind speziell geformte Stahlplättchen. Sie unterstützen die Nadeln beim Maschenbildungsvorgang und erfüllen dabei verschiedene Aufgaben. Einschliessplatinen halten die Ware beim Austrieb der Nadeln auf den Nadelschäften zurück. Kulierplatinen bilden den Faden zu Schleifen vor. Abschlagplatinen schieben die Ware über die geschlossenen Nadelspitzen bzw. Zungen hinweg oder dienen bei diesem Vorgang als Anschlag für die Ware. Platinen können auch, wie beispielsweise die kombinierten Einschliess-Abschlagplatinen, zwei Aufgaben erfüllen.

Maschenbildungsvorgänge

Maschenbildungsvorgang mit Zungennadeln bei Einfaden-Strickmaschinen

(Abb. 6a—e RR-Flachstrickmaschine, jedoch nur eine Nadelreihe dargestellt):

Abb. 6a

Abb. 6b

Abb. 6c

Abb. 6d

Abb. 6e

Der Maschenbildungsvorgang bei Strickmaschinen setzt sich kontinuierlich fort. Die Ware befindet sich in den Nadelköpfen (Grundstellung). Beim Austrieb der Nadeln stossen die vorherigen Maschen an die Innenseite der Nadelzungen und öffnen dieselben (Abb. 6a). Sie werden über die Nadelzungen hinweg auf die Nadelschäfte zurückgeschoben (Einschliessstellung). Beim Abzug der Nadeln legt der Fadenführer den neuen Faden in die Nadelköpfe ein (Abb. 6b). Die vorherigen Maschen finden am Abschlagkamm einen Anschlag, stossen an die Aussenseite der Nadelzungen und schliessen dieselben (Abb. 6c). Der Abschlagkamm schiebt die Ware über die geschlossenen Nadelzungen (Auftragen, Abb. 6d), bis die vorherigen Maschen von den Nadelköpfen abfallen und sich in den neu eingelegten Faden einhängen (Abschlagen, Abb. 6e). Die Nadeln bilden nun die Länge der Maschen aus.

Maschenbildungsvorgang mit Doppelzungennadeln bei Einfaden-Strickmaschinen (Abb. 7 LL-Flachstrickmaschine):

Der Maschenbildungsvorgang an den beiden Köpfen der Doppelzungennadeln ist genau derselbe wie bei den gewöhnlichen Zungennadeln. Die Besonderheit der Doppelzungennadeln liegt darin, dass sie wechselweise mit dem

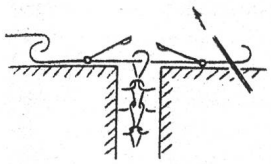


Abb. 7

einen oder dem anderen Nadelkopf arbeiten können. Schlagen sie die vorherigen Maschen nach hinten bzw. oben ab, entstehen aus dem neuen Faden rechte Maschen; schlagen sie die vorherigen Maschen nach vorne bzw. unten ab, entstehen linke Maschen. Dies erfordert neben den beiden Köpfen und Zungen der Nadeln noch einander in einer Ebene direkt gegenüberliegende Nadelbettnuten. Da die Maschen von einem Nadelkopf zum anderen dem Nadelschaft entlang gleiten müssen, kann dort kein Nadelfuss zur Steuerung der Nadel angebracht werden; die Doppelzungennadeln müssen vielmehr durch sich in ihre Nadelköpfe einhängende Nadelschieber bewegt werden.

Maschenbildungsvorgang mit Spitzennadeln bei Einfaden-(Kulier-)Wirkmaschinen (Abb. 8a—d RL-Cottonmaschine):

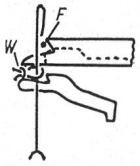


Abb. 8a

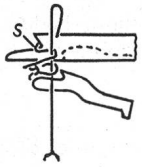


Abb. 8b

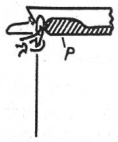


Abb. 8c
(Abschlagplatine wurde wegen besserer Anschaulichkeit weggelassen)

Abb. 8d

Der Maschenbildungsvorgang bei Einfaden-Wirkmaschinen spielt sich gleichzeitig an allen Nadeln ab oder setzt sich kontinuierlich fort. Die Ware befindet sich in den Nadelköpfen (Grundstellung) und wird auf die Nadelschäfte zurückgeschoben (Einschliessstellung). Der Fadenführer legt den neuen Faden auf die Nadelschäfte (Abb. 8a), wo der Faden von den Kulierplatinen erfasst und zu Schleifen vorgebildet wird (Kulieren, Abb. 8b). Diese Schleifen gelangen in die Nadelköpfe (Vorbringen). Die Presse drückt die Nadelspitzen in die Zaschen und schliesst sie damit (Pressen, Abb. 8c). Die Abschlagplatinen schieben die Ware über die geschlossenen Nadelspitzen (Auftragen), bis die vorherigen Maschen von den Nadelköpfen abfallen und sich in die neuen Fadenschleifen einhängen (Abschlagen, Abb. 8d).

Maschenbildungsvorgang mit Spitzen- oder Zungennadeln bei Kettenwirkmaschinen (Abb. 9a—f RL-Kettenwirkautomat):

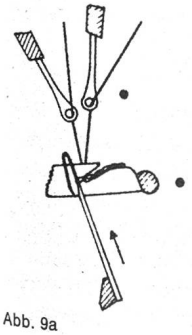


Abb. 9a

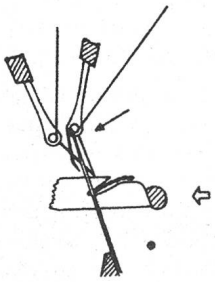


Abb. 9b

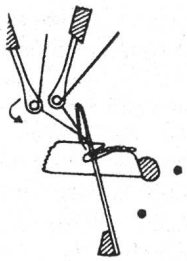


Abb. 9c

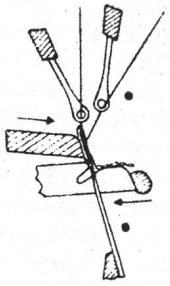


Abb. 9d

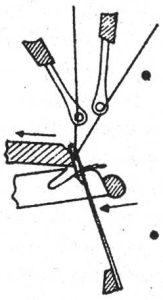


Abb. 9e

Abb. 9f

Der Maschenbildungsvorgang bei Kettenwirkmaschinen spielt sich gleichzeitig an allen Nadeln ab. Er unterscheidet sich von demjenigen bei Einfaden-Wirk- und -Strickmaschinen durch die Vielzahl der in Längsrichtung verarbeiteten Fäden. Diese Kettfäden sind in Lochnadeln eingezogen. Die Ware befindet sich in den Nadelköpfen (Grundstellung) und wird beim Austrieb der Nadeln (Abb. 9a) auf die Nadelschäfte zurückgeschoben (Einschliessstellung); an Zungennadeln öffnen hierbei die vorherigen Maschen die Nadelzungen. Gleichzeitig haben die Lochnadeln seitlich vor den Nadeln versetzt und schwingen durch diese nach hinten (Unterlegung, Abb. 9b). Anschliessend versetzen die Lochnadeln seitlich hinter den Nadeln und schwingen durch diese wieder nach vorne (Ueberlegung, Abb. 9c). Damit sind die Fäden um die Nadelköpfe herumgeschlungen. Spitzennadeln führen zwecks sicherem Einlegen der Fäden noch eine kleine Aufwärtsbewegung aus. Beim Abzug der Nadeln gelangen die neu gelegten Fäden in die Nadelköpfe. Die Nadelspitzen werden von der Presse (Pressen, Abb. 9d) bzw. die Zungen von den vorherigen Maschen geschlossen. Die Abschlagplatinen, bzw. der Abschlagkamm, schieben die Ware über die geschlossenen Nadelspitzen bzw. -zungen (Auftragen, Abb. 9e), bis die vorherigen Maschen von den Nadelköpfen abfallen und sich in die neu umgelegten Fäden einhängen (Abschlagen, Abb. 9f).

Einteilung der Wirk- und Strickmaschinen

Die maschenbildenden Maschinen zur Herstellung textiler Flächen gliedern sich in *flächenbildende Maschinen* und *Verbundmaschinen.* Erstere verarbeiten einen oder mehrere Fäden zu Maschen und erzeugen allein dadurch eine Fläche, während letztere vorgelegte Materialien durchstechen und Fäden durch diese durchziehen, die Fäden zu Maschen verarbeiten und so eine Fläche erzeugen. Zu den flächenbildenden Maschinen gehören die Wirk- und Strickmaschinen, zu den Verbundmaschinen die Nähwirkmaschinen. *Wirkmaschinen* haben gemeinsam bewegte Nadeln, *Strickmaschinen* einzeln bewegte (siehe hierzu Kapitel «Wirken und Stricken»). Sowohl die Wirk- als auch die Strickmaschinen werden nach der Fadenvorlage in *Einfaden-* und *Ketten-*

maschinen unterteilt. An ersteren wird je Arbeitsstelle ein in Querrichtung laufender Faden verwirkt oder verstrickt, während an letzteren eine Vielzahl in Längsrichtung laufender Fäden (Kette) verwirkt oder verstrickt wird. Bei geradliniger Anordnung der Nadeln und sonstigen Maschenbildungswerkzeuge erhalten die Maschinen die Zusatzbezeichnung *«Flach»*, bei kreisförmiger Anordnung *«Rund»*. Die nächstfolgende Unterteilung bezieht sich auf die Bindungsgruppe. Sind die Nadeln in einer Reihe angeordnet, spricht man von *«Rechts/Links»*-(RL)Maschinen, in zwei Reihen von *«Rechts/Rechts»*-(RR)Maschinen. Schlagen die Nadeln wechselnd in zwei Richtungen ab und erzeugen dabei eine Links/Links-Maschenware, nennt man diese Maschinen *«Links/Links»* (LL); (siehe hierzu Kapitel «Grundbindungen bzw. Bindungsgruppen»). Wirk- und Strickmaschinen lassen sich des weiteren nach ihrer *Ausführungsform* unterteilen. Bei den Flachstrickmaschinen sind Antrieb und Steuerung das entscheidende Merkmal für die Benennung «Hand»-, «Motor»-Maschinen oder «Automaten». Rundstrickmaschinen werden nach ihrem Durchmesser bis 165 Millimeter Durchmesser als «Klein»-, über diesem Mass als «Gross»-Rundstrickmaschinen bezeichnet. Die übrigen Wirk- und Strickmaschinen unterscheidet man nach ihrer Bauart. (Ausführliche Broschüre «Einteilung maschenbildender Maschinen zur Herstellung textiler Flächen» ist zu beziehen durch die Werkgemeinschaft der Firma Karl Mayer GmbH, D-6053 Obertshausen über Offenbach (Main).

Webwaren und Maschenwaren

Webwaren bestehen aus zwei Fadensystemen: den in Längsrichtung laufenden Kettfäden und den diese im rechten Winkel wechselseitig kreuzenden Schussfäden. Kett- und Schussfäden liegen weitgehend gestreckt und dicht aneinander. Demgegenüber setzen sich Maschenwaren aus ineinander verschlungenen Fadenschleifen zusammen. Dieser grundsätzlich andersartige Aufbau bedingt auch unterschiedliche Eigenschaften.

Bei dem anschliessenden Vergleich von Webwaren und Maschenwaren handelt es sich um eine ganz allgemeine, summarische Betrachtung der Eigenschaften dieser beiden Bindungsarten; Einflüsse des Materials und der Ausrüstung sind bewusst ausgeklammert worden. Webwaren zeichnen sich durch *Stabilität* aus; diesen gegenüber sind Maschenwaren grossenteils *elastisch und dehnbar,* da sich die Maschen leicht in allen Richtungen verformen lassen. Durch Einarbeitung gerader, querlaufender Fadenstrecken lässt sich jedoch die Stabilität in Querrichtung, durch langgezogene (gestreckte) Maschen und gegebenenfalls gerader, längslaufender Fadenstrecken in Längsrichtung verbessern, so dass Elastizität und Stabilität durch entsprechende Bindungskonstruktionen beeinflusst werden können. Während eine gute Stabilität bei Damenkleidern, Herrenanzügen und Mänteln notwendig ist, wird hohe Elastizität von Strumpfwaren, Unterwäsche, Bade-, Sport- und Freizeitbekleidung verlangt.

Das gute *Rückformungsvermögen* und die *Knitterbeständigkeit* von Maschenwaren gegenüber Webwaren lassen sich aus der Verformbarkeit und Elastizität der Maschen erklären, welche Ausbeulungen und Falten weniger stark annehmen und sich wieder zurückbilden.

Webwaren weisen im allgemeinen eine grosse *Dichte* schon bei geringem Quadratmetergewicht auf, während Maschenwaren mehr oder weniger *porös* sind. Vor allem dem Wetter ausgesetzte Kleidungsstücke erfordern hohe Dichte; Strumpfwaren, Unterwäsche, Sport- und Freizeitbekleidung aus bekleidungsphysiologischen Gründen (Feuchtigkeitstransport) — besonders bei synthetischen Materialien — hingegen grosse Porosität.

Webwaren besitzen bei gleichem Quadratmetergewicht eine geringere *Voluminosität* als Maschenwaren. Bei letzteren wirken die vielen Lufteinschlüsse isolierend und ergeben ein gutes Wärmehaltevermögen, was vor allem an Winterbekleidung geschätzt wird.

Bezüglich *Reissfestigkeit* schneiden in physikalischen Laborprüfungen Webwaren günstiger ab als Maschenwaren. Bei letzteren werden die maschenbildenden Fäden praktisch nie in Richtung ihrer Längsachse beansprucht, wo sie die höchste Festigkeit aufweisen. Dieser Nachteil wird jedoch im praktischen Gebrauch weitgehend durch die grössere Elastizität ausgeglichen, da Maschenwaren sich dehnen und dadurch die Zugbeanspruchung vermindern.

Aehnlich verhält es sich mit der *Scheuerfestigkeit.* Scheuerelemente finden zwar bei der zerklüfteteren Struktur der Maschenwaren bessere Angriffsmöglichkeiten, die Maschen können jedoch dank ihrer Elastizität nachgeben, so dass Fasern nicht sofort herausgerissen werden.

Während Webwaren eine gute *Strukturbeständigkeit* haben und höchstens an den Rändern ausfransen, neigen gewisse Bindungen von Einfaden-Maschenwaren — vor allem bei glatten Materialien, geringer Dichte und hohem Zug — zu Laufmaschen.

Einfaden-Maschenwaren und Ketten-Maschenwaren

Auf Grund ihres unterschiedlichen Aufbaus werden Maschenwaren (Gewirke und Gestricke) in Einfaden- und Ketten-Maschenwaren unterteilt. Bei Einfaden-Maschenwaren läuft *je Arbeitsstelle ein* zu Maschen verarbeiteter *Faden in*

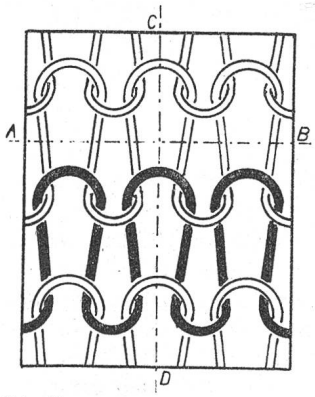


Abb. 10

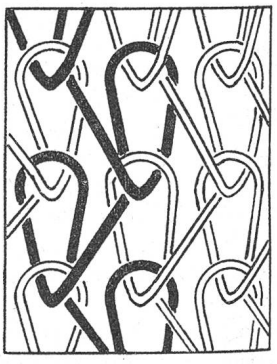


Abb. 11

Querrichtung (Abb. 10), während bei Ketten-Maschenwaren eine *Vielzahl* zu Maschen verarbeiteter *Fäden in Längsrichtung* laufen (Abb. 11).

Einfaden-Maschenwaren sind, abgesehen von Damen- und Herrenkleiderstoffen, im allgemeinen elastischer, jedoch vielfach nicht beständig gegen Laufmaschen. Ketten-Maschenwaren weisen eine grössere Stabilität auf und gelten als praktisch laufmaschensicher.

Maschenstruktur

Maschen sind ineinanderhängende Fadenschleifen. Jede Masche (Abb. 12) besteht aus einem halbkreisförmigen Kopf a, zwei geraden Schenkeln b und zwei meist gebogenen Füssen c. Die von den Nadeln geformte Schleife, bestehend aus Kopf und zwei Schenkeln, wird Nadelmasche, das von den Platinen geformte oder gehaltene Fadenstück, bestehend aus den Füssen zweier benachbarter Maschen oder zweier Maschen aufeinanderfolgender Maschenreihen,

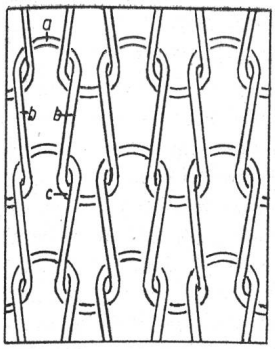


Abb. 12

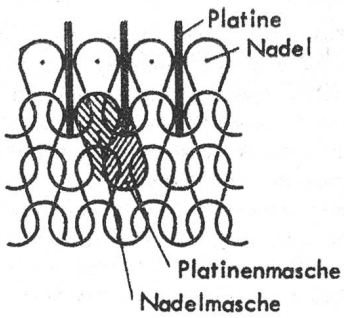


Abb. 13

Platinenmasche genannt (Abb. 13). Eine Masche wird an den Füssen von der vorhergehenden, am Kopf von der nachfolgenden Masche abgebunden; sie besitzt zwei untere und zwei obere zusammengehörige Bindungsstellen.

Wenn die Fadenschleife einer neu zu bildenden Masche nach vorne durch die vorhergehende durchgezogen wird, ihre Füsse also unter und ihre Schenkel über dem Kopf der vorhergehenden Fadenschleife liegen, hat man die rechte Maschenseite vor sich und bezeichnet die Masche demzufolge als *«rechte»* (Abb. 12). Wird demgegenüber die Fadenschleife einer neu zu bildenden Masche nach hinten durch die vorhergehende durchgezogen, ihre Füsse also über und ihre Schenkel unter dem Kopf der vorhergehenden Fadenschleife liegen, hat man die linke Maschenseite vor sich und bezeichnet die Masche demzufolge als *«linke»* (Abb. 10 und 11). Massgebend für die Benennung rechte und linke Masche sind nur die beiden unteren Bindungsstellen. Während die Längsverbindung der Maschen durch ihre gegenseitige Verschlingung zustande kommt, erfolgt die Querverbindung bei Einfaden-Maschenwaren durch den Querlauf des Fadens, bei den Ketten-Maschenwaren durch den seitlichen Versatz der Kettfäden oder eventuell durch zusätzliche Schussfäden.

Die nebeneinanderliegenden Maschen bilden eine *Maschenreihe* (Abb. 10, A—B) und die über- bzw. untereinanderliegenden Maschen ein *Maschenstäbchen* (Abb. 10, C—D). Durch die Anzahl Maschenreihen und -stäbchen pro Zentimeter wird die Maschendichte ausgedrückt.

Ausser den Maschen gibt es weitere Bindungselemente, wie Henkel, Flottungen, Schüsse, sowie bei den Ketten-Maschenwaren zusätzlich noch Stehfäden. Diese Bindungselemente können nur zusammen mit Maschen vorkommen.

Grundbindungen bzw. Bindungsgruppen

Je nach Anzahl der Nadelreihen (eine oder zwei), deren Anordnung zueinander (direkt gegenüberliegende oder auf Lücke versetzte Nadelreihen) und deren Arbeitsweise besitzen die erzeugten Bindungen ganz bestimmte Merkmale. Man unterscheidet die nach den nachfolgend aufgeführten Techniken hergestellten Grundbindungen bei Einfaden-Maschenwaren bzw. Bindungsgruppen bei Ketten-Maschenwaren wie Rechts/Links (RL), Rechts/Rechts (RR), Rechts/Rechts/Gekreuzt (Interlock, RRG; nur bei Einfaden-Maschenwaren) sowie Links/Links (LL).

Grundbindungen von Einfaden-Maschenwaren bzw. Bindungsgruppen von Ketten-Maschenwaren:

Rechts/Links (Abb. 14 RL-Grundbindung der Einfaden-Maschenwaren, Abb. 11 RL-Ketten-Maschenware):

Mit einer immer in gleicher Richtung abschlagenden Nadelreihe entstehen Waren, deren eine Seite rechte und deren andere Seite linke Maschen zeigt.

Rechts/Rechts (Abb. 15 RR-Grundbindung der Einfaden-Maschenwaren):

Mit zwei jeweils immer in gleicher Richtung abschlagenden Nadelreihen entstehen bei auf Lücke versetzt angeordneten Nadeln Waren, deren beide Seiten in jeder Maschenreihe wechselnd rechte und linke Maschen zeigen; bei einander direkt gegenüber angeordneten Nadeln entstehen Waren, deren beide Seiten rechte Maschen zeigen. Bei *Rechts/Rechts/Gekreuzt* (Interlock; Abb. 16 RRG-Grundbindung) sind neben letztgenanntem Merkmal auf beiden Seiten die rechten Maschen in Richtung der Maschenreihen jeweils um eine halbe Maschenhöhe zueinander verschoben. Rechts/Rechts/Gekreuzt besteht aus zwei jeweils mit halber Nadelzahl gearbeiteten, sich kreuzenden Rechts/Rechts-Reihen, welche sich gegenseitig zu einer Vollreihe ergänzen. Während bei

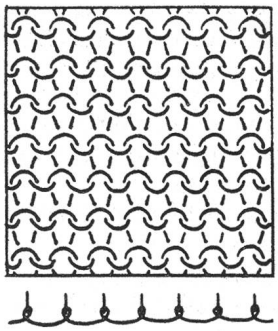


Abb. 14

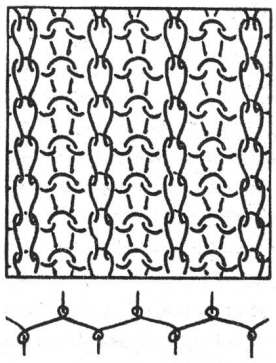


Abb. 15

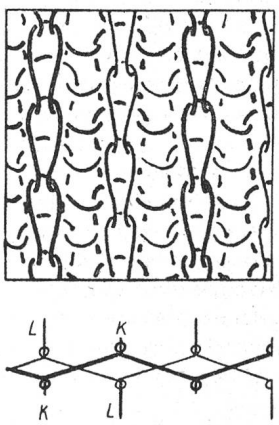


Abb. 16

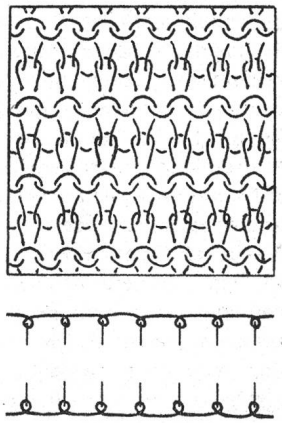


Abb. 17

Rechts/Rechts-Einfaden-Maschenwaren die vorderen und hinteren Maschenstäbchen entsprechend den Nadeln versetzt zueinander angeordnet sind, liegen sie bei Rechts/Rechts/Gekreuzt und Rechts/Rechts-Ketten-Maschenwaren entsprechend den Nadeln direkt hintereinander.

Links/Links (Abb. 17 LL-Grundbindung der Einfaden-Maschenwaren):

Mit einer wechselnd in zwei Richtungen abschlagenden Nadelreihe (welche auch auf zwei Nadelbetten verteilt werden kann) oder mit zwei Nadelreihen, bei denen die Maschen wechselweise übergeben und wechselnd in zwei Richtungen abgeschlagen werden, entstehen Waren, deren beide Seiten in jedem Maschenstäbchen wechselnd rechte und linke Maschen zeigen. Die Links/Links-Technik kommt lediglich bei Einfaden-Strickmaschinen sowie bei einer unbedeutenden Kettenwirkmaschine vor.

Genügen die Struktur und Leistungsfähigkeit der europäischen Maschenwaren-Industrie den zu erwartenden Anforderungen des Handels?

Vortrag von Otto Bachmann, Umiken/Schweiz, gehalten am XIII. Kongress der Internationalen Föderation von Wirkerei- und Strickereifachleuten, 1. bis 6. September 1968 in Israel

Wir leben in einer Zeit des Umbruchs, in der die Erkenntnisse und Erfahrungen von gestern, teilweise sogar diejenigen von heute, keine Gültigkeit mehr haben. Wir müssen uns deshalb ernstlich mit der Zukunft und den mutmasslichen Entwicklungen auseinandersetzen.

Wie ist der Handel in seinen verschiedenen Formen heute strukturiert?

Für den Handel in all seinen Formen ist es ausserordentlich wichtig zu wissen: Was für eine Ware wünscht der Kunde? Was sind seine Bedürfnisse? Was kann und will er auf Grund der ihm zur Verfügung stehenden Mittel kaufen? Die dafür eingesetzte Marktforschung ist keineswegs so neu, nur hat sie sich im Laufe der Zeit immer wieder entsprechend geändert. Marktforschung ist also Information, und diese soll uns sagen, was der Kunde jetzt, und was noch wichtiger ist, was er morgen oder sogar übermorgen will. Darauf — und nur darauf — muss der Handel abstellen, um seine Dispositionen richtig zu treffen.

Dies ist aber nicht die einzige Information, die der Handel haben muss. Er will z. B. wissen: wo, zu welchem Preis, wie schnell und in welcher Qualität kann ich die Ware beschaffen, die ich brauche? Dazu braucht es die Partnerschaft der Industrie, einer Industrie, die leistungsfähig ist, und die in der Lage ist, sich auf die z. T. schnell wechselnden Gegebenheiten und Anforderungen des Marktes einzustellen. Der immer schärfere Kampf um Marktanteile zwischen den einzelnen Handelsunternehmen zwingt zu Massnahmen, die man vor nicht allzu langer Zeit für unmöglich gehalten hätte. Neben der Marktforschung ist vor allem die Technisierung des Einkaufs, der Lagerhaltung, des Verkaufs, die heute z. T. bereits soweit entwickelt ist, dass man in gewissen Belangen schon von Automation sprechen kann, wichtig. Sicher wird sich dieser Trend in Zukunft noch weiter entwickeln, nicht zuletzt unter dem Zwang, die Kosten zu senken und eines sich noch verschärfenden Mangels an geschultem Personal. Dass diese Aufgaben nicht gelöst werden, ohne dass man dabei an Operations-Research, elektronische Datenverarbeitung, Kybernetik usw. denkt, dürfte wohl vorauszusetzen sein.

Was kann der Handel dem Kunden über seine eigentlichen Bedürfnisse hinaus verkaufen? Was hilft ihm dabei? — Die Antwort kann nur heissen: *Die Mode!*

Dem Textilhandel wie auch der Textilindustrie ist die leider nicht sehr erfreuliche Tatsache bekannt, dass der Anteil der Textilumsätze — bezogen auf die Gesamtumsatzentwicklung der westlichen Länder — gesunken ist. Selbstverständlich sind die Textilgesamtumsätze gestiegen, jedoch keineswegs im gleichen Rahmen wie die Umsätze in anderen Bereichen. Die Verschiebung der Ausgabenstruktur erfolgte im wesentlichen zu Gunsten von: Auto, Wohnungsmieten, Fernsehapparaten, Körper- und Gesundheitspflege, Ferien, Bildung, Unterhaltung usw. Also alles Bereiche, die eine gewisse Faszination ausstrahlen und die über den unbedingt notwendigen täglichen Bedarf hinausgehen.

Wenn der Textilbereich im gesamten nicht zu den Wachstumsbranchen gehört, so schliesst das keineswegs aus, dass es nicht auch in dieser Sparte ausgesprochene Wachstumsträger gibt. Das sind z. B.: Strickwaren für Sport, Ferien und Freizeit, die kaum mehr wegzudenken sind; sodann ihres modischen Charakters wegen: Miederwaren.

Muss man diesen Umständen entnehmen, dass die Textilien nicht dieselbe Ausstrahlung besitzen wie andere Güter? Stehen unsere Textilien noch zu sehr unter dem Gedanken des Erneuerungsbedarfs; sind sie noch zu sehr dem Konventionellen verhaftet? Trägt man seine Kleider bis zum Ende der Funktionsfähigkeit? Und warum? Kann uns da die Ausstrahlung der Mode weiterhelfen? Bestimmt! Aber es ist nicht damit getan, nur neue modische Tendenzen zu schaffen. Man muss diese modischen Trends in noch stärkerem Masse als dies heute geschieht an die Verbraucher herantragen. Man muss sie modebewusster machen — sie sozusagen modisch erziehen. Allerdings sollten diese Bemühungen nicht haltmachen, wenn von Herren- oder Freizeitmode usw. die Rede ist. In diesen Bereichen — um es mal bei den beiden zu belassen — liegen bestimmt noch echte und interessante Wachstums- und Umsatzchancen.

Das heisst: das Modeempfinden, das Modewünschen sollte noch mehr über den Rahmen des heute Ueblichen — weg vom Traditionellen — bewusst gemacht werden. Das Modische sollte gewissermassen ein echter funktioneller Bestandteil der Bekleidung in ihren verschiedenen Bereichen werden können.

An geeigneten Mitteln, modische Trends, modische Tendenzen einem breiten Publikum bekanntzumachen, fehlt es bestimmt nicht. Neben der direkten Inseratenwerbung sind dies vor allem redaktionelle, speziell modebezogene Artikel, Reportagen, Kurzmeldungen, Stories und dergleichen in weltbekannten Organen wie: «Mademoiselle», «Vogue», «Harper's Bazar», «Annabelle», «Constanze», «Femina», «Elle», «Marie-Claire», «Burda», «Jardin des Modes» und vielen anderen. Diese Organe sind es, welche in neuerer Zeit die Mode als geistig internationale Strömung entstehen liessen. Hat nun die Industrie diesen Umstand genügend in Rechnung gestellt und erkannt, dass sich Modisches in Ware konkretisieren lässt und lassen muss? Dass die daraus entstehenden Angebote möglichst schnell — dem Rhythmus unserer modernen, schnellebigen Zeit entsprechend — im Markt sichtbar werden sollten? Hat man früher — und diese Zeit liegt noch gar nicht so lange zurück — irgendwie gebannt und voller Erwartung darauf gewartet, was wohl Christian Dior, Jacques Fath, Emilio Schuberth und all die anderen Grossen der Mode regelmässig zweimal im Jahr kreieren — heute orientiert man sich doch mehrheitlich beim Film, Fernsehen, bei Schlagerparaden und dergleichen. Die daraus entstandenen Modewirbel, wie z. B. James-Bond-Look, Viva-Maria-Mode, Mini-Mode, Schiwago-Look, Bonnie-and-Clide-Mode sind uns allen bestimmt noch bewusst.

Das heisst nicht, dass die Einflüsse der Modeschöpfer zum alten Eisen geworfen werden sollen. Denn auch der neue Stil, die junge Generation übernimmt gewisse Details, einzelne Trends, denn die Mode ist noch immer spezifischen Gesetzmässigkeiten unterworfen. Auf lang folgt kurz, auf strenge Formen folgen immer wieder die weichen, schmeichelnden Linien — das verspielte Romantische. Das gleiche gilt auch in bezug auf die Farben: choc wird abgelöst durch Pastelltöne, kontrastreich durch weich ineinanderfliessende Farben usw.

Eines aber ist gewiss, nämlich: dass der Handel, wie er das heute schon tut, nicht mehr auf Grund zweier Semesterkollektionen und vielleicht noch der einen oder anderen Zwischenkollektion ordern wird.

Die Internationalisierung des Modischen und die kürzeren modischen Takte werden die kommenden Jahre noch weit stärker prägen. Das Einkaufen in zwei Saisonstössen wird

abgebaut. Man disponiert auf Grund der sich in rascher Folge ablösenden Themen. Der Orderbestand der Fabrikanten wird kurzfristiger. Mehr und mehr wird versucht werden, die Konkurrenz mit Wendigkeit zu überspielen. Das schwächt die Stammorders. Es werden vom Lieferanten kürzere Lieferfristen und möglichst noch ein Abruflager erwartet.

Trotzdem, diese Probleme müssen gelöst werden. In einer echten Partnerschaft zwischen der Industrie und dem Handel dürfte dies durchaus möglich sein. Ansätze dieser Art sind bereits im Entstehen oder zum Teil schon verwirklicht. Als Beispiel möge dienen, dass *Printemps Paris* das Büro «Style et Shopping» eingerichtet hat. Seine Aufgaben sind: Untersuchung und Vorbereitung kommender Modetendenzen, Verbesserung von Qualität und Stil des Angebotes, Information der Industrie und der Presse. Es wird versucht, die Stil- und Modetendenzen der ganzen Warenhauskette so frühzeitig als möglich festzulegen, um dann die Entwürfe, welche unter Mitwirkung der Industrie realisiert werden, in Auftrag zu geben.

In diesem Zusammenhang dürfen auch diesbezügliche Bemühungen der grossen Chemiefaserhersteller nicht ausser acht gelassen werden. Ihre Dienste werden der weiterverarbeitenden Industrie angeboten und sollten eigentlich mehr in Anspruch genommen werden, als dies heute der Fall ist. Es ist z. B. bekannt, dass *Bayer Leverkusen* für die modische Beratung der Industrie eigens eine Styling-Abteilung etabliert hat. Dort werden modische Tendenzen gesammelt, analysiert und in Form von industriereifen Modeskizzen oder Beschreibungen weitervermittelt. Diese Informationen beschränken sich aber nicht nur auf die modische Formgebung, sondern schliessen auch die Bereiche der zu erwartenden Tendenzfarben, der Gestrickkonstruktionen, der verschiedenen Stoffarten, Materialien und Fasermischungen ein. Eines dürfte aus meinen bisherigen Ausführungen klargeworden sein: nämlich, dass sowohl der Handel als auch die Industrie — soweit es sich um das modische Textilangebot handelt — nicht mehr wie bisher allein in der Lage sind zu bestimmen, was auf dem Markt im Angebot sein wird.

Man mag diese Entwicklung bedauern oder begrüssen, auf jeden Fall haben wir uns damit ernsthaft auseinanderzusetzen und müssen die Probleme, die in diesem Zusammenhang entstehen, lösen.

Das modische Element betrifft aber nur die eine Seite. Gegenüber stehen die sogenannten Basisartikel. Sie umfassen das Angebot des täglichen und periodischen Bedarfs — modisch der jeweiligen Grundströmung angepasst — in solider Gebrauchsqualität — einfach gestaltet — in einer geringen Zahl von Varianten in die Fabrikation genommen — in Standardeinheiten verpackt — ab Lager greifbar — mit allgemein verständlicher Qualitätskennzeichnung und Behandlungsvorschriften versehen. Diese Artikel werden durch Werbekampagnen intensiv propagiert. Es ist selbstverständlich, dass diese Artikel äusserst scharf kalkuliert sind. Dieses sogenannte zweipolige Textilangebot verlangt zwangsläufig eine Spezialisierung sowohl bei der Industrie als auch beim Handel.

Betrachten wir etwas genauer die verschiedenen Handelsstufen.

A. Das Warenhaus

Das Warenhaus, das während Jahren unter dem Motto «Alles unter einem Dach» segelte, entwickelt sich immer mehr zum Haus der Spezialabteilungen. Der preisbetonte Basisartikel — vor wenigen Jahren noch das Rückgrat des Warenhaussortiments — weicht immer mehr dem modisch aktuellen Angebot. Das Angebot des Warenhauses wird immer mehr durch eigene Stilisten in Zusammenarbeit mit den Fabrikanten gestaltet. Aus dem preisbetonten Bereich heraus versucht sich das Warenhaus immer mehr zu lösen. Man will über Spezialabteilungen und Boutiques spezifisch modische Artikel in den Vordergrund stellen.

Daneben sind als Ergänzung schon seit einiger Zeit neue Betriebs- und Vertriebsformen entstanden, wie Supermärkte, Kleinpreisgeschäfte, Discountläden, Cash-and-Carry-Geschäfte, welche die Artikel des täglichen und periodischen Bedarfs führen. Verschiedene Betriebsformen werden sich auch in Zukunft bei einer klaren Geschäftspolitik ergänzen. Handel und auch Industrie müssen sich aber klar überlegen und auch entscheiden, welche Bedürfnisse sie schaffen und decken wollen. Die heutigen Möglichkeiten und die Vielfalt des Warenangebotes zwingen den Handel zu einer klaren Sortimentskonzeption. Diese kann sich je nach Betriebsform in der Beschränkung oder in der Spezialisierung äussern.

B. Das Spezialgeschäft

Das gute Spezialgeschäft realisiert nach wie vor einen wesentlichen Anteil am Detailhandelsumsatz. Durch die Spezialisierung auf wenige Warengruppen und durch Dienstleistungen, die der Grossbetrieb nicht leisten kann, sowie durch eine gekonnte Sortimentskonzeption wird das Spezialgeschäft auch in Zukunft seine Stellung behaupten können.

C. Der Supermarkt

Dieser wird im textilen Bereich vor allem diejenigen Artikel führen, welche sich — weil zu problemlosen Artikeln entwickelt — für eine Selbstbedienung eignen. Es sind dies hauptsächlich: Pullover, Unterwäsche, Schürzen, Strümpfe, Socken, Hemden, Kinder- und Babyartikel. Der Supermarkt verkauft teilweise zu Discountpreisen, bietet aber ein wesentlich breiteres Sortiment an als der Discounter und die Cash-and-Carry-Geschäfte. Es darf auch nicht übersehen werden, dass heute ein ansehnlicher Teil dieser problemlosen Artikel nicht mehr in der City, sondern an den neuen verkaufsbequemeren Orten gekauft wird. Zudem gehen die Supermärkte — z. T. unter Abgabe von verbilligtem Benzin und Bereitstellung von genügend Parkraum — speziell auf die Wünsche der motorisierten Konsumenten ein.

D. Die Kleinpreisgeschäfte

Diese stehen zumeist in irgendeiner Form bestimmten Warenhausgruppen nahe oder sind diesen angeschlossen. Sie sind aus der Ueberlegung heraus gestaltet worden, dass der günstige Verkaufspreis einerseits eine Attraktion bedeutet und andererseits Primärbedürfnisse zu decken vermag. Durch Beschränkung der Sortimente und durch den Verzicht auf einige Dienstleistungen (Kreditverkauf, Lieferdienst, Auswahlsendungen) ist es dieser Betriebsform möglich, die Ware zu äusserst interessanten Preisen zu verkaufen.

Die Anforderungen, die im Kleinpreisgeschäft an den einzelnen Artikel gestellt werden, sind überdurchschnittlich. Die Preiswürdigkeit, die das Kleinpreisgeschäft immer wieder als Hauptattraktion in den Vordergrund stellt, bedeutet «Beste Relation — Preis zu Warenwert». Es geht darum, Ware, welche in Massen produziert wird, mit möglichst wenig Kosten dem Konsumenten zu vermitteln. Aus der Notwendigkeit heraus, in der Preisgestaltung frei zu sein, sind im Kleinpreisgeschäft — wie übrigens auch im Supermarkt — viele Hausmarken kreiert worden, und zum Teil werden gewisse Artikel noch in eigenen oder sich verpflichteten Fabrikationsbetrieben hergestellt.

E. Versandhandel

Einen nicht unwesentlichen Anteil der Deckung des Textilbedarfs nimmt auch der Versandhandel ein. Obwohl die Umsatzzuwachsrate beim Versandhandel gegenüber anderen Vertriebsformen in letzter Zeit offenbar nicht in der gleichen Relation zunahm, bleibt dieser doch für die Textilindustrie ein interessanter Partner. Vor allem durch seine Dienstleistungen, wie Auswahlsendungen kostenlos ins Haus — Kreditgewährung — Möglichkeit, in Raten zu zahlen — Umtausch oder Geld zurück — Kaufentscheidung in Ruhe zu Hause zu treffen — ist er nach wie vor für gewisse Käufer, besonders, wenn diese nicht in der Nähe von grossen Einkaufszentren wohnen, attraktiv.

Die Sortimentsgestaltung beim Versandhandel ist aber aus verschiedenen Gründen besonders differenziert. Das Verkaufsgespräch, wie es im Fachgeschäft möglich ist, wird durch den Katalog geführt. Durch verhältnismässig hohe Unkosten können niederpreisige Basisartikel nur bedingt im Sortiment geführt werden. Modische Höhenflüge im Rahmen der rasch wechselnden Themen sind nur bedingt möglich. Was den Versandhandel für die Industrie interessant macht, ist, dass er gezwungen ist, ein ständig gut assortiertes Lager zu halten. Der Versandhandel wird sein Sortiment nach folgenden Gesichtspunkten aufbauen: Gute, preiswerte Gebrauchsqualität mit zum Teil adrettem modischen Einschlag in vorwiegend mittlerer Preislage. Hinzu kommt noch, dass die Sortimentsbreite beschränkt bleiben muss, was für den Fabrikanten wiederum von Vorteil ist.

Die bisherigen Ausführungen zeigen in grossen Zügen, wie vielschichtig und differenziert die Probleme beim Handel liegen. Der sich verschärfende Konkurrenzkampf der verschiedenen Handelspartner untereinander bedingt ein Ausschöpfen aller sich bietenden Gelegenheiten, um konkurrenzfähig zu bleiben oder um noch konkurrenzfähiger zu werden. Eine Zusammenarbeit im Sinne einer Rationalisierung, eines Erfahrungsaustausches und gegenseitiger Information wird daher gesucht und ist zum Teil auch schon verwirklicht. Es mag interessieren, was der Handel auf internationaler Ebene schon erreicht hat.

I. Die Warenhäuser

Es bestehen unter anderen:

1. Groupe Intercontinental de Grands Magasins Lausanne
   21 Mitglieder aus 20 Ländern der westlichen Welt
2. Association Commerciale Internationale (ACI)
   11 Mitglieder aus 10 Ländern Europas und Japans
3. Union Internationale de Grands Magasins Bruxelles (UNIMA)
   13 Mitglieder aus 11 europäischen Ländern
4. Communauté Européenne de Grands Magasins Düsseldorf (CEGRAM)
   16 Mitglieder aus 11 europäischen Ländern
5. Fédération Internationale des Grands Magasins de Distribution Bruxelles (FIGED)
   Dieser Föderation gehören die Verbände der Grossbetriebe des Handels aus 8 Nationen an (gegründet 1959). Die angeschlossenen Unternehmen beschäftigen 500 000 Menschen und vereinigen einen Gesamtumsatz von rund 35 Milliarden D-Mark — eine ungeheure Machtpotenz.

Der Erfahrungsaustausch innerhalb dieser Gruppen erstreckt sich auf: Einkauf, Unternehmensführung, Verkauf, Werbung, Vertriebsförderung, Menschenführung, Personaleinsatz, Verkäuferschulung, Umsatzbewegung (in den Artikelgruppen je beschäftigte Person, je Quadratmeter, je Kunde), Sortimentsgestaltung, Lagergrösse, Umschlaggeschwindigkeit, Kapital, Kosten, Abschreibungen usw.

II. Der Versandhandel

Auch der Versandhandel pflegt internationale Zusammenschlüsse, wie unter anderen:

1. European Mail Order Service Hanau (EUMOS)
   Moden Müller Graz, Vestro Mailand, Almänko Boraas, Schwab Hanau
2. Comité European Mailorders Hamburg (CEM)
   Freemans London, Wiskadals Boraas, Daells Varehus Kopenhagen, La Redoute Roubaix, Bertels Rotterdam, Charles Veillon Lausanne, La Base Mailand, Otto-Versand Hamburg

III. Konsumgenossenschaften

In 10 europäischen Ländern bestehen 11 Grosseinkaufs-Gesellschaften der Konsumgenossenschaften, die enge Verbindung pflegen. Interessant ist, dass sie textile Kernsortimente einrichten und diese stark in ihr Kataloggeschäft einbeziehen.

IV. Grosshandel

Er ist der prädestinierte Partner, von dem die Lagerhaltung nicht nur erwartet werden kann, sondern muss. Freilich muss man ihm seine Spanne bezahlen, aber sie lässt sich zum Teil durch den Wegfall der eigenen Lagerkosten wieder ausgleichen. Je mehr der Grosshandel seine Dienstleistungen zu einem Full-Service ausbaut, also die Funktion von Importeur, Kommissionär und Manipulant zusätzlich übernimmt, desto attraktiver wird er. Durch Zusammenschluss der Grossisten entstehen für den Handel hochaktuelle Angebote.

Grosshandels-Einkaufsverbände sind unter anderen: Negrotex Groenlo, Sütegro Nürnberg, Agro Aachen, Kugro Wuppertal.

V. Einkaufsverbände

Mit ihrem Lagergeschäft bieten sie dieselben Vorzüge wie der Grosshandel. Ein ergänzender Service ist das Strecken- und Delcredere-Geschäft. In beiden Fällen gelangt die Ware direkt vom Fabrikanten zum Händler. Im ersteren gleicht er die Rechnung aus, im zweiten der Verband. Durch den Grossauftrag kommt der Händler in den Genuss eines ansehnlichen Bonus.

Es sind dies unter anderen: EZ Textil Stuttgart, Agatex Wuppertal, welche mit Topkring zusammenarbeitet.

Marktbedeutende, individuelle Fachgeschäfte, die von Einkaufsverbänden nicht profitieren können oder wollen, haben eine neue Art der Zusammenarbeit gefunden: die Einkaufsinteressengemeinschaft. Beispiel: Feldpausch Zürich und Basel, Gerzon's Modemagazijnen Amsterdam, Fischer Nürnberg und München u. a.

Diese letzten Ausführungen zeigen deutlich, wie sehr der Handel bemüht ist, zu rationalisieren, sich zusammenzuschliessen, zu einem Erfahrungsaustausch innerhalb der einzelnen Gruppen zu kommen, und zu welcher ungeheuren Machtkonzentration diese Massnahmen geführt haben. Dass dies aber alles geschehen ist und noch in weit ausgeprägterem Masse geschehen wird — und geschehen muss, nur weil der Handel «industriefeindlich» ist, wollen wir ihm nicht unterstellen, sondern diese Massnahmen drängen sich infolge der dem Markt verhafteten Dynamik und unter dem Zwang der sich ständig verschärfenden Konkurrenz auf.

Und nun möchte ich noch einige Ueberlegungen über Markenpolitik anstellen. Dabei sind zu berücksichtigen: Herstellermarke, Hausmarke des Handels sowie die Rohstoffmarke.

Die Herstellermarke

Aus der Sicht des Handels wird die Markenkonzeption des Herstellers aus zwei sich diametral gegenüberstehenden Auf-

fassungen beurteilt. Welche dieser Auffassungen nun die richtige ist, soll hier nicht untersucht werden. Die jeweilige Einstellung hängt davon ab, um welche Art von Handelsunternehmung es sich dabei handelt. Die typischen Merkmale der Handelsmarken sind: der Artikel ist mit gleichbleibender Qualität im Angebot — immer vorrätig und überall derselbe Preis — Aufmachung und Verpackung sind durch intensive Markenwerbung einem breiten Publikum bekannt, wobei allerdings anzufügen ist, dass das Preisgefüge der Markenartikel in letzter Zeit arg ins Wanken geraten ist.

Gegen die Marken spricht: Nicht die Marke gibt dem Kunden Sicherheit, sondern das Geschäft. An dieses wendet er sich auch bei Reklamationen. Das Geschäft will verkaufen, was seinem Geschmack entspricht: *sein* Name ist *seine* Marke. Durch die massive Markenwerbung ist der Händler gezwungen, die Marke zu führen. Die meisten Markenartikler können die Preisbindung der zweiten Hand gar nicht überwachen. Viele Lieferanten garantieren doch nicht die Exklusivität für ihre Marke.

Für die Marken spricht: Mit kostenloser Werbung lassen sich leicht Umsätze machen. Personaltraining kostet viel Zeit und Mühe, so dass vorverkaufte Ware willkommen ist. Die Werbemittel macht man sich gerne zunutze.

Die Hausmarke des Handels

Von daran interessierter Seite wird angestrebt, dass die Hausmarken immer mehr die Herstellermarken ablösen sollten. In vielen Sortimenten bringen sie 50 % und mehr des Umsatzanteils. Sears Roebuck & Co. macht 90 % seines 6-Mia-Umsatzes mit Hausmarken.

Vorteile der Hausmarken: Das Geschäft wird nicht mehr gezwungen, durch Markenwerbung vorverkaufte Ware zu führen. Es bleibt frei in der Sortiments- und Preisgestaltung. Der Käufer identifiziert die Hausmarke ständig mit dem Geschäft, nicht mehr mit dem Fabrikanten.

Höhere Gewinnspanne durch kurzen Weg vom Hersteller zum Verkäufer. Der Massenverbrauch wird erhöht und wirkt sich preissenkend aus.

Die Rohstoffmarke

Jede Fasermarke verkörpert heute einen eigenen Stil, ja sogar teilweise eine eigene Mode. Eine umfassende Marketing-Strategie führte zur Markendynamik. Vor einer ungewissen Zukunft ist der stabile Preis und das hohe Qualitätsniveau eines Rohstoffs ein ruhender Pol. Natürlich kann eine Faser allein keinen Markt machen. Zur richtigen Gesamtkonzeption gehört das Zusammenspiel in allen Stufen der Industrie und des Handels. Eine konsequente Markenpolitik bedarf gemeinsamer Pflege, wenn der Marktbesitz gehalten und vor allem vergrössert werden soll. Es bedarf Partner aus Handel und Industrie, die diese Konzeption bejahen und entschlossen an ihr mitarbeiten. Aktuelle temporäre Probleme, die der Markt in seiner natürlichen Entwicklung stellt, dürfen daran nichts ändern. Der Faserproduzent will für die Zukunft planen, mit einem zukunftssicheren Material in Qualität und Vorzügen das Vertrauen der Verbraucher erlangen, welches ein beständiges Geschäft sichert.

Wie soll man sich nun zu den anonymen Angeboten stellen? Das Urteil über ihren tatsächlichen Wert muss der textile Markt selbst bilden.

Schliesslich sollte Verständnis dafür aufgebracht werden, dass der Chemiefaserhersteller alles daransetzt zu verhindern, in einem Gattungsbegriff aufzugehen. Es geht ihm nicht allein um seine eigene Existenz. Ohne Marke würde der mühsam aufgebaute, differenzierte Markt wieder zusammenbrechen. Gattungsnamen versprechen dem Verarbeiter keine Margen, dem Handel keine Spannen. Diese sind aber ökonomisch nötig. Die Lösung des Problems muss daher in der Kooperation gesucht und angestrebt werden.

Mit diesen Ausführungen hoffe ich, einen Teil der Probleme des Handels und der Industrie in grossen Zügen erläutert zu haben. Ich zweifle nicht daran, dass zukünftige Aufgaben unserer «alten» Industrie mit fortschrittlichen Mitteln und der nötigen Dynamik gelöst werden. Sich Gedanken über die Zukunft zu machen, wird aber heute zur immer dringlicheren Unternehmeraufgabe. Wenn es nicht Gedanken bleiben, sondern wenn daraus Ziele und Pläne entstehen sollen, dann muss diese Zukunft nicht nur in grossen Zügen, sondern auch in ihren charakteristischen Einzelheiten vorweggenommen werden.

Das setzt vieles voraus: Phantasie, Glaube an die eigene Kraft auf der einen Seite — den Willen, diese Zukunft mitzugestalten, auf der anderen.

Die Chemiefasererzeugung und Entwicklung sowie die Verbundtechnologie sind in vollem Ausbau. Wahrscheinlich werden wir schon bald mit Stoffen, die weder gewoben noch gestrickt sind, sondern die auf mechanischem Weg verfestigt, verklebt, verschweisst oder angelötet sind, konfrontiert werden. Neue Ausrüstungsverfahren werden dem Verbraucher ein weit höheres Mass an Annehmlichkeit, Pflegeleichtigkeit, Qualitätsbeständigkeit, farblicher Brillanz und Zeitersparnis verschaffen, als es selbst beim heutigen hohen Stand der Technik der Fall ist.

Mancher mag bei solcher Perspektive seine Investitionen gefährdet sehen. Aber wir haben inzwischen auch lernen müssen, mit welcher Zwangsläufigkeit und Unerbittlichkeit sich technischer Wandel vollzieht.

Vielleicht geschieht dies alles nicht in den nächsten Jahren. Aber gewiss einmal in naher Zukunft. Beachten wir wohl: wir haben uns hinsichtlich technologischer Umwälzungen seit Kriegsende eigentlich immer nur getäuscht. Die Dinge kamen nämlich stets früher.

Anzahl der Beschäftigten und der Betriebe in der Wirkerei- und Strickereiindustrie 1966

	Anzahl der Beschäftigten	Anzahl der Betriebe	Durchschnitt Anzahl Beschäftigte pro Betrieb
Belgien	18 977	403	47
Dänemark	7 550	190	40
BR Deutschland	117 121	1 265	94
Finnland	7 711	94	82
Frankreich	82 083	995	83
Grossbritannien	110 285	772	143
Holland	14 979	190	79
Irland	9 004	70	128
Italien	58 200	1 050	56
Norwegen	3 990	97	41
Oesterreich	15 235	178	86
Portugal*	16 458	423	39
Schweden	8 811	189	47
Schweiz	13 000	233	56
Spanien	36 530	860	43

* Zahlen von 1965

Garnverbrauch 1966 in der europäischen Wirkerei- und Strickereiindustrie

(in Tonnen)

	Baumwolle	Wolle	Künstl. Fasern	Synthet. Fasern
Belgien	5 350	6 133	463	5 529
Dänemark	4 250	1 450	325	2 400
BR Deutschland	42 531	23 110	6 072	48 126

	Baumwolle	Wolle	Künstl. Fasern	Synthet. Fasern
Finnland	3 396	1 790	568	2 930
Frankreich	24 684	16 820	1 850	26 269
Grossbritannien	24 762	21 967	4 016	39 595
Holland	9 497	3 841	533	11 992
Italien	22 000	36 000	2 500	24 000
Norwegen	1 500	2 000	500	1 100
Oesterreich	3 965	2 479	499	3 848
Portugal*	4 238	7 675	**	1 142
Schweden	3 587	1 721	628	3 827
Schweiz	2 800	1 800	200	2 750
Spanien	9 260	1 430	**	10 215

* Zahlen von 1965 ** Künstliche und synthetische Fasern zusammen

Zusammenfassung des durchschnittlichen Garnverbrauches in Kilogramm pro 1 Beschäftigten sowie Umsatz in US-Dollar pro 1 Beschäftigten 1966

	Garnverbrauch in kg	Umsatz in US-Dollar
Belgien	995	8 384
Dänemark	1 116	9 888
BR Deutschland	1 055	9 644
Finnland	1 122	8 487
Frankreich	886	10 244
Grossbritannien	816	7 273
Holland	1 733	9 883
Italien	1 451	13 393
Norwegen	1 279	8 565
Oesterreich	684	7 392
Portugal	874	***
Schweden	1 117	9 549
Schweiz	584	7 949
Spanien	572	12 989

*** kein Zahlenmaterial zur Verfügung

DK 677.052.32 Cr

Konstruktionsverbesserungen an der HACOBA-Ringzwirnmaschine

Ing. (grad.) Josef Cremer, Krefeld

Durch Entwicklung neuer Bauelemente und Konstruktionsverbesserungen wurde eine Ringzwirnmaschine geschaffen, die allen Anforderungen der modernen Schwerzwirnerei gerecht werden dürfte.

In einem umfassenden Programm können neben den herkömmlichen Trocken- und Nasszwirnen aus starken Baumwollgarnen für Segeltuche, Planen und andere Schwergewebe Schwerzwirne aus Leinen, Hanf, Jute, Sisal, Asbest und Papier hergestellt werden, selbstverständlich aber auch alle Zwirne aus zellulosischen oder synthetischen Chemie-Endlosgarnen für Autoreifencord, Kielriemen- und Förderbandeinlagen.

Neue Garnkonstruktionen aus texturierten Chemie-Endlosgarnen für die Teppichweberei und Tuftingindustrie und sogar Chemiebändchen aus Polypropylen oder Polyäthylen können ohne Schwierigkeiten verzwirnt werden.

Für die Herstellung der vorstehend angeführten Zwirne werden verschiedene Maschinentypen mit verschiedenen Ringdurchmessern (96, 120, 140, 160, 180, 200 und 250 mm ∅) gebaut, deren Auswahl von der Garn- bzw. Zwirnart oder aber von dem zu erzielenden Spulengewicht abhängig ist. Mit dem grössten Ringdurchmesser von 250 mm können beispielsweise stärkste Schwerzwirne bis zu einem Spulengewicht von 9000 g hergestellt und so die Forderung der Reifencordindustrie nach möglichst knotenfreien Zwirnlängen

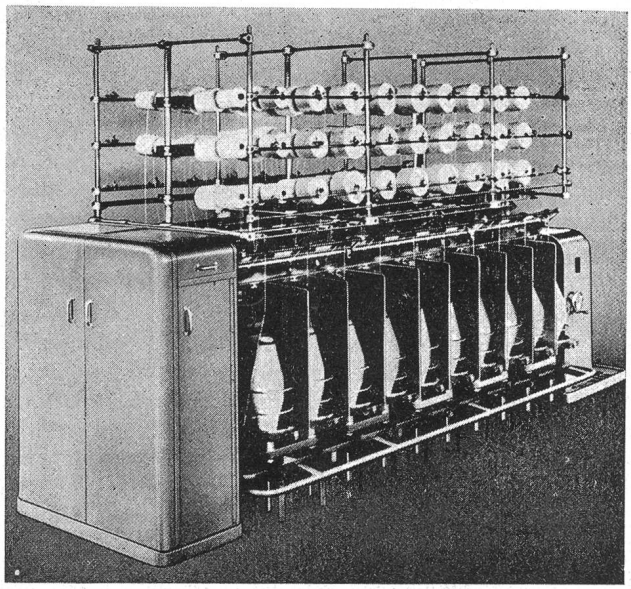


Abb. 1 Ansicht der gesamten Maschine

erfüllt werden. Mit einem Speziallieferwerk lassen sich Liefergeschwindigkeiten bis zu 180 m/min für Zwirne niedriger Drehung erreichen.

Die hohen Anforderungen, die besonders an die Gleichmässigkeit von Schwerzwirnen gestellt werden, sind durch die Präzision der Ausführung gewährleistet.

Antrieb der Zwirnspindeln

Der Antrieb der Zwirnspindeln geht von der durch die ganze Maschine durchlaufende Hauptwelle HW aus, die über einen Keilriementrieb direkt von einem Spezial-Regelmotor angetrieben wird. Die einzeln auf der Hauptwelle sitzenden Bandantriebsscheiben treiben die Zwirnspindeln normalerweise in Gruppen entweder im Vierspindelbandantrieb oder, möglicherweise anderen Erfordernissen entsprechend, auch im Ein- oder Zweispindelantrieb an. Je nach Grösse der Ma-

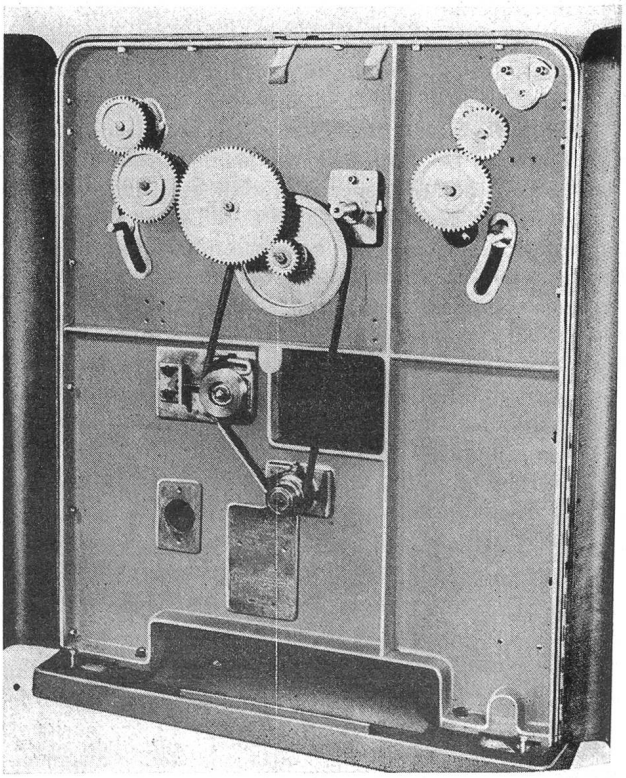


Abb. 2 Räderkasten zum Antrieb der Lieferzylinder

schine werden 40—60 Rollenlagerspindeln bekannter Konstruktion gleichzeitig angetrieben.

Beim Wechsel der Zwirndrehrichtung von S- auf Z-Drehung oder umgekehrt wird in Verbindung mit einem Eingriffswechsel bestimmter Zahnräder der Motor automatisch umgepolt. Ein Umlegen der Spindelantriebsbänder wird dadurch überflüssig.

Antrieb der Lieferzylinder

An der vom Motor entgegengesetzten Seite der Maschine sind in einem geschlossenen, leicht zugänglichen Kasten die Rädergetriebe untergebracht, die es ermöglichen, die Geschwindigkeit der Lieferzylinder und damit die Höhe der Zwirndrehungen beliebig zu steuern.

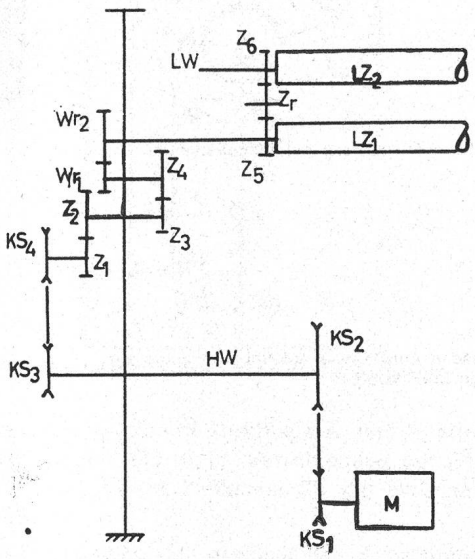


Abb. 3 Schemaskizze zum Antrieb der Lieferzylinder

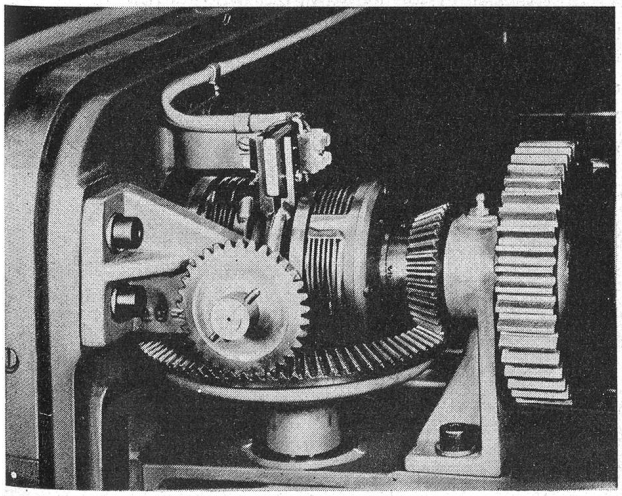


Abb. 4 Elektromechanisches Wendegetriebe (Teilansicht)

Wie aus Abb. 2 und der Schemaskizze (Abb. 3) ersichtlich ist, werden die beiden Lieferzylinder LZ von der auf der Hauptwelle HW sitzenden Keilriemenscheibe KS_2 über Keilriemenscheibe KS_4, die Zahnräder Z_1 und Z_2 (letzteres ist zur Aenderung der Drehrichtung austauschbar), die fest eingebauten Zahnräder Z_3 und Z_4 (beide in Abb. 2 nicht sichtbar) und die je nach der erforderlichen Liefergeschwindigkeit austauschbaren Wechselräder Wr_1 und Wr_2 angetrieben. Damit erhält Lieferzylinder LZ_1 seine gewünschte Drehgeschwindigkeit. Ueber die Zahnräder Z_5, Zwischenrad Zr und Zahnrad Z_6 wird schliesslich Lieferzylinder LZ_2 angetrieben.

Mit Hilfe beigegebener Drehungstabellen lassen sich innerhalb einzelner Arbeitsbereiche die für die Erteilung einer bestimmten Zwirndrehung notwendigen Wechselräder Wr_1 und Wr_2 schnell ermitteln und über eine Wechselschere einstellen. Der Bereich der auf diese Weise einstellbaren möglichen Zwirndrehungen liegt zwischen 7 und 1800 Drehungen pro Meter.

In Verbindung mit Stoppspindeln oder Abstellmagneten können die Maschinen entweder mit einer mechanischen oder elektromechanischen Fadenwächtereinrichtung ausgestattet werden. Diese Einrichtung empfiehlt sich besonders bei Mehrfachzwirnen.

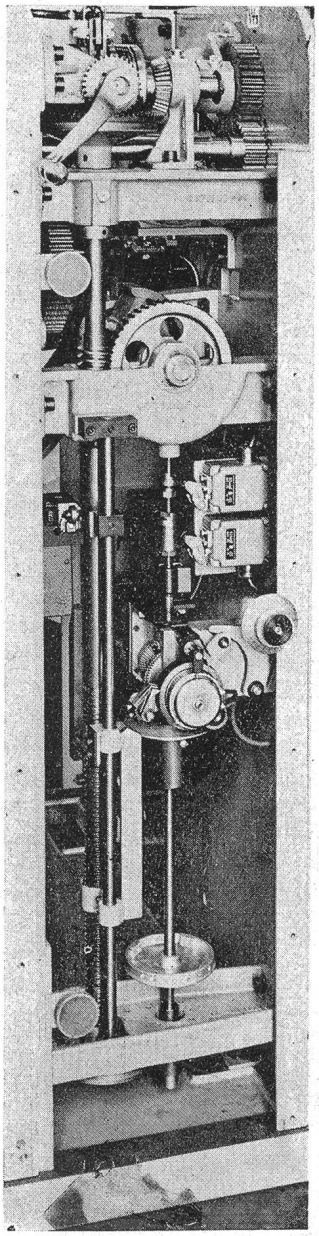


Abb. 5
Getriebe zur Steuerung des Ringbankhubes

Steuerung der Ringbank

Der zweifellos interessanteste Konstruktionsteil der Hagenuk-Schwerzwirnmaschinen ist die präzise Steuerung für die Hubbewegung der Ringbank mit einer Vielzahl von Möglichkeiten der Aufwindung bei den verschiedenen Spulenformen. Die Neuerung besteht in der Konstruktion eines elektromechanischen Wendegetriebes (Abb. 4) mit praktisch verzögerungsloser, momentaner Umkehr an den Wendepunkten des Hubes.

Damit werden die bekannten Nachteile der sonst üblichen

Herzexzenter mit einem gewissen Ringbankstillstand an der oberen Hubumkehrstelle vermieden. Die neue Art des Wechselgetriebes hat ausserdem den Vorteil, dass die Einstellung der Hubgeschwindigkeit der Ringbank unabhängig von der Liefergeschwindigkeit erfolgen kann. Man erhält Zwirnspulen höchster Wicklungspräzision, was sich besonders bei der Verarbeitung im Abzug über den Kopf günstig auswirkt.

Anhand von Abb. 5 und der zugehörigen Schemaskizze 6 soll nachfolgend die Steuerung der Ringbank Rb bzw. des Ringbankhubes beschrieben werden.

Ausgehend von der Lieferwelle LW des Lieferzylinders LZ_2 besteht zunächst die Möglichkeit, mit Hilfe der Wechselräder Wr_3 und Wr_4 den Windungsabstand auf der Zwirnspule bzw. die Fortschaltung der Ringbankgeschwindigkeit so zu steuern, dass sie der Feinheit des Zwirns angepasst wird.

Eine Wechselradtabelle gibt die richtigen Wechselräder für den gewünschten «Windungsabstand» an.

Das Wendegetriebe, bestehend aus den auf gleicher Welle sitzenden Kegelrädern K_1 und K_2, wird durch ein Umschaltgetriebe mit Hilfe der elektrisch betätigten Lamellenkupplungen LK_1 und LK_2 so geschaltet, dass das Antriebskegelrad K_3 und damit die Spindelwelle SP_w sich links oder rechts herum drehen. Ueber die Schnecke Sch und das Schneckenrad Schr erhält die Ringbank Rb durch Auf- oder Abrollen der Ketten auf die Scheibe S ihre auf- oder abwärtsgehende periodische Hubbewegung. Der Schaltimpuls für das Wendegetriebe zur Umkehr der Drehrichtung erfolgt durch den Umschalter US. Hierzu bewegt die am unteren Ende sitzende, direkt mit der Spindelwelle SP_w gekuppelte Gewindespindel Gsp über den Mitnehmer M_n den Schalt-

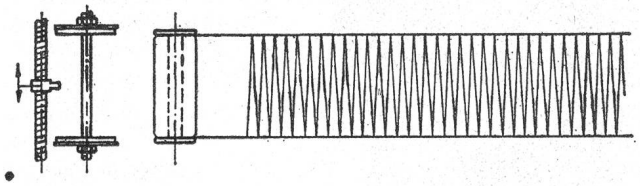


Abb. 7a Zylindrische Aufwindung auf Scheibenspule

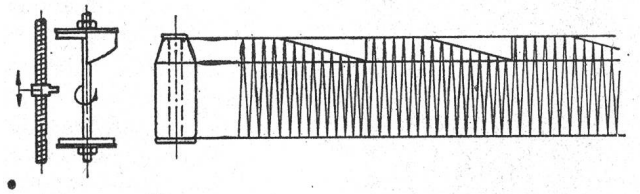


Abb. 7b Zylindrische Aufwindung auf Scheibenspule zum Abziehen über Kopf

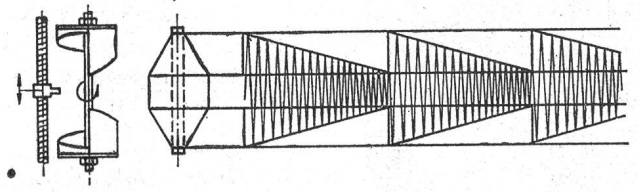


Abb. 7c Differentialaufwindung auf Hülse mittels Kurvenscheiben (Hubverkürzung)

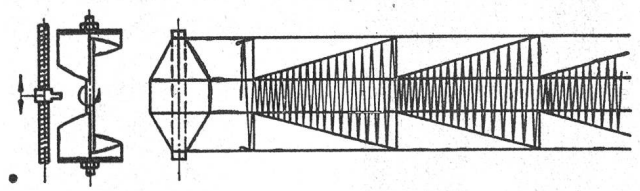


Abb. 7d Differentialaufwindung auf Hülse mittels Kurvenscheiben (Hubverlängerung)

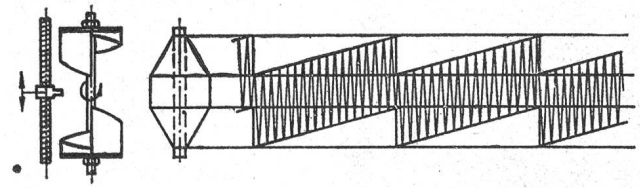


Abb. 7e Differentialaufwindung auf Hülse mittels Kurvenscheiben (Hub konstant)

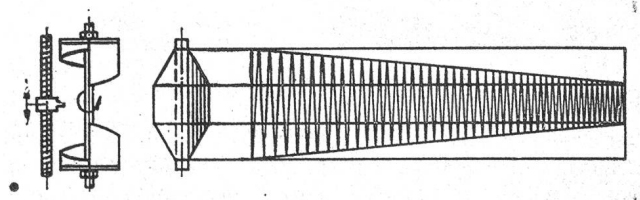


Abb. 7f Bikonische Aufwindung auf Hülse mittels Kurvenscheiben (Hubverkürzung)

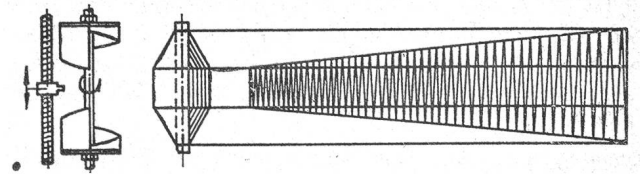


Abb. 7g Bikonische Aufwindung auf Hülse mittels Kurvenscheiben (Hubverlängerung)

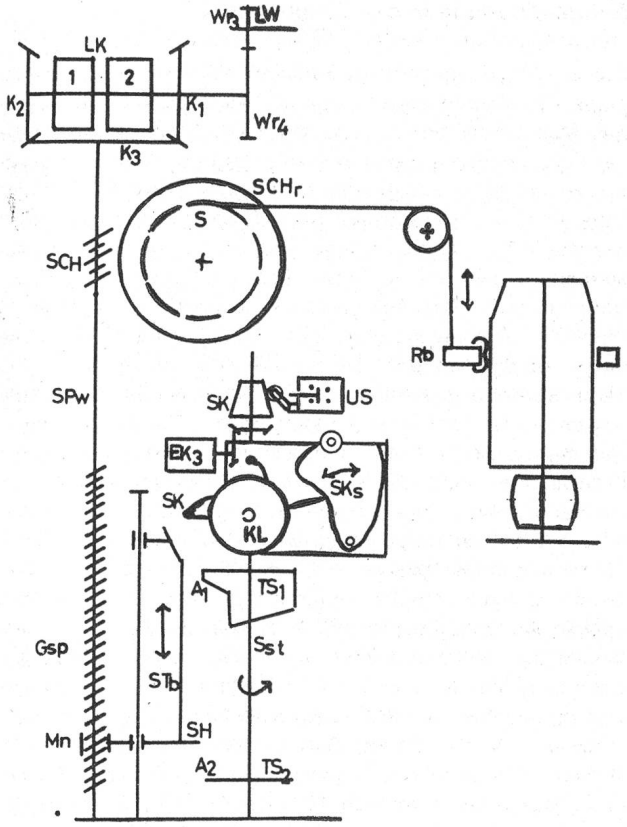


Abb. 6 Schemaskizze zur Steuerung des Ringbankhubes

hebel SH, wobei die Anschläge A_1 und A_2 soweit mitgenommen werden, bis durch Verschiebung der Schaltstange S_{st} und damit des Schaltkonus SK die Umschaltung erfolgen kann.

Zur Herstellung der gewünschten Aufwindungs- oder Spulenart schaltet ein mit dem Schalthebel SH fest verbundenes Steuerblech Stb über die Schaltklinke SK das Klingenrad Kl, wodurch die Exzenter- bzw. Topfscheiben TS, welche die Aufwindungsart bestimmen, um ein geringes gedreht werden. Der Weg des Schalthebels SH und damit auch der Ringbankhub verändert sich entsprechend der Exzenterform. Die Möglichkeiten dieser Aufwindeeinrichtungen ergeben sich aus den Skizzen der Abb. 7a—g.

Während zur Herstellung der Zwirnspulenformen nach den Abb. 7a—e ein einfaches Austauschen der Topfscheiben TS genügt, bedarf es für die Formen 7f—g am Klinkenschaltgetriebe noch eines zusätzlichen Zahnradvorgeleges.

(Erschienen in «Melliand Textilberichte», 10/1968, S. 1147 bis 1149)

Messen

Schweizer Mustermesse 1969

«Die Schweizer Mustermesse hat sich überlebt.» Mit solchen und ähnlichen Aeusserungen wird die Existenzberechtigung unserer Muba «unter Beschuss genommen». Sind aber solche Kritiken gerechtfertigt? Ist nicht gerade die besondere Eigenart der Schweizer Mustermesse, d. h. die Präsentation nur schweizerischen Schaffens, ihre Stärke? Und zeigt die Muba nicht doch alljährlich Höchstleistungen aus unserer Industrie und unserer Wirtschaft? — Höchstleistungen, die sich von Jahr zu Jahr steigern?

Nationalrat Dr. Walter Rohner, Präsident des Schweizerischen Fachpresseverbandes, wies in seiner Ansprache am Eröffnungs- und Pressetag der diesjährigen Muba auf eine Ausführung von Friedmund Rüb hin (erschienen in der «Technischen Rundschau» Nr. 47/1968), die wir nachstehend wiedergeben — eine Ausführung, die gerade unsere Textilindustrie in ausserordentlichem Masse berührt:

«In früheren Zeiten galt die Faustregel, dass ein Ingenieur alle zehn Jahre seinen Wissensstand völlig erneuert haben müsse. Mit dem rapiden Fortschritt der technischen Entwicklung ist man heute geneigt, auf vielen Gebieten diese Zeitspanne auf drei Jahre zu reduzieren. Häufig sieht sich der Techniker und Ingenieur auch vor die Tatsache gestellt, dass selbst weitgehende Kenntnisse auf seinem Spezialgebiet nicht mehr ausreichend sind, sondern dass er sich daneben mit zahlreichen ‚Randgebieten' zu befassen hat. — Sehr vielseitige Kenntnisse werden von Betriebsleitern und Betriebsingenieuren verlangt. — Schliesslich können auch die kaufmännische Direktion und die Einkaufsleitung eines Unternehmens von der technischen Entwicklung nicht unberührt bleiben. — Zusammenfassend ist festzustellen, dass ein sehr grosser Personenkreis in Gewerbe und Industrie einer ständigen Information über die technische Entwicklung bedarf. Wer diese vernachlässigt, fügt seinem Betrieb und damit nicht zuletzt sich selbst einen nicht mehr zu behebenden Schaden zu.»

Unter dem Gesichtspunkt dieser Ausführungen ist die Schweizer Mustermesse, als Verkaufsmesse, eine ständige Information über die Entwicklung in unserer Industrie und in unserem Gewerbe und für jeden Besucher ein offenes Lehrbuch. Die Muba ist nicht nur ein Orientierungs-, sondern auch ein Bildungselement. Betritt man nämlich jene Hallen und Ausstellungsräume, in denen «berufsfremde» Erzeugnisse zur Schau gestellt sind, ist dies augenfällig — das Ineinandergreifen dieser Vielfalt ist überwältigend. Jeder Besucher, der nicht unbeteiligt zwischen den Ständen flaniert, muss von der Gesamtschau beeindruckt sein.

Betritt der Besucher den eigenen Bereich — in unserem Falle den Textilsektor —, so dürfte er trotz seiner «Wahlverwandtschaft» vom dargebotenen textilen Reichtum überrascht sein: Bettwäsche, Haushaltwäsche, Steppdecken, Frottierwaren, Vorhänge, Dekorationsstoffe, Teppiche, Damen-, Herren- und Kinderbekleidung und vieles andere mehr. Der Mittelpunkt dieses Geschehens wird aber von den Sonderschauen «Création / Madame - Monsieur / Tricotzentrum» beherrscht.

Erwartungsvoll sah man der neuen, gross angesagten Konzeption «Création» entgegen. Die Halle «Création», seit Jahren das Fenster hochwertiger modischer Erzeugnisse der schweizerischen Baumwoll-, Seiden-, Stickerei- und Wollindustrie, war sicher immer ein dankbares Objekt für die Graphiker und Dekorateure. Die kostbaren Gewebe, als willkommene und auch willige Dekorationselemente, haben die Ausstellungskünstler immer wieder zu extremen Dekorationsgestaltungen geführt, oder verführt; mit anderen Worten: Nicht die Stoffe wurden präsentiert — sie waren die Mittel zur Dekoration. In diesem Sinne muss leider der Berichterstatter auch die diesjährige Gestaltung der Halle «Création» beurteilen, denn nicht die kostbaren Stoffe unserer modisch orientierten Webereien beherrschten den Raum, sondern die weissen Polyesterhalbkugeln. Mit dem kostbaren Ausstellungsgut wäre mehr zu erreichen gewesen.

Die Halle «Madame - Monsieur», in ihrer Grundgestaltung wie in den letzten Jahren, jedoch farblich neu aufgebaut, war wiederum ein Höhepunkt. Die schweizerische Bekleidungsindustrie wirbt mit diesem Schaufenster in schönster

Art für ihre hochwertigen Erzeugnisse. In dieser Halle wurden auch die wirtschaftlichen Zusammenhänge graphisch dargestellt; in diskreter Art wurde der Beschauer über die Exportzahlen orientiert und erhielt damit die Hinweise über die diesbezüglichen Zusammenhänge.

Im letzten Glied des textilen Dreigestirns, im «Tricotzentrum», wurde einmal mehr dokumentiert, wie mit bescheidenen Mitteln maximale Ausstellungseffekte erzielt werden können. Jede am «Tricotzentrum» beteiligte Firma präsentierte auf einem eigenen Potest ihre Maschenprodukte, und zwar unter Abstimmung auf das Ausstellungsgut des Nachbars. Hier darf das Prädikat gelten: Maschenmode elegant ausgestellt! — «Maschenmode auf dem Laufsteg» war der zweite Höhepunkt im «Tricotzentrum». Margrit Rainer und Ruedi Walter kommentierten auf Band, witzig und gescheit, eine Schau von Tricotmodellen und gestalteten damit den Besuch des «Tricotzentrums» zur doppelten Freude. Hg.

Die *54. Schweizer Mustermesse* wird vom 11. bis 21. April 1970 stattfinden.

Zuvor noch werden in den Basler Messehallen folgende Fachmessen durchgeführt:

Pro Aqua 69, 4. Internationale Fachmesse Wasser, Luft, Müll, 29. Mai bis 4. Juni 1969; *Nuclex 69,* 2. Internationale Fachmesse für die kerntechnische Industrie, 6. bis 11. Oktober 1969; *Igeho 69,* 3. Internationale Fachmesse für Gemeinschaftsverpflegung und Hotellerie, 13. bis 19. November 1969; *Surface 69,* 2. Internationale Fachmesse für die Oberflächenbehandlung, 19. bis 25. November 1969; *Swisspack 70,* Internationale Verpackungsmesse, 3. bis 7. März 1970.

Ausserdem werden Hallen der Schweizer Mustermesse vom 2. bis 6. Juli 1969 Schauplatz der *5. «Gymnaestrada»* sein, zu welcher sich heute schon über 9000 Turnerinnen und Turner aus 25 Ländern angemeldet haben.

Tagungen

Marketing in der Textilwirtschaft 4

Infolge kurzfristig aufgetretener Terminschwierigkeiten muss die vom Forschungsinstitut für Absatz und Handel an der Hochschule St. Gallen und der «Schweizerischen Handelszeitung», Zürich, veranstaltete Tagung «Marketing in der Textilwirtschaft» vom April 1969 auf August 1969 verschoben werden.

Als neuer Termin ist der 27. und 28. August 1969 vorgesehen.

Nähere Auskünfte erteilt das Forschungsinstitut für Absatz und Handel an der Hochschule St. Gallen, Varnbüelstr. 19, 9000 St. Gallen, Telephon 071 / 22 19 73.

SVF-Sommertagung

Unter dem Titel «Färben und Ausrüsten aus Lösungsmitteln» führt die Schweizerische Vereinigung von Färbereifachleuten am 14. Juni 1969 im Kongresshaus Zürich ihre diesjährige Sommertagung durch. Aus der Sicht der Maschinenhersteller und der Ausrüster werden namhafte Referenten dieses aktuelle Thema besprechen. Die SVF beabsichtigt, mit dieser Sommertagung auf dem Gebiet der Ausrüstung und Färbung eine Standortbestimmung durchzuführen.

Automatisierung in der Textiltechnik

Die 24. Tagung der Schweizerischen Gesellschaft für Automatik (SGA) fand vom 10. bis 12. April 1969 im Hörsaal VI des Maschinenlaboratoriums der ETH Zürich statt. An dieser bedeutenden Tagung, die von 160 Interessenten besucht wurde, sprachen folgende Referenten: Prof. Dr. P. Profos, ETH, Zürich: «Begrüssung und Schlusswort»; Prof. H. W. Krause, ETH, Zürich: «Stand und Aufgaben der Automatisierung in der Textiltechnik»; Prof. Dr. P. Hemmi, ETH, Zürich: «Begriffe der Automatisierungstechnik»; Dipl.-Ing. R. Wildbolz, Maschinenfabrik Rieter A.G., Winterthur: «Regelungsprobleme an der Spinnerei-Automatiklinie in der Putzerei, Karderie und Regulierstrecke»; W. Nutter, T.M.M. (Research) Limited, Helmshore (England): «The Technology of Automation on the Cotton System of Yarn Production»; Prof. P. Grosberg, Dept. of Textile Industries, University, Leeds (England): «An analysis of the drafting behaviour of worsted slivers with particular reference to the automatic control of drafting irregularities»; Obering. E. Felix, Zellweger AG, Uster: «Grenzen der Regelung von Strecken der Baumwollspinnerei»; Dr. E. Loepfe, AG Gebrüder Loepfe, Zürich: «Automatisierte Fadenüberwachung und Kontrolle»; Dipl.-Ing. F. Graf, Maschinenfabrik Rieter A.G., Winterthur: «Steuerungen und Regelungen an Streckzwirnmaschinen»; Obering. Schellenberger, Mahlo GmbH, Saal/Donau: «Regelprobleme bei textilen Wärmebehandlungsprozessen»; Dipl.-Ing. Ch. Karcher, Maschinenfabrik Rüti AG, Rüti ZH: «Die Spannung der Webkette und deren Regelung»; Dipl.-Ing. P. Joseph, c/o Edouard Dubied & Cie. SA, Neuchâtel: «Problèmes d'automatisation des machines à tricoter circulaires jacquard de grand diamètre»; Dipl.-Ing. G. Schmidt, Morat (Deutschland): «Elektronische Nadelsteuerung an Strickmaschinen» und Vizedirektor W. K. Behrendt, AG Adolph Saurer, Arbon: «Moderne Programmierung der Stickmaschinen».

Die «Mitteilungen über Textilindustrie» besitzen das Alleindruckrecht dieser Vorträge. Die Referate werden in der September-Nummer gesamthaft veröffentlicht.

Marktberichte

Rohbaumwolle

P. H. Müller, Zürich

Am 19. Mai 1969 wird in London in Anlehnung an die «Liverpool Cotton Association» ein *neuer Baumwoll-Terminkontrakt* eröffnet, um eine Preissicherungsmöglichkeit zu bieten. Die hauptsächlichste Basis dieses Kontraktes ist folgende:

1. Andienbar ist jede Baumwollprovenienz zufriedenstellender Qualität, wobei die ganze Partie gleichen Ursprungs sein muss, sowie durchgehend «roller ginned» oder aber «saw ginned», lieferbar ex Lagerhaus entweder in Belgien oder in den Niederlanden.
2. Strictmiddling (Universal Standard) 1 1/16", Pressley 78 000 (Test 10 %), Micronaire 3,5 bis 4,9.
   Tiefere Qualitäten dürfen nicht angedient werden; für höhere Qualitäten erhält der Verkäufer keine Prämie.
3. Preis in US-Cents je lb.
4. Handelseinheit: 24 000 lb Nettogewicht (= ca. 50 Ballen).
5. Ueber Klasse und Stapel gibt ein Qualitätszertifikat des «Liverpool Certificate Committee» Auskunft, das ein Jahr

Gültigkeit hat. Pressley und Micronaire werden von einem anerkannten Laboratoriumstest angegeben.

6. Handelsplatz: «London Produce Market». Die Minimal-Kommissionssätze pro Auftrag (Kauf und/oder Verkauf) betragen für Mitglieder engl. £ 3.0.0, Nichtmitglieder zahlen das Doppelte. Ausserdem bestehen Abgaben von zweimal 5 Shilling, somit für die gesamte Transaktion, Kauf und Verkauf zusammen, zweimal die vorstehend erwähnten Kommissionssätze.

7. Als Handelsmonate sind vorgesehen: Oktober und Dezember 1969 sowie März, Mai und Juli 1970.

Die Einführung dieses Baumwoll-Terminkontraktes soll dem Baumwollhandel die Möglichkeit geben, sich durchgehend vom Pflanzer bis zum Verbraucher den Preis zu sichern, d. h. das Preisrisiko auszuschalten. Der Spinner soll risikolos seine Garne auf Termin verkaufen können, ohne dagegen effektive Baumwolle zu kaufen usf. Bekanntlich war dies früher möglich, als seinerzeit die verschiedenen Baumwollbörsen mit den gewaltigen Umsätzen ihre Aufgabe noch erfüllten. Durch die Verstaatlichungen und die staatlichen Lenkungen der internationalen Baumwollproduktion wurde aber die freie Entwicklung dieser Börsen in Angebot und Nachfrage gestört, die internationale Spekulation zog sich zurück, und die verschiedenen Baumwollbörsen versagten dadurch. Man wird daher zuerst die Entwicklung dieses neuen Londoner Kontraktes abwarten müssen.

Wir wiesen früher öfter darauf hin, dass wir uns auf dem Welt-Baumwollmarkt in einem Uebergangsstadium befinden. Der Verkauf des Grossteils der Sao-Paulo- und der Nicaragua-Ernte, der ersten Ankünfte aus der neuen mexikanischen und der US-Ernte hoben den Angebotsdruck vollkommen auf, so dass sich die Preistendenz der Baumwollmärkte im Laufe des Monats April sukzessive zu festigen begann. Solange die Sowjetunion und Mexiko die noch bestehenden Lager nicht abzustossen beginnen – was kaum eintreten dürfte –, ist nicht mit Preisrückschlägen zu rechnen, was auch die einsetzende feste Entwicklung an den verschiedenen Baumwollmärkten, in Brasilien, in Zentralamerika, in der Türkei und in Griechenland bewies. Es hat den Anschein, als ob man den Tiefpunkt erreicht hätte.

Seit unserem letzten Bericht hat das Amerikanische Landwirtschaftsdepartement bekanntgegeben, dass das Baumwoll-Beleihungsprogramm der Ernte 1968/69 nicht verlängert werde. Folglich wird das US-Baumwollager Ende Saison wie üblich in offizielle Hände übergehen. Der CCC-Minimalverkaufspreis für Upland-Baumwolle wird für die Saison 1969/70 wie folgt festgelegt, je nachdem, welcher Preis der höchste ist:

a) entweder auf dem gültigen Marktpreis,

b) oder 120 Cents-Punkte über dem zur Anwendung kommenden Stützungspreis,

c) oder aber 110 % der Beleihungsbasis (= 22.27 Cents je lb für middling 1") zuzüglich der Haltekosten:
+ 90 Punkte im August,
+ 45 Punkte im September,
nichts (Basis) im Oktober,
+ 15 Punkte im November,
+ 15 Punkte monatlich später.

Der Stützungspreis für Upland-Baumwolle für die US-Ernte 1969/70 wird 8.88 US-Cents je lb sein, im Vergleich zu 8.69 Cents in der laufenden Saison. Die Preisstützung für die extralange Baumwolle bleibt für die nächste Saison unverändert, also 40 US-Cents je lb. In den zuständigen Fachkreisen wird damit gerechnet, dass der CCC-Minimalpreis der nächsten Ernte 1969/70 voraussichtlich 110 % der Beleihungsbasis zuzüglich der Haltespesen sein werde. Dieses Programm gibt nicht nur die Richtung der amerikanischen Baumwollpolitik für die nächste Saison 1969/70 an, sondern zeigt auch, dass die amerikanische Regierung auf festere Preise hinwirkt. Das Gesamtangebot in mittlerer und langer Upland-Baumwolle ist grösser geworden, während das Angebot in «Inch-Baumwolle» und in kürzeren Fasern merklich zurückging. Angebot und Nachfrage passen sich nicht nur mengenmässig, sondern auch in bezug auf Qualitäten einander immer mehr an, was sich naturgemäss auch preislich auswirkt. Auf Grund offizieller Angaben stellt sich die gesamtstatistische Lage wie folgt:

Baumwoll-Weltlage

	(in Millionen Ballen)		
	1966/67	1967/68	1968/69*
Lager	30,4	26,8	21,7
Produktion:			
USA	9,9	7,2	10,9
andere Länder	22,8	24,0	25,3
kommunistische Länder	16,0	16,6	16,3
Totalangebot	79,1	74,6	74,2
Totalverbrauch	52,3	52,9	52,9*
Weltüberschuss	26,8	21,7	21,3*

* Schätzung

Die grössten Veränderungen weisen die USA auf, deren Inlandverbrauch von jährlich über 9 Mio Ballen auf rund 8,25 Mio Ballen in der laufenden Saison sinken wird. Der Export, der sich früher zwischen 4 und 5 Mio Ballen bewegte, wird diese Saison rund 2,75 Mio Ballen betragen. Diese Zahlen zeigen deutlich die rasche Rückwärtsentwicklung der USA auf dem Baumwollsektor.

In *extralanger Baumwolle* hat die ägyptische Regierung die offizielle Preisbasis in letzter Zeit nicht verändert; bekanntlich ist aber diese nur nominell, und der Handel ist in diesen Provenienzen unbedeutend. Dagegen zogen die Preise der Sudan-Lambert (mittlere und niedere Qualitäten) sukzessive an. Japan erschien als Käufer auf dem Markt in Khartoum, und die Eindeckungen verschiedener Oststaaten stehen bevor. Die Sudan-Sakels wurden eher vernachlässigt. Peru-Pima neue Ernte wurde ebenfalls gehandelt; nach einer leichten Schwäche festigte sich deren Preisbasis.

In der *kurzstapligen Baumwolle* kam in letzter Zeit das grösste Angebot aus den USA und aus Pakistan. In Pakistan war dieses Jahr das Angebot ein wenig grösser als letzte Saison, dagegen ging das amerikanische Angebot der «Inch-Upland-Baumwolle» und kürzer gegenüber dem Vorjahr um rund 35 % zurück. In Indien wird das unverkaufte Desi-Lager auf höchstens 15 000 Ballen geschätzt, so dass die Festigkeit der Preise dieser kurzstapligen Baumwollsorten nicht überrascht.

Der Erntedruck einzelner Märkte hörte auf, und die *internationale Preisstruktur* der Upland-Baumwolle stabilisierte sich in den letzten Wochen. Die Tendenz ist fest, und selbst die Zurückhaltung der Verbraucherschaft mit Eindeckungen vermag die momentane Lage kaum wesentlich zu ändern. Vor dem nächsten Spätsommer und Herbst sind in sämtlichen Provenienzen, und zwar sowohl in den amerikanischen Saaten, in der extralangen Baumwolle und in den kurzstapligen Sorten, keine grösseren neuen Ernten, so dass bis zu deren Ankunft kaum bedeutende Wandlungen in der Preisentwicklung zu erwarten sind. Die Grundtendenz ist fest, dürfte fest bleiben, und sollten aus irgendwelchen Gründen vorübergehend vorteilhafte Angebote auf dem Weltmarkt erscheinen, dürfte es ratsam sein, solche zu Eindeckungen zu benutzen.

Uebersicht über die internationalen Woll- und Seidenmärkte

(New York, UCP) Käufe der Kommissionshäuser stützten in der Berichtszeit den Londoner Terminmarkt für Merino-Schweisswolle, auf dem sich darauf eine leichte Preiserholung durchsetzte, die auch durch Gewichtmitnahmen nicht beeinträchtigt wurde. Bei den Londoner Rohwollversteigerungen zogen die Preise um 2,5 bis 5 % auf Grund einer guten britischen und europäischen Nachfrage an. Am Bradforder Kammzugmarkt machte sich ein bescheidenes Kaufinteresse am Exportmarkt bemerkbar; die Preise blieben jedoch unverändert.

In Adelaide notierten die Preise durchschnittlich vollfest. Die Hauptkäufer kamen aus Japan und vom Kontinent sowie aus England. Das Angebot stammte grösstenteils aus den höher gelegenen Regengebieten und umfasste Merinos sowie Crossbreds. Die Angebote von rund 35 000 Ballen wurden zu rund 95 % verkauft.

Für gute Wollen der zweiten Schur und für Lammwollen tendierten die Preise in Auckland zugunsten der Verkäufer. Lange Vliese und durchschnittliche Zweitschuren behaupteten sich fest. Aussortierungen lagen sogar sehr fest. Es wurde eine gute Nachfrage verzeichnet, doch hielt sie sich innerhalb von festen Preisgrenzen. Das Hauptangebot wurde kontinentalen Käufern zugeschlagen. Amerikanische Käufer interessierten sich vorwiegend für Zweitschuren. Ein 27 648 Ballen umfassendes Angebot bestand zu 15 % aus langen Vlieswollen, zu 40 % aus Zweitschuren, zu 30 % aus Lammwollen und zu 15 % aus Aussortierungen. Es wurden folgende Preise notiert: 834er 46, 100er 41, 107er 37, 114er 33, 128er 32, 135er 31 und 142er 31.

Bei sehr guter Marktbeteiligung konnten in Kapstadt 97 % der 4999 angebotenen Ballen abgestossen werden. 11 % waren langstaplig, 26 % mittelstaplig und 23 % kurzstaplig. Weiter wurden hier Karakulwolle und grobe Crossbreds angeboten, die zu 57 % bzw. 93 % verkauft wurden. Folgende Preise wurden erzielt: 53er 72, 63er 71. Die übrigen Typen notierten nicht.

In Port Elizabeth konnte man eine leicht ansteigende Preistendenz verzeichnen. Das Angebot bestand aus durchschnittlichen Kammzugmacherwollen und umfasste 63 % lange, 23 % mittlere und 14 % kurze Fasern. Mittlere Posten Karakulwolle, Crossbreds sowie Basuto- und Transkeiwollen wurden auf diesem Markt aufgefahren, die einen mässigen bis guten Absatz fanden. Die Notierungen lauteten: 48er 72, 53er 71, 62er 75 und 63er 71.

In Portland notierten die meisten Vliese vollfest. Es lag eine rege Nachfrage vor, die sich auf die meisten Beschreibungen ausdehnte. Skirtings tendierten zugunsten der Verkäufer. Japan, Europa und England kauften 98 % der 14 300 Ballen.

Auf Grund lebhafter Nachfrage tendierten die Preise in Wellington nach oben. Die Hälfte von 28 000 Ballen stammten aus der zweiten Schur; 25 % entfielen auf Lammwollen, der Rest auf Vliese und Aussortierungen. Die zweite Schur war von guter Farbe und wies hie und da pflanzliche Verunreinigungen sowie Staub auf. Die Hauptkäufer kamen aus England, vom Kontinent und aus Bradford.

*

Am japanischen Rohseidenmarkt schwankten die Notierungen in der Berichtsperiode innerhalb enger Grenzen. Gegen Ende des Berichtszeitraumes fielen sie jedoch allgemein etwas zurück. Der Markt ist nach wie vor der Ueberzeugung, dass die diesjährige Kokonernte höher ausfallen dürfte als im Vorjahr.

Das Exportgeschäft in Seidengeweben verlief in der Berichtszeit ruhig. Die Käufer aus Uebersee bekundeten nur geringes Interesse. Dennoch kam es zu begrenzten Abschlüssen in Seiden/Rayon-Mischgeweben zur Lieferung nach Europa und den USA. Die Preise schwankten uneinheitlich entsprechend der Entwicklung am Rohseidenmarkt; insgesamt tendierten die Notierungen aber zuletzt höher.

Kurse		
Wolle	12. 3. 1969	16. 4. 1969
Bradford, in Pence je lb		
Merino 70"	137	137
Crossbreds 58" ∅	83	83
Antwerpen, in belg. Franken je kg		
Austral. Kammzüge		
48/50 tip	132,25	133,50
London, in Pence je lb		
64er Bradford		
B. Kammzug	111,9—113,0	115,5—116,0
Seide		
Mailand, in Lire je kg	12000—12300	12100—12400

Mode

Eine brillante Modeschau

Kürzlich präsentierte die Zwirnerei Ernst Michalke aus Foret-Augsburg zum zweitenmal in Zürich ihrer Kundschaft in der Schweiz eine bemerkenswerte Exklusivmodeschau. Diese Schau wurde unter dem Aspekt «Anregungskollektion für den Sommer 1970» vorgestellt.

Nach umfangreichen Vorarbeiten hat die Zwirnerei Ernst Michalke einen Kundenservice ins Leben gerufen, nämlich das EM-Maschenstudio. Dieses Studio hat die Aufgabe, dem gesamten Kundenkreis des Hauses aus dem Bereich der Maschenwarenfabrikation Anregungsmodelle zu vermitteln. Die ersten Bemühungen dieser Institution waren in dieser Modeschau zu sehen; sie zeigte ungeahnte Möglichkeiten

Apartes Nachmittagskleid aus EM Trevira 2000 mit schwungvoller Verzierung

Kleid mit gemustertem Mantel aus EM Trevira 2000 Tricolor

in der Herstellung von gewirkten und gestrickten textilen Flächengebilden für die Damen-, Herren- und Kinderbekleidung.

Eine der wichtigsten Aufgaben sieht das Augsburger Unternehmen darin, ihre Kunden im Marketingbereich — unter Anwendung ihres Polyestergarnes EM *Trevira* 2000 — zu beraten und technische wie auch modische Empfehlungen zu unterbreiten. Im weiteren werden den Verarbeitern dieses Garnes durch neue Entwicklungen und zusätzliche Serviceleistungen dauernd neue Impulse für die eigene Arbeit gegeben.

In diesem Zusammenhang führte die Augsburger Firma eine interessante Entwicklung innerhalb ihres Programmes vor. Es handelt sich um EM *Trevira* 2000 Tricolor. Mit diesem Garn wird vor allem dem Verarbeiter im Rundstricksektor die Möglichkeit gegeben, mit verschieden gefärbten Materialien innerhalb eines Jacquardmusters bei anschliessender Stückfärbung entsprechend unterschiedliche Farbeffekte zu erzielen, d. h. zwei unterschiedlich gefärbte Materialien (EM Trevira 2000 Tricolor) werden mit normalen EM Trevira 200 Rohweiss in Jacquardtechnik verarbeitet und stückgefärbt. Die Farbeffekte reichen von Kontrastgebungen bis zu Camaïeux-Musterungen.

Die vorgeführte Anregungskollektion für den Sommer 1970 wies auf ein breit angelegtes Anwendungs- und Einsatzgebiet der Garnfabrikate von Michalke hin. Auffallend war die Propagierung geringer Gewichtsklassen für leichte, luftige und elegante Jerseystoffe von 120/130 Gramm für sogenannte Kofferkleider wie auch für Hosen; in extremen Fällen beträgt das Gewicht sogar nur 95 Gramm. Auch bei den Mänteln für Frühjahr und Herbst sind interessante Einsatzgebiete gegeben.

Die Schau selbst war brillant. Die Modelle, nicht zu extrem avantgardistisch, gekonnt vorgeführt, zeigten einen weitgespannten Kranz: in der Damenoberbekleidung vom pikanten Strandanzug bis zum hocheleganten Abendkleid, den ganzen Bereich in der zweckmässigen Kinderbekleidung und im Herren- und Knabensektor, die neuzeitlichen Aspekte in der Freizeitbekleidung aus Maschenwaren bis zum gestrickten Anzug. Die Entwicklungen in diesem Sektor sind bestimmt noch nicht abgeschlossen. Hg.

Jubiläen

35 Jahre Luwa AG

Die Entwicklung vom Kleinunternehmen zum internationalen Konzern

Eine Stellungnahme zum Fremdarbeiterproblem

An einer kürzlich vorbildlich durchgeführten Pressekonferenz der Luwa AG in Zürich erklärte Generaldirektor K. Sauter in seiner Begrüssungsansprache, dass 35 Jahre kein Anlass zu einem Jubiläum seien, aber ein Markstein — und im Sinne eines Marschhaltes erläuterte Dr. W. A. Bechtler, Delegierter des Verwaltungsrates, die dynamische Geschichte der Luwa-Familien-Aktiengesellschaft u. a. wie folgt:

Der Firmenname Luwa weist auf die ursprüngliche und auch heute noch zutreffende Tätigkeit des Unternehmens hin. Er wird gebildet aus den beiden ersten Buchstaben der Worte L u ft und W a erme. Das Fabrikationsprogramm konzentriert sich demnach auf die Entwicklung und den Bau von technischen Anlagen und Geräten, die Luft- und Wärmeprobleme behandeln.

Bis zum Jahre 1945 beschränkte sich unsere Tätigkeit ausschliesslich auf den schweizerischen Markt. Was wir damals nicht selbst fabrizieren konnten, wurde von verschiedenen Unterlieferanten bezogen. Einer davon, die Metallbau AG Zürich, belieferte uns vorwiegend mit normierten Bauteilen aus Metall.

Dieses Unternehmen haben wir käuflich übernommen. Kurze Zeit später bot sich dann auch die Gelegenheit, das grosse Areal an der Anemonenstrasse 40 zu erwerben. Jetzt wurde es möglich, die beiden Firmen unter einem Dach und unter einer Leitung zusammenzufassen. Die Basis für einen raschen, aber kontinuierlichen Aufstieg war geschaffen.

Die Nachkriegsjahre, geprägt durch eine bisher in diesem Umfang kaum bekannte Nachfrage, stellten die Geschäftsleitung vor neue, viel weiter reichende Entscheidungen. Die vorhandenen Produktionsstätten mussten erweitert werden, damit den aus dem Ausland eingehenden Bestellungen entsprochen werden konnte. Aus markt- und wirtschaftlichen Ueberlegungen wählten wir nicht die Konzentration, sondern die Dezentralisation der Fabrikationsstätten in die angrenzenden Nachbarländer.

Heute arbeitet die Luwa praktisch in allen Industrieländern der Welt, sei es durch eigene Tochterfirmen wie Fabrikations- und Verkaufsgesellschaften, durch Lizenznehmer sowie mehr als 100 Exklusivvertreter. Die Tochtergesellschaften mit eigenen Fabrikationsbetrieben, die zu 50 % oder mehr unserem Konzern angehören, befinden sich in Deutschland, Frankreich, Spanien, den USA, Brasilien und Japan.

Unser Fabrikationsprogramm gliedert sich in vier Hauptgruppen:

1. Allgemeine Klimatechnik

In diesem Bereich steht die Fertigung und der Export von Klimageräten und Anlagebestandteilen im Vordergrund. Es sind dies Luwair®-Zonengeräte für Aufgaben der Klimatisierung, Lüftung und Kühlung, Luwair®-Zentralengeräte für Klima- und Lüftungszentralen, JETTAIR®-Raum-Klimageräte für Induktionsanlagen, Luwette®-Ventilator-Konvektorgeräte, Hochdruckauslässe HDA zum Anschluss an Primärluft-Anlagen, Wasserkühlmaschinen WK mit offenen und hermetischen Kompressoren, Kühltürme KT, Wärmetauscher sowie wasser-

und luftgekühlte Kondensatorsätze — alle in verschiedenen Ausführungen und Leistungsgrössen.

In einem besonderen Werk in Glattbrugg fertigen wir ein vielseitiges Sortiment von Ultrafiltern zur Abscheidung von Schwebstoffen aus Luft und Gasen. Diese finden in den Klimaanlagen im Komfort- und Industriebereich Verwendung und ermöglichen eine Abscheidung von Schwebstoffen bis zu 99,97 % bei einem Teilchendurchmesser von 0,3 Mikron. Im weiteren fabrizieren wir Filter und Deckeneinheiten für das immer bedeutender werdende Gebiet der Reinraumtechnik in Krankenhäusern, pharmazeutischen Fabrikationsbetrieben sowie der optischen und feinmechanischen Industrie. Nicht unerwähnt darf an dieser Stelle auch ein weiteres Spezialgebiet bleiben: die Herstellung von Axialventilatoren und Strahlgebläsen für die Belüftung von Tunnels und Stollen. Luwa hat sich gerade in den letzten Jahren auf dem Gebiet der Belüftungsanlagen für Strassentunnels einen hervorragenden Platz gesichert. Sicher ein Grund mehr, dass unserem Unternehmen bisher der bedeutendste Anteil der für das schweizerische Nationalstrassennetz benötigten Tunnelbelüftungsanlagen zur Ausführung übertragen worden ist.

2. Textillufttechnik

Diesem Spezialgebiet hat unsere Firma seit der Gründung immer besondere Aufmerksamkeit geschenkt. Luwa zählt deshalb auch heute zu den ganz wenigen Firmen, die das Gebiet der Klimatisierung, der Raumluftentstaubung und der Reinhaltung der Maschinen in den Textilbetrieben einzeln oder im Zusammenhang bearbeiten. So projektieren und bauen wir Klimaanlagen für Textilbetriebe der natur- und kunstfaserverarbeitenden Industrie mit Hilfe der besonders für diesen Zweck entwickelten Zentralanlagen, Einzelgeräte und Gerätesysteme. Weltweiten Ruf besitzen unsere unter der Markenbezeichnung Pneumafil® entwickelten Abblas- und Absauganlagen für die Maschinenreinigung. Eine ganzheitliche Behandlung der Probleme der Klimatisierung, Raumentstaubung und Maschinenreinigung ermöglicht das Luwa TAC®-Konzept.

3. Chemieapparatebau

Hier haben wir unsere Anstrengungen ganz auf die hochspezialisierte Sparte der Entwicklung und Fabrikation von Apparaten für die Produktverarbeitung in dünner Schicht sowie den Bau von Rektifikationsanlagen konzentriert. Diese finden Verwendung in der Lebensmittel-, der chemischen und pharmazeutischen Industrie und dienen ebenfalls der Grundstoffverarbeitung zur Herstellung von synthetischen Fasern. Der Chemieapparatebau ist in unserem modern eingerichteten Zweigwerk in Muri (Kanton Aargau) zusammengefasst.

4. Metallbau

In der Metallbau AG Zürich ist sodann die gesamte Aktivität für den Sektor Baugewerbe zusammengefasst. Die unter der Marke n o r m ® hergestellten Fertigbauteile vereinfachen dem Architekten nicht nur die Planung, sondern ermöglichen zugleich eine nicht unbedeutende Kostensenkung. Das Fabrikationsprogramm umfasst im weiteren Luftschutzabschlüsse und Kleinbelüftungsanlagen sowie ein vielseitiges Sortiment von Raff- und Lamellenstoren in verschiedenen Ausführungen für die Aussen- und Innenmontage.

Jede dieser vier Fabrikationsgruppen besitzt eine eigene, räumlich getrennte Forschungs- und Entwicklungsstätte. Die dafür investierten Beträge schwanken je nach der Branche zwischen 3 % und 8 % des Umsatzes.

Im Sektor Chemieapparatebau unterhalten wir neben dem autonomen Forschungslabor noch besondere Forschungslaboratorien für Kundenversuche. Diese befinden sich in Zürich, London, Charlotte N.C. (USA) und Osaka in Japan.

Die Umsatzentwicklung im Luwa-Konzern hat sich im letzten Jahrzehnt verdreifacht. So erreichte der Umsatz im Jahre 1968 erstmals die Höhe von rund 168 Millionen Schweizer Franken, wovon allein 75 Millionen von unseren Schweizer Gesellschaften erarbeitet wurden. Die Exportrate dieses Schweizer Umsatzes beträgt rund 41,3 % und ist in den letzten Jahren praktisch stabil geblieben. Wichtig erscheint mir der Hinweis, dass in der vorgenannten Zahl des Konzernumsatzes die Umsätze der zahlreichen Lizenznehmer nicht inbegriffen sind.

Wie lauten unsere Prognosen für das Jahr 1969?

Trotz den unvermeidlichen Auswirkungen gewisser Rezessionserscheinungen in unseren Nachbarländern war der Auftragsbestand im verflossenen Jahr gut. Auf Grund vorsichtiger Berechnungen glauben wir deshalb sagen zu dürfen, dass im laufenden Jahr mit einer Wachstumsrate von 10 % gerechnet werden kann. Der anhaltend gute Bestellungseingang der ersten Monate dieses Jahres bereitet uns aber nicht nur Freude, sondern vielmehr auch berechtigte Sorgen, wie wir diese Wachstumsrate in unseren Schweizer Werken überhaupt verkraften können. Die für alle Industriebetriebe verbindlichen Restriktionen in bezug auf die Arbeiterplafonierung verunmöglicht uns die Einstellung der dringend benötigten zusätzlichen Arbeitskräfte. Trotzdem weitgehende Rationalisierungsmassnahmen getroffen worden sind, können deren Auswirkungen erst im Jahre 1970 eine gewisse Entlastung bringen. In der Zwischenzeit sehen wir uns deshalb gezwungen, gewisse Fabrikationszweige in unsere ausländischen Unternehmen zu verlagern, bei welchen keine Schwierigkeiten in der Personalrekrutierung vorhanden sind. Aus diesem Grund werden denn auch unsere ausländischen Gesellschaften in Zukunft ein viel stärkeres Wachstum aufweisen, da uns durch die behördlichen Restriktionen solche Möglichkeiten im Stammhaus in Zürich verwehrt werden.

Soweit Dr. W. A. Bechtler. Heute beschäftigt die Luwa AG in den schweizerischen Betrieben 1420 Mitarbeiter, und zwar 50 % in den Büros und 50 % in den Werkstätten. Es handelt sich um das Stammhaus, die Metallbau AG in Zürich, die Otto Wild AG in Muri, die Luwa Uebersee AG in Zürich und die Lagerhaus AG in Zürich-Altstetten. Der Fremdarbeiteranteil beträgt bei den Angestellten etwas mehr als 18 % und bei den Arbeitern 55 %. Im Jahre 1953 verfügte die Luwa AG über 750 Beschäftigte, und für 1980 ist ein Personalbestand von etwa 1650 Mitarbeitern errechnet.

Heute und Morgen

Ueber die Probleme «Heute und Morgen» referierte nun der Präsident des Verwaltungsrates, Dipl.-Ing. ETH Hans C. Bechtler. Er erläuterte, wie die Prokopfleistung von etwa 20 000 Franken im Jahre 1953 auf rund 55 000 Franken im Jahre 1968 anstieg und 1978 ca. 85 000 Franken betragen dürfte. In diesen Zahlen spiegeln sich echte Rationalisierungsmassnahmen. Dann aber nahm der Referent zur schweizerischen Fremdarbeiterpolitik scharfe Stellung, wobei er auch im Interesse der Zellweger AG in Uster sprach, die bekanntlich der Luwa AG nahesteht. Unter anderem sagte Hans C. Bechtler:

Wenn wir nun heute die Situation auf dem Arbeitsmarkt im Zusammenhang mit der gegenwärtigen schweizerischen Fremdarbeiterpolitik betrachten, dann müssen wir rasch zum Schluss kommen, dass weder für die Luwa AG noch für die Zellweger AG bei den heutigen Verhältnissen die vom Markt und der Kapitalseite her mögliche Entwicklung erwartet werden darf. Dies ganz einfach darum, weil die notwendigen Arbeitskräfte in den Werkstätten und den Büros auch in den kommenden Jahren nicht vorhanden sein werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wahrscheinlich Arbeitsplätze in Industriebetrieben wie der Luwa AG oder der Zellweger AG eine gewisse Bevorzugung für die Zukunft erwarten können.

Zur Illustration des Personalproblems noch ein weiteres Beispiel: Durch meine Tätigkeit als Verwaltungsrat in Spinnereien und Webereien erhalte ich einen guten Einblick in die vielfältigen Probleme, die sich in diesen Firmen stellen. So werden die Textilfabriken in der Schweiz in Zukunft nur dann, und vor allem der ausländischen Konkurrenz gegenüber bestehen können, wenn es gelingt, mit einem bedeutenden Kapitalaufwand sich aufs rationellste einzurichten. Diese kapitalintensiven Fabrikationsstätten müssen aber, um überhaupt gewinnbringend produzieren zu können, mindestens zweischichtig, oder — wie im Ausland — wirtschaftlich richtig, sogar dreischichtig betrieben werden.

In den meisten Fällen ist es in der Schweiz infolge des herrschenden Personalmangels unmöglich, eine volle zweite Schicht auf die Beine zu stellen. Ganz zu schweigen von einer dritten Schicht. Unter diesen Umständen kann es eine Textilfabrik in unserem Lande kaum verantworten, modernste Maschinen anzuschaffen, da die gegenwärtigen Verhältnisse eine Amortisation einfach unmöglich machen.

Ich muss zugeben, dass ich aus diesem Grunde für einen grossen Teil unserer Spinnereien und Webereien, langfristig betrachtet, eine sehr schwierige Zukunft sehe. Die Arbeitsbedingungen in der Textilindustrie sind in den meisten Fällen weniger angenehm. Darum sind diese Betriebe gezwungen, durch grosse Investitionen, z. B. durch Klimaanlagen, die Arbeitsbedingungen zu verbessern. Trotzdem gelingt es in vielen Fällen nicht, den angestammten Personalbestand zu halten, geschweige denn die notwendigen zusätzlichen Arbeitskräfte — seien es Schweizer oder Ausländer — zu finden, welche für einen mehrschichtigen Betrieb benötigt werden.

Ich bin nicht sicher, ob die sich langfristig aus dieser Situation unweigerlich ergebenden Konsequenzen, bei uns und vor allem bei den verantwortlichen Behörden, in der vollen Tragweite erfasst werden.

Welche Konsequenzen ergeben sich aus dieser Situation für die schweizerische Volkswirtschaft im allgemeinen und für die anhand von Beispielen erwähnten Firmen im besonderen? Im Luwa-Konzern hat sich in den letzten Jahren folgendes ereignet: Bedingt durch den von den Behörden vorgeschriebenen Abbau an Fremdarbeitern ist es uns unmöglich geworden, den Marktforderungen unseres Sortimentes voll zu genügen. Darum haben wir uns entschlossen, eine schon früher praktizierte Massnahme zu wiederholen und eine ganze Branche zu schliessen, nämlich diejenige der «Betriebseinrichtungen», welche wir im Jahre 1968 gänzlich aufgehoben haben. Die freigewordenen Arbeitskräfte sind der Branche «Lufttechnik», welche den dringendsten Bedarf hatte, zugeteilt worden. Da wir aber trotz dieser Amputation noch lange nicht die notwendigen Arbeitskräfte für die unmittelbare Zukunft — gemeint sind die nächsten drei bis fünf Jahre — finden konnten, mussten wir uns zu einem weiteren folgenschweren Schritt entscheiden:

Die Fabrikation einer ganzen Gruppe von Seriengeräten, welche bisher in Zürich erfolgte, muss in der nächsten Zeit stillgelegt und ins Ausland verlagert werden. Wie bereits erwähnt, besitzt die Luwa Produktionsstätten in mehreren Ländern. Nun ist es notwendig geworden, statt die Entwicklung in der Schweiz zu fördern — wie dies immer in unserer Absicht lag —, unsere Produktionsstätten im Ausland zu erweitern, damit diese einen Teil der bisherigen Exportmärkte der Luwa Zürich beliefern können. Ich richte an Sie, meine Herren, die Frage, ob dies von der Schweiz aus betrachtet ein Vorteil oder ein Nachteil ist? Von der Luwa aus gesehen muss es nicht unbedingt ein grosser Nachteil sein, da wir durch die Konzentration einer Serienfabrikation in einem EWG-Land einen wesentlich grösseren Markt zu rationellsten Bedingungen besser erschliessen können. Aber wie steht es um die schweizerische Volkswirtschaft?

Zellweger AG wird diese Frage anders lösen müssen. Sie wird neben den intensivsten Rationalisierungsmöglichkeiten, welche die Produktivität erhöhen, versuchen, durch Verlagerung der Fabrikation in andere Landesteile neue Arbeitskräfte zu finden. Aber auch das wird nur in beschränktem Umfang möglich sein. Infolgedessen wird auch dieses Unternehmen über kurz oder lang gezwungen sein, entweder neue Fertigungsstätten im Ausland zu eröffnen — was bisher noch nicht geschehen ist — oder eine schmerzliche Amputation gewisser Produktegruppen, die heute zum Sortiment der Firma gehören, vorzunehmen.

Ich habe nun anhand von drei konkreten Beispielen versucht, die heutigen Probleme der schweizerischen Industrie, d. h. deren wichtigste Aspekte, zu erläutern — Probleme, die teilweise auch durch die grundsätzliche Politik der Beschränkung der Zahl der Gastarbeiter sowie deren weiteren Abbau entstanden sind. Selbstverständlich bin ich mir dessen bewusst, dass neben den soeben beleuchteten Gesichtspunkten ebenfalls auch andere, ebenso wichtige eine Rolle spielen und berücksichtigt werden müssen.

Es scheint mir jedoch, dass bisher in der Oeffentlichkeit noch viel zu wenig bekannt geworden ist, welche konkreten Folgen aus den getroffenen behördlichen Massnahmen zu erwarten sind. Es sind dies nicht vage Behauptungen, sondern auf Grund solider und verbindlicher Unterlagen erarbeitete Konsequenzen, welche sowohl bei der Luwa und der Zellweger AG nun ganz konkrete Massnahmen für die nächsten fünf oder zehn Jahre zur Folge haben werden. Als weiteres Beispiel habe ich kurz die Situation in der Textilindustrie geschildert, in welchem Industriezweig die Folgen womöglich noch schwerwiegender sind. Deshalb wage ich zu behaupten, dass — sollten nicht grundlegende Aenderungen in dieser Situation eintreten — ein wesentlicher Teil der Textilbetriebe in der Schweiz ihrer Existenzgrundlage beraubt wird. Die Behörden sowie die öffentliche Meinung müssen von diesen harten Tatsachen Kenntnis nehmen!

Wir wiederholen: die Behörden sowie die öffentliche Meinung müssen von diesen harten Tatsachen Kenntnis nehmen. — Es ist deshalb erfreulich, dass die Inhaber der Luwa AG sich in bestimmter Art zu diesem Fragenkomplex äussern. Ihre Stellungnahmen stützen sich auf die Verflechtungen verschiedenster Industriezweige. Entzieht man nämlich der Textilindustrie ihre Existenzgrundlage, so werden auch weitere Industriezweige (Textilmaschinenfabrikation, chemische Industrie usw.) die Auswirkungen zu spüren bekommen. Hg.

Rundschau

Straffung in der Stehli-Gruppe

Im Hinblick auf die neuen Marktverhältnisse in Europa strafft die Stehli-Gruppe Produktion und Vertrieb ihrer Tochtergesellschaften.

Die über 100jährige Tradition des Hauses in modischen Textilien wird von der Schweizer Gesellschaft für die EFTA und von der italienischen Gesellschaft für den EWG-Raum weitergeführt. Die deutsche Tochtergesellschaft spezialisiert sich stark auf Industriegewebe und behält gleichzeitig die Produktion modischer Druckfonds bei.

Die Konzernleitung verspricht sich von dieser Neuordnung eine Verbesserung der Kostenstruktur und vor allen Dingen eine wesentlich gesteigerte Schlagkraft in Produktion und Vertrieb.

Jahresbericht 1968 des Vereins schweizerischer Textilindustrieller Wolle/Seide/Synthetics

Im Berichtsjahr 1968 erhielt der Verein den neuen Namen «Verein schweizerischer Textilindustrieller». Mit der Namensänderung wurde dem Umstand Rechnung getragen, dass aus den Wollindustriellen im Laufe der Zeit Textilindustrielle geworden sind, und zwar deshalb, weil sie nicht nur mehr Wolle, sondern alle Textilrohstoffe, insbesondere auch Chemiefasern, verarbeiten.

Im Vorwort wird zur neuen Namensgebung vermerkt, dass der Verband schweizerischer Seidenstoff-Fabrikanten mit seinen 29 Mitgliedfirmen letzten Dezember in den Verein schweizerischer Textilindustrieller aufgenommen wurde. Mit der Namensänderung wurde auch für ausserhalb der eigentlichen Wollindustrie stehende Textilfirmen die Möglichkeit geboten, dem «Textilverein» beizutreten, obwohl von einer gezielten Mitgliederwerbung abgesehen wird.

Eingehend orientiert der vorzüglich abgefasste Jahresbericht in den Kapiteln «Nekrologe — Mitgliederbestand — Generalversammlungen — Vorstand — Kommissionen — Sekretariat — Computerpartnerschaften» über die Geschehnisse des Vereins. Auch über die Unterverbände erhält der Leser eingehend Auskunft. Ueber den Beschäftigungsgrad in der Wollindustrie werden in einer vom VATI verfassten Abhandlung die diesbezüglichen Zusammenhänge erläutert. Interessant ist die Bewertung der Beschäftigungslage innert Jahresfrist. Die Taxierung «gut» stieg von 18,8 % auf 37,1 %, die Bewertungsstufe «befriedigend» senkte sich dafür von 63,5 % auf 45,7 %, die Bewertungen «unbefriedigend» und «schlecht» sanken gesamthaft von 17,7 % auf 17,2 % — alles in allem ein positives Bild.

Wenn nun der Leser in diesem Sinne die Abschnitte «Produktion und Absatz — Aussenhandel — Europäischer Wirtschaftsraum» und auch weiter die Kapitel «Fortschrittliche Textilbetriebe — Konzentration und Kooperation — Internationale Wollkonferenz 1968 in Montreux» verfolgt, so erhält er mit diesem Jahresbericht präzisen textilwirtschaftlichen Anschauungsunterricht; ganz besonders sind die graphischen Darstellungen über den schweizerischen Aussenhandel im Textilsektor sehr instruktiv.

Mit einem umfangreichen Aufsatz wird auf die zwei schweizerischen Textilfachschulen in Wattwil und Zürich hingewiesen und ihr Unterrichtsprogramm erläutert. Wörtlich wird ausgeführt: «Die vielseitigen Textilberufe können für junge Menschen mit ausgeprägtem Gefühl für das Geschmackvolle, vor allem für das strukturell und farblich Schöne, zu idealen Berufen werden. Aber auch der rein technisch Begabte findet volle Befriedigung bei der Betreuung der vielfältigen maschinellen und technischen Einrichtungen. Die beiden Schweizer Textilfachschulen in Zürich und Wattwil bilden unsere jungen Textilfachleute mit abgeschlossener Berufslehre zu tüchtigen Kaderleuten heran; ihr Dienst für die Textilindustrie kann nicht hoch genug eingeschätzt werden.»

Hg.

Ein bedeutendes Schweizer Textilunternehmen in Oberitalien

Walter E. Zeller

In der Gegend des Lago d'Iseo nähert sich ein bei uns wenig bekanntes, für Italien jedoch bedeutsames Textilunternehmen in schweizerischem Besitz seinem hundertsten Geburtstag, nämlich die Aktiengesellschaft Niggeler & Küpfer. Für Schweizer Begriffe ein Grossunternehmen, ist der Komplex auch für die italienische Textilindustrie recht beachtenswert, kontrolliert er doch zurzeit rund 115 000 Spinnspindeln (das entspricht mehr als 10 % der gesamtschweizerischen Spindelzahl der Baumwollspinnerei) mit einer Garnproduktion von annähernd 10 Mio kg pro Jahr. Diese letztere Zahl beläuft sich auf rund 30 % der Gesamtproduktion der schweizerischen Baumwollspinnerei (gewichtsmässig). Die Spinnereiproduktion der Gruppe verteilt sich auf drei Betriebe, nämlich das Stammhaus in Capriolo (Provinz Brescia), die 1963 errichtete neue Spinnerei für feine Nummern in Pilzone am Lago d'Iseo sowie einer 1965 erworbenen Teilhaberschaft der Aktiengesellschaft IMATEX in der Nähe von Neapel (Spinnerei zur Verarbeitung synthetischer Fasern).

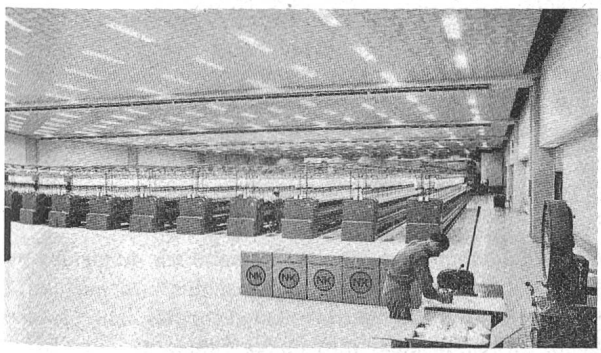
Die drei Spinnereien, wie auch die Weberei in Chiari, arbeiten voll in drei Schichten, also einem Nutzungsgrad, der in der Schweiz erst von ganz vereinzelten Firmen erreicht werden konnte. Die Weberei verfügt derzeit über rund 600 Webmaschinen ausschliesslich schweizerischer Provenienz; die neueste Errungenschaft sind 48 breite Sulzer-Webmaschinen. Die Jahresproduktion der Weberei beläuft sich zurzeit auf 14 Mio Rohmeter (22 Mio m²); mit rund 5 % der in der Schweiz total installierten Webmaschinenzahl produziert die Firma somit rund 10 % soviel wie die gesamte schwei-

Websaal mit Rüti-Schnellläufer-Webmaschinen, Typ BANLXKM, ausgerüstet mit Grossmagazin

zerische Baumwollweberei. Diese Relationen deuten nicht nur auf den hohen Beschäftigungsgrad von durchgehend drei Schichten hin, sondern auch auf eine sehr erfreuliche Arbeitsproduktivität, die z. B. schon im Jahre 1966 rund dreimal so hoch war wie zehn Jahre zuvor!

Der Jahresumsatz der Firmengruppe Niggeler & Küpfer belief sich 1967 auf ziemlich genau 10 Mia Lire, entsprechend rund 70 Mio Franken; auch dies ist eine sehr beachtliche Zahl, und man findet in der Schweiz nicht manches Textilunternehmen, das einen solchen Umsatz ausweisen kann. Doppelverrechnungen von Umsätzen, wie sie in vertikalen Unternehmungen vielfach vorkommen (Garnverkauf der eigenen Spinnerei an die eigene Weberei) sind hier eliminiert; die eigenen Spinnereien arbeiten praktisch nicht für die eigene Weberei.

Die Gesellschaft entstand im Jahre 1876, als Hans Niggeler und Walter Schmid, die zwei Jahre vorher aus ihrem schweizerischen Vaterland kommend nach Italien übersiedelten, die Firma «Schmid & Niggeler» in Palazzolo sull'Oglio in der Provinz Brescia gründeten. 1888 zog sich Walter Schmid aus der Firma zurück, und Hans Niggeler fand in Emil Küpfer einen neuen Gesellschafter; seither lautet die Firma «Niggeler & Küpfer». Zwei Jahre später übernahm die neue Firma in Chiari eine Seidenweberei, die zwar damals den Betrieb eingestellt hatte, aber über ein eigenes Wasserkraftwerk verfügte. Nach einer Renovation der Gebäulichkeiten und einer Erneuerung des Maschinenparks konnte dieses Werk das Spinnen und Weben von Baumwolle aufnehmen. 1894 wurde beschlossen, die Kapazität nochmals zu erhöhen. Ein geeignetes Objekt fand sich in Capriolo am Oglio, wo eine Spinnerei mit 18 000 Spindeln errichtet wurde. Diese Unternehmung war derart erfolgreich, dass nach zehn Jahren eine Erweiterung auf 60 000 Spindeln realisiert werden konnte.



Der gesamte Spinnerei-Maschinenpark wurde von der Firma Rieter ausgelegt und geliefert; die Kreuzspulmaschinen stammen von der Firma Savio. Die planungstechnische Ausarbeitung und die Leitung der Bauarbeiten lag in den Händen der Gherzi-Organisation, Zürich

Der heutigen dritten Generation verdankt das Werk den Ausbau auf den eingangs geschilderten Stand; es sind dies Guido Niggeler für die Gesamtleitung, Ing. Mario Niggeler für die technischen Belange der Weberei, und Text.-Ing. Aldo Küpfer für die technischen Belange der Spinnerei.

Das Unternehmen hat sich die Devise «höchste Qualität» zur Richtschnur gemacht und ist dabei bis anhin gut gefahren. Standardisierung, Rationalisierung und seriöse Produktionsplanung werden sehr gross geschrieben; anders wäre es nicht möglich, dass das Unternehmen mit einem Produktivitätsgrad arbeitet, der im Heimatland der Besitzer kaum vorgefunden wird.

So wurde die Firma Niggeler & Küpfer zu einer der bedeutendsten Baumwolltextilgruppen in Italien mit grösstem Ansehen in ganz Europa. Eine eigene bewegliche und reibungslos funktionierende Handelsorganisation mit Sitz in Mailand ermöglicht es der Gesellschaft, sich auf den italienischen und ausländischen Märkten zu behaupten. Eine Reihe sozialer Realisierungen hat dazu beigetragen, die menschlichen Beziehungen zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitern in einem Klima des Vertrauens, der Sympathie und des gegenseitigen Verständnisses enger zu gestalten, was sich auch dadurch manifestiert, dass die häufigen oberitalienischen Streikbewegungen in der Textilindustrie diese Unternehmensgruppe nur selten in Mitleidenschaft ziehen.

Die Firmengruppe Niggeler & Küpfer ist ein Beispiel dafür, wie durch eine konsequente Unternehmenszielsetzung — in Anwendung der neuesten Unternehmensführungsmittel und selbstverständlich der modernsten Produktionsmittel — eine Textilunternehmung in Europa eine glänzende Zukunft vor sich haben kann.

Literatur

Taschenbuch für die Textilindustrie 1969 – Herausgegeben von Dr.-Ing. Max Matthes, Direktor i. R. der Staatlichen Textilfach- und Ingenieurakademie, Münchberg. Fachverlag Schiele & Schön GmbH, Berlin, 1969. 556 Seiten mit zahlreichen Abbildungen, Tafeln, Tabellen, Rezepten und Berechnungen, Format 10,5×15,5 cm, flexibler Plastikeinband, DM 14.–.

Jetzt liegt der Jahrgang 1969 des «Taschenbuches für die Textilindustrie» mit über 550 Seiten Umfang vor. Von dem Wert und der Beliebtheit dieses Taschenbuches zeugt die Zuschrift des Mitarbeiters einer Textilmaschinenfabrik:

«Wiederholt habe ich festgestellt, dass dieses Taschenbuch sehr verbreitet ist und gern zur Hand genommen wird, wenn textiltechnische Probleme anstehen. Enthält es doch einen Tabellenteil, der stets ‚up to date' ist und Originalaufsätze, die sich mit aktuellen Fragen der Textilindustrie auseinandersetzen.»

Die seit Jahren gebräuchliche Gliederung des Taschenbuches wurde auch beim Jahrgang 1969 beibehalten. Es beginnt mit einer Uebersicht über die Chemiefasern, dann folgen Daten aus der Textilwirtschaft, internationale sozialpolitische Daten und ein Ueberblick über die Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland. Daran schliessen sich Daten für die Textilindustrie, Festigkeitseigenschaften einiger Textilfaserstoffe und eine Aufstellung über Textilfarbstoffe an. Selbstverständlich ist auch das Normenverzeichnis der Textilwirtschaft nach dem neusten Stand wieder enthalten sowie ISO-Empfehlungen und ihre Uebernahme in DIN-Normen.

Der Aufsatzteil beginnt wie immer mit einem Bericht des Gesamtverbandes Textil über die Textilindustrie im Jahre 1968. Dann beginnt der Aufsatzteil mit insgesamt 37 Originalbeiträgen und Berichten aus den Gebieten Rohstoffe, Spinnerei/Zwirnerei, Weberei, Wirkerei/Strickerei, Veredlung, Betriebstechnik u. a. Diese Aufsätze vermitteln neue Kenntnisse und Erkenntnisse aus dem gesamten Bereich der Textilindustrie.

Am Schluss des Taschenbuches finden wir eine Uebersicht über die Fach- und Wirtschaftsorganisationen der Textilwirtschaft, ein Verzeichnis der Textilfachschulen sowie einen ausführlichen Bezugsquellennachweis für die Textilindustrie. Wie eingangs erwähnt, ist dieses Taschenbuch eine gern

gesehene Informationsquelle für die gesamte Textilbranche. Unterstützt wird diese Tatsache durch das handliche Format und den praktischen Plastikeinband.

Faserstofflehre – herausgegeben vom VEB Fachbuchverlag Leipzig, 227 Seiten, 133 Bilder, eine 32seitige Beilage «Uebersichten zur Faserstofflehre», 16,5 × 23 cm, Halbgewebeeinband, 9 OM. Zu beziehen durch den Buchhandel.

Dieses neue Lehrbuch enthält alles grundsätzlich Wissenswerte über die textilen Faserstoffe. Es ist für den Einsatz bei der Facharbeiterausbildung in allen Textilberufen bestimmt. Deshalb ist der Stoff nach den neuesten Erkenntnissen aufbereitet, so dass die Lerntätigkeit weitgehend gefördert wird. Danach richtet sich auch der Aufbau des Buches: Grundsätzliches über die Faserstoffgruppen, über die Faserstoffeigenschaften und die Veränderung der Eigenschaften wird jeweils in Kapiteln für sich abgehandelt. Das ermöglicht bei einer strengen Systematik doch eine vielseitige Einsetzbarkeit des Buches.

Dem Buch ist ein 32seitiger Wissensspeicher beigegeben, in dem alle wesentlichen Fakten über die textilen Faserstoffe gesammelt sind.

Leserkreis: alle Berufe der Textilindustrie.

Rieter – Hauszeitschrift der Maschinenfabrik Rieter A.G. in Winterthur. Der Schwerpunkt der Rieter-Hauszeitschrift liegt im Auszug aus der Präsidialansprache von Verwaltungsratspräsident Dr. K. Hess, gehalten an der Aktionärgeneralversammlung vom 11. März 1969. Beachtenswert ist die Tatsache, mit welcher Offenheit die oberste Unternehmensleitung die Belegschaft über das vergangene Geschäftsjahr und über die Zukunftsaufgaben orientiert – eine Offenheit, die die Arbeitnehmerschaft mit Vertrauen erfüllen muss. Nach Hinweisen über negativ beeinflussende Faktoren, scheinen sich für die nächste Zukunft die positiven wieder zu mehren, wobei aber auch Rieter über die Personalplafonierung kritisch Stellung nimmt. Dr. K. Hess sagte wörtlich:

«Der Auftragsbestand erreichte Ende Februar einen Betrag, der unserem Gesamtunternehmen eine mittlere Vollbeschäftigung für die Dauer von 20 Monaten sichert. Nun wäre es aber gefährlich, nur aus der Tatsache dieser Vollbeschäftigung allein eine gute Ertragslage abzuleiten und daraus falsche Schlüsse zu ziehen! Die Verkaufspreise bleiben nach wie vor gedrückt, und die Zahlungsbedingungen werden für uns immer kostspieliger! Wir werden zudem im laufenden Geschäftsjahr noch Branchen haben, deren Gewinnintensität nicht befriedigen kann. Es darf aber angenommen werden, dass sich die bedeutenden Rationalisierungsmassnahmen auf die Gestehungskosten unserer Produkte positiv auswirken und weitere interne Sparmassnahmen das finanzielle Ergebnis verbessern werden. Die angeführten positiven Aspekte werden leider etwas überschattet durch die Folgen der weitergehenden Teuerung, welche keine obere Grenze zu haben scheint. Neben den internen Lohnforderungen, die bereits gestellt sind, machen uns vor allem die Konzessionen Sorgen, die wir diesen Frühsommer im Zusammenhang mit der Erneuerung des Friedensabkommens in Kauf zu nehmen haben werden.

Der hohe Auftragsbestand hat unsere Lieferfristen entsprechend verlängert und erschwert zum Teil schon wieder den Abschluss weiterer Geschäfte. Auch bei uns beginnt sich die nicht gerade glücklich konzipierte Personalplafonierung nachteilig auszuwirken. Es ist dringend zu wünschen, dass unsere Behörden endlich einer Lösung das Wort sprechen, welche der schweizerischen Wirtschaft auch in dieser Beziehung wieder mehr freien Spielraum einräumt.»

Anschliessend wird der Leser auf das Rieter-Jubiläum 1795 bis 1970 aufmerksam gemacht, wobei einleitend mit einer Artikelserie, verfasst von Archivar H. Kägi, über die Entstehung und Entwicklung der Firma Rieter begonnen wird. «Gedanken zur Qualität – Rationalisierung der Ringspinnmontage – Von unserem Vorgesetztenseminar – Reiseerlebnisse eines Verkaufsingenieurs – Unsere Pensionierten – Unsere Verstorbenen» sind Aufsätze, die einerseits die wirtschaftlichen und anderseits die rein menschlichen Belange in schönster Art beschreiben.

Die 4 von Horgen – Die Zeitschrift Nr. 54 der vier Textilmaschinenfabriken von Horgen erschien in neuer und sehr ansprechender Gestalt. Inhaltlich wird auf die «25 Jahre Vierergemeinschaft von Horgen» hingewiesen wie auch auf das Jubiläum der Maschinenfabrik Schweiter AG «1854–1894 – 1969». Den «Mitteilungen über Textilindustrie» war es vergönnt, die von Dr. R. Flüeler vorzüglich verfassten Aufsätze in der März-Nummer 3/69 zu veröffentlichen. Anschliessend orientieren die vier Firmen in folgenden Abhandlungen über ihr Fabrikationsprogramm. Grob & Co. AG: Reiterlose GROBTEX®-Webegeschirre mit Schlüsselloch-Webelitzen. Gebr. Stäubli & Co.: Hugo Stäubli 70 Jahre – Neue Voraussetzungen für den Schaftmaschinenbau. Sam. Vollenweider AG: Probleme beim Ausrüsten von Baumwoll/Chemiefasern-Mischgeweben. Schweiter AG: Feine Kräuselgarne – wirtschaftlich gespult; Einsatz und Wartung von Kreuzspulmaschinen.

Vergleich von Messkondensatoren unterschiedlicher Bauart für die kapazitive Bestimmung der Ungleichmässigkeit von Faserverbänden – von Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Walther Wegener, F. T. I. und Dipl.-Ing. Rolf Guse, Institut für Textiltechnik der Rhein.-Westf. Techn. Hochschule Aachen. 52 Seiten, 20 Abbildungen, DM 44.65.

Die Messfeldlänge von Messwertgebern zur Abtastung von Faserverbänden hat einen erheblichen Einfluss auf das Ergebnis von Ungleichmässigkeitsmessungen an Faserverbänden. Diese Tatsache wird in der Praxis oft nicht beachtet. In der Forschungsarbeit «Vergleich von Messkondensatoren unterschiedlicher Bauart für die kapazitive Bestimmung der Ungleichmässigkeit von Faserverbänden» werden nun verschiedene Möglichkeiten zur experimentellen Bestimmung der Messfeldlänge von Messwertgebern aufgezeigt. Um die unterschiedliche Auswirkung von Messwertgebern mit verschiedenen Messfeldformen und Messfeldlängen auf die Ermittlung von Faserverband-Ungleichmässigkeiten beurteilen zu können, erfolgt die Berechnung von Längenvariationsfunktionen unter verschiedenen angenommenen Bedingungen. Die Richtigkeit der gefundenen Gleichungen wird anhand von Messungen überprüft.

Es schliesst sich eine Untersuchung der maximal zulässigen Messfeldlänge eines Messwertgebers bei der Abtastung eines gegebenen Faserverbandes an. Diese Untersuchung wird durch Ungleichmässigkeitsmessungen an einem Kammgarn unter Verwendung verschiedener kapazitiver Messwertmethoden und der gravimetrischen Messmethode ergänzt. Die zur Darstellung der Ungleichmässigkeit eines Faserverbandes verwendete Längenvariationsfunktion ist abhängig von der effektiven Abtastlänge, die bei der Bewegung des Prüfgutes durch den Messgeberwert entsteht. Da die bisher gebräuchliche Definition der Abtastlänge gewisse Unzulänglichkeiten aufweist, wird die Abtastlänge neu definiert. Die in der Praxis besonders interessierende Feuchtigkeitsempfindlichkeit von Längs- und Querfeldkondensatoren wird ebenfalls eingehend untersucht.

Vereinigung Schweizerischer Textilfachleute und Absolventen der Textilfachschule Wattwil

Kurs über Kreuzspulautomaten mit spezieller Berücksichtigung der Schlafhorst-Automaten

Kursleitung: Herr Text.-Ing. Gregor Gebald
Herr Klösges

Kursort: Hörsaal der Textilfachschule Wattwil

Kursdaten: Freitag, 13. Juni und Samstag, 14. Juni

Kurszeiten: 09.00 bis 12.00 Uhr und 13.30 bis 16.30 Uhr (für beide Tage)

Kursprogramm: *13. Juni*

Die Kreuzspulerei — Einflussgrössen
Kopsaufbau, Kopsablauf, Kreuzspulenaufbau, Weiterverarbeitung der Spulen in Zettlerei, Strickerei, Wirkerei und Weberei

Maschinenleistung — Einflussgrössen
Maschinennutzeffekt, Verlustzeiten durch Knoter und Spulerin, Aufbau der Nutzeffektkurven, Schaltungen bei Kopswechsel und Fadenbruch, Anteil Zusatzschaltungen, Kreuzspulwartezeit, Einfluss von Störungen

Leistung der Spulerin — Einflussgrössen
Zuteilbare Spulstellenzahl, Handzeiten der Spulerin bei Kopseinlegen, Kreuzspulwechsel, sonstige Handgriffe, Kopskastenwechsel, sachliche Verteilzeit, Erholungszeit, persönliche Verteilzeit

14. Juni

Maschinenpflege — Vorbeugende Wartung
Aufgaben des AUTOCONER-Schlossers, Reparaturen, vorbeugende Wartung, Anforderung an Wartungspersonal

Betriebszustand — Ueberwachung
Multimomentaufnahmen, Nutzeffektkontrolle, tägliche, wöchentliche und halbjährliche Kontrollen, Zustandsbericht — Zweck und Auswertung

Voraussetzung für die Automatenspulerei von morgen

Kurskosten: Fr. 20.— für Mitglieder VST, VET und SVF
Fr. 30.— für Nichtmitglieder

Dieser Kurs eignet sich für Mechaniker von Schlafhorstautomaten, Meister und Betriebsleiter. Aber auch Rationalisierungsfachleuten dürfte der 13. und 14. Juni interessante und wertvolle Anregungen bringen.

Den VST-Mitgliedern wird noch rechtzeitig das Kursprogramm mit Anmeldetalon zugestellt werden.

Kursprogramme können auch über Telephon 074/7 06 61 angefordert werden.

Anmeldung für den Kurs «Kreuzspulautomaten» vom 13. und 14. Juni 1969

Name und Vorname .....

Beruf ..... Stellung .....

in Firma .....

Genaue Adresse .....

☐ Mitglied VST ☐ Mitglied VET ☐ Mitglied SVF
☐ Nichtmitglied

Anmeldung bitte vollständig und in Blockschrift
Zutreffendes mit × bezeichnen

Datum .....

Unterschrift .....

Anmeldeschluss: 7. Juni 1969

61. Frühjahrstagung und Hauptversammlung der VST

22. März 1969 in St. Gallen

Rund 160 Mitglieder und Gäste fanden sich zu unserer 61. Hauptversammlung ein. Im Foyer des Stadttheaters Sankt Gallen, dem Treffpunkt der Tagung, wurde uns freundlicherweise von der Firma Nef & Co. ein Imbiss offeriert, den wir an dieser Stelle nochmals herzlich verdanken möchten.

Herr Direktor Groszer vom Stadttheater erlaubte uns nachfolgend einen interessanten Blick «hinter die Kulissen». Im Anschluss wurden die Kunstschätze des Klosters, der Stiftsbibliothek und der Stickereiausstellung bewundert.

Vizepräsident R. Wild konnte in seiner Begrüssungsansprache im Kongresshaus Schützengarten eine ansehnliche Zahl von Gästen begrüssen, so Herrn Dr. Hummler, Nationalrat und Stadtammann; Herrn Spälty, Präsident des VATI; Herrn Mettler, Präsident des Verbandes schweizerischer Garnhändler und Gewebeexporteure; Herrn Hamburger, Präsident der Vereinigung der schweizerischen Stickereiexporteure; Herrn Bächinger, Direktor, Firma Stoffel AG; Herrn Dr. Leuenberger, Präsident der schweizerischen Zwirnereigenossenschaft und Delegierter des kaufmännischen Directoriums, sowie Vertretungen des VET, der SVF und des Altherrenverbandes Textilia Wattwil.

Nach den Worten von Vizepräsident Wild wurden wir in verdankenswerter Weise von Herrn Dr. Hummler in seiner Eigenschaft als Stadtammann begrüsst. Anschliessend erfolgte das gemeinsame Mittagessen.

Das Begrüssungsbouquet, das in Form eines «Stoffeltüechlis» an jedem Platz auflag, sowie der Abschlusstrunk — Kaffee «avec» — seien an dieser Stelle den Spendern, den Firmen Fisba-Stoffels Taschentuch AG und Stoffel AG, bestens verdankt.

Pünktlich um 14.30 Uhr wurde die Hauptversammlung durch Vizepräsident Wild eröffnet.

Trakt. 1. Als Stimmenzähler wurden gewählt die Herren Willi Steiger, Bernhard Mauch und Vital Kessler.

Trakt. 2. Eine Verlesung des Protokolls der 60. Hauptversammlung wurde nicht gewünscht. Das Protokoll wurde einstimmig genehmigt und dem Verfasser verdankt.

Trakt. 3. Jahresbericht: Siehe separater Bericht.
In der nachträglichen Abstimmung, die durch unseren Kor-

respondenzaktuar, Herrn Werner Hurter, vorgenommen wurde, wurde der Jahresbericht mit Applaus angenommen und verdankt.

Trakt. 4. Mit Einstimmigkeit wurde unser verstorbener Herr Martin Hefti postum zum Ehrenmitglied ernannt in Anerkennung seiner unermüdlichen Mitarbeit während 23 Amtsjahren.

Trakt. 5. In Abwesenheit des leider verhinderten Kassiers legte Herr Hurter die Jahres-, Fonds- und Exkursionsabrechnung zur Firma Schiesser GmbH der Versammlung vor. Unser Rechnungsrevisor, Herr Vogt, verlas nachfolgend den Revisorenbericht. Die Berichte wurden einstimmig genehmigt und verdankt.

Trakt. 6. Glücklicherweise kann, trotz überall steigenden Preisen, der Jahresbeitrag für 1969 auf Fr. 20.— belassen werden. Auch dieses Postulat erfuhr natürlich eine einstimmige Annahme!

Trakt. 7a. In globo wurden für eine neue Amtsdauer die Herren Dr. Rudin, Zimmermann und Streiff wiedergewählt.

b) Durch den fast überbordenden Mitgliederanstieg schwoll auch die Vereinsarbeit lawinenartig an. Der Vorstand sah sich deshalb vor die Alternative gestellt, entweder einen entsprechenden Kurs- und Exkursionenabbau vorzunehmen oder aber den Vorstand auf die laut Statuten erlaubte Zahl zu erhöhen, um die anfallende Arbeit aufteilen zu können. Der Vorstand entschloss sich zu letzterem, um die Mitglieder im bisherigen Rahmen mit Weiterbildungsprogrammen bedienen zu können.

Als neue Vorstandsmitglieder wurden vorgeschlagen: Herr Vital Kessler, Fabrikant, Tuggen; Herr Armin Geiger, Textiltechniker, Chur; Herr Jörg Baumann, Fabrikant, Langenthal. In der nachfolgenden Gesamtabstimmung wurden diese drei Herren einstimmig gewählt. Wir freuen uns auf eine recht gute Zusammenarbeit und gratulieren den neuen Vorstandsmitgliedern zu ihrer Wahl.

c) Seit dem Hinschied von Herrn Hefti war unser Präsidentensitz unbesetzt, und unser Vizepräsident Wild erklärte sich freundlicherweise bereit, in seiner noch verbleibenden Amtsdauer von zwei Jahren als Interimspräsident zu wirken. Unser Ehrenpräsident Adolf Zollinger nahm die Abstimmung vor, und Herr Wild wurde einstimmig bestätigt. Wir möchten an dieser Stelle Herrn Wild zu seinem neuen Amt herzlichst gratulieren.

Trakt. 8. Jahresprogramm: Da die verschiedenen stattfindenden Kurse und Exkursionen bereits früher publiziert wurden, folgt anbei nur eine kurze Zusammenfassung: 7./8. Mai: Kurs über «Neuzeitliche Kostenrechnung in der Textilindustrie»; 13./14. Juni: Spezialkurs über Schlafhorst-Autokoner; September/Oktober: Zweite Woche der offenen Türe: Betriebsbesuche im nordwestlichen Teil unseres Landes; November: Betriebspsychologiekurs.

Trakt. 9a. Mitgliederumfrage: Rund 25 % der Mitglieder beteiligten sich an der Umfrage, und die Auswertung wurde freundlicherweise durch die Firma F. & C. Jenny, Ziegelbrücke, ausgeführt. Herr Dr. Rudin erklärte die Auswertung etwas näher.

Der Vorstand wird versuchen, das Weiterbildungsprogramm nach dem Wunsch seiner Mitglieder zu gestalten und so namentlich die Schwerpunkte auf folgende Interessengebiete konzentrieren: Kalkulation, Betriebsorganisation, Rationalisierung, Menschenführung und Betriebspsychologie, Technologie. Weitere interessante Gebiete werden je nach Bedarf ins VST-Programm aufgenommen.

b) VST-Sekretariat: Zur Entlastung des Vorstandes von Routinearbeiten wird versuchsweise ein Sekretariat in Wattwil eröffnet. Die Kosten dafür dürften ca. Fr. 300.— im Jahr kaum übersteigen.

Schluss der Hauptversammlung 16.00 Uhr.

Wir möchten an dieser Stelle noch für die Ansprachen von Herrn Arnold Mettler und Herrn G. Spälty bestens danken. Auch für den von unseren befreundeten Vereinigungen dargebrachten Gruss (Herr Brügger, Delegierter VET, und Herr Nussli, Delegierter SVF) sprechen wir unseren Dank aus.

Ein grosses Lob und herzlichen Dank möchten wir an die beiden Organisatoren dieser Tagung, die Herren Mauch und Nef, weiterleiten.

Der Protokollaktuar: Fritz Streiff

Jahresbericht des Vizepräsidenten an der Hauptversammlung VST 1968

Niemand wird es wohl bestreiten, wenn hier festgehalten wird, dass das verflossene Jahr ein bewegtes war. Krieg in Vietnam und in Biafra, problematischer Waffenstillstand im Nahen Osten, Rassenunruhen in den USA, Auflehnung der Jugend gegen die traditionelle Ordnung in verschiedenen Ländern, russischer Ueberfall auf die Tschechoslowakei, Wahl Nixons zum neuen Präsidenten der Vereinigten Staaten – das waren die wichtigsten politischen Ereignisse auf der Weltbühne im vergangenen Jahr.

Aber auch unsere schweizerische Textilindustrie hatte ein bewegtes Jahr. Aus der teilweisen Rezession, die zum Jahresbeginn vorherrschte, entstand fast in allen Sparten ein neuer konjunktureller Aufschwung, der bis gegen Ende des Jahres, wenigstens für den objektiven Beobachter, besorgniserregende Formen zeigte. Die Angst vor einer allzu starken Konjunkturüberhitzung mit all ihren Auswüchsen und unangenehmen Nebenerscheinungen sowie die Sorge um das in der Regel nachfolgende Vakuum ist sicher nicht ganz unberechtigt.

Der Konkurrenzkampf auf dem Textilsektor ist aber trotzdem nach wie vor sehr hart geworden. Man kann wohl sagen: die Miniröcke beherrschen die Textilmode und die Minipreise und Minimargen dominieren in der Textilindustrie. Dazu gesellt sich das schwierige Problem der Fremdarbeiterplafonierung, das fast bei allen Textilbetrieben wohl die grösste Sorge ist. Obwohl es kaum zu fassen ist, sollen in verschiedenen Textilbetrieben ganze Maschinengruppen aus Mangel an Arbeitskräften vorübergehend stillgelegt worden sein. Dies trotz höchstem Auftragsbestand und langen Lieferzeiten. Man fragt sich mit Recht, ob man in Bern tatsächlich kein Verständnis mehr für diese bedeutende Industriegruppe findet.

Man ist versucht zu sagen: Uns Textilern bleibt wirklich nichts erspart! Doch halt; wollen wir tatsächlich wieder ins alte Jammergedusel einstimmen? Nein, wir alle, jeder an seinem Posten, haben in den letzten Jahren bewiesen, dass solche Schwierigkeiten nicht unumgänglich sind, dass man immer wieder eine Lösung finden kann und muss. Vor allem aber haben wir dabei festgestellt, dass solche Schwierigkeiten uns jung und dynamisch erhalten. Die Textilindustrie hat Führungskräfte, die dynamisch und jung im Herzen sind. Auf diese soll und kann man vertrauen.

Der Vorstand der VST hatte sich im vergangenen Jahr bemüht, seinen Mitgliedern ein vielseitiges und reichhaltiges Programm an Fachwissen zu vermitteln. Rückblickend darf sicher festgestellt werden, dass dieses Ziel weitgehend erreicht wurde.

Den Auftakt zu unserem Jahresprogramm haben wir Ihnen anlässlich unserer Jubiläums-Hauptversammlung in Horgen geboten. Fünf Referenten, zum Teil aus unseren eigenen Reihen, vermittelten in fachlich ausgezeichnet abgefassten Vorträgen eine Rückblende zur ITMA 1967. Für die 250 Teilnehmer bildete diese Vortragsreihe gewissermassen eine Standortbestimmung, die nach der ITMA unbedingt wertvoll war. Das nachfolgende Unterhaltungsprogramm brachte den Versammlungsteilnehmern eine angenehme Auflockerung in ihren intensiven Fachgesprächen.

Wunderbares Frühlingswetter begleitete die 266 Damen und Herren am 9. Mai 1968 auf ihrer Rheinschiffahrt von Stein nach Radolfzell. Bei dieser Reise handelte es sich aber nicht um einen Frühlingsausflug, sondern um eine hochinteressante fachtechnische Exkursion zur Firma Schiesser GmbH in Radolfzell. Die Besichtigung dieses modernsten Wirkereibetriebes mit 5000 Beschäftigten war für jeden Teilnehmer lehrreich und interessant. Die am Schluss der Tagung gebotene ausgezeichnete Modeschau war für jeden eine Augenweide und ist sicher allen in guter Erinnerung geblieben. Der Firma Schiesser GmbH sei an dieser Stelle nochmals unser herzlichster Dank ausgesprochen.

Der im Juni in Zürich abgehaltene Kurs über Lufttechnik in der Textilindustrie wurde von insgesamt 64 Teilnehmern besucht. Er zählte zu den interessantesten Kursen, die in der VST durchgeführt worden sind. Bemerkenswert war die gute Vorbereitung und Organisation durch die Firma Luwa AG, Zürich. Auch dieser Firma danken wir nochmals für das uns vermittelte Fachwissen.

Wohl die grösste Tagung im Kreise von Textilfachleuten war die Gemeinschaftstagung SVF/VET/VST vom 14. September im Kongresshaus Zürich. Die hochinteressanten Fachvorträge zum Thema «Texturierung» vermochten über 700 Teilnehmer aus den drei Fachvereinigungen anzulocken. Allein die VST war mit über 250 Teilnehmern vertreten.

Auch diese Tagung schloss mit einer dem Tagungsthema entsprechenden Mode- und Produkteschau. Den Herren Referenten, den Organisatoren der SVF und der Firma Viscosuisse, Emmenbrücke, sei an dieser Stelle nochmals gedankt für die imposante Tagung.

Der im Oktober/November im Hörsaal der Textilfachschule Wattwil durchgeführte Kurs über mathematische Statistik in der Produktions- und Qualitätskontrolle textiler Erzeugnisse war ein voller Erfolg. Die 91 Teilnehmer sind ein Beweis dafür, dass wir ein sehr aktuelles Problem angeschnitten hatten. Den Organisatoren und der Textilfachschule sei für diese Unterstützung gedankt.

Mitgliederbewegung: Beinahe doppelt so viele Eintritte wir im Vorjahr, nämlich 115, konnten wir im verflossenen Vereinsjahr verzeichnen. Dieser erfreulichen Zahl von neuen Mitgliedern, die ich in unserem Kreise herzlich willkommen heisse, stehen nur 17 Austritte gegenüber. Im Mai konnten wir Herrn Paul Egli, Spinnereileiter, Kollbrunn, als 1000stes Mitglied beglückwünschen, und wir bedauern sehr, dass er heute nicht anwesend sein kann.

Anscheinend sind die Textiler vor allem in jungen Jahren nicht sehr sesshaft und vermutlich auch strebsam, denn wir hatten im letzten Jahr 143 Adressänderungen zu verzeichnen, was ca. 14 % des Mitgliederbestandes ausmacht. Welch grosse Arbeit hinter diesen Zahlen steckt, kann nur einer ermessen, der sich damit auch schon beschäftigt hat. Ich möchte deshalb unserem Mutationsführer, Herrn Zimmermann, einmal einen ganz speziellen Dank für seine Tätigkeit aussprechen.

Unsere Reihen sind durch den Tod von fünf treuen Mitgliedern gelichtet worden. Unser Präsident, Martin Hefti, hat uns im blühenden Alter von 47 Jahren infolge einer Herzkrise am 22. Juni 1968 verlassen. Er war seit 22 Jahren aktiv in unserem Vorstand tätig und wurde an der vorletzten Hauptversammlung in Zug zu unserem neuen Präsidenten gewählt. Ueber 700 Freunde aus allen Kreisen der Textilindustrie, vorwiegend aus unserer Vereinigung, haben ihm die letzte Ehre erwiesen. Am heutigen Tag ist sein Grab mit Blumen geschmückt worden.

Ausser ihm haben wir im vergangenen Jahr die Mitglieder Wilhelm Altenburger, Turbenthal; Hermann Federer, St. Gallen; Max Meierhofer, Zürich, und Max Rüegger, Zofingen, verloren. Gedenken wir in aufrichtiger Trauer dieser verstorbenen Freunde und Mitglieder durch einen Moment der Stille und durch Erheben.

Tätigkeit des Vorstandes: Der Vorstand wurde zu drei Vollsitzungen zusammengerufen. Ausserdem fanden Sitzungen und Besprechungen des Exkursions- und des Ausbildungskomitees statt, die in wertvoller Tätigkeit die Veranstaltungen unserer Vereinigung gut vorbereiteten. Es ist mir ein ganz besonderes Anliegen, allen meinen Herren Kollegen im Vorstand für ihre selbstlose und flotte Zusammenarbeit und für ihre guten Ideen zu danken. Ohne diesen Einsatz und dieses Teamwork könnte Ihnen, sehr geehrte Textilfachleute, niemals das geboten werden, was in den letzten Jahren geboten wurde.

Ich möchte aber auch unseren Freunden und Gönnern und speziell dem Verband der Arbeitgeber der Textilindustrie für ihre laufende finanzielle Unterstützung unseren herzlichsten Dank aussprechen. Auch sie tragen wesentlich dazu bei, dass unsere Programmgestaltung interessant, abwechslungsreich und minim an Kosten ist.

Grossen Dank entbiete ich auch der Redaktion unseres Vereinsorgans «Mitteilungen über Textilindustrie». Es ist keine leichte Angelegenheit, Monat für Monat eine mit vielen Fachartikeln gefüllte, ansprechende Fachzeitschrift herauszugeben. Die flotte und angenehme Zusammenarbeit wird von uns sehr geschätzt.

Unseren Herren Kollegen in den beiden befreundeten Fachvereinigungen VET und SVF möchte ich für den angenehmen Kontakt, den wir in steigendem Masse verzeichnen dürfen, herzlich danken. Es ist wirklich erfreulich, dass wir uns gegenseitig in unseren Bemühungen helfen und unterstützen, gemeinsame Tagungen planen, jährlich ein bis zwei Gemeinschafts-Vorstandssitzungen zwecks Koordinierung der Jahresprogramme durchführen.

Zum Abschluss möchte ich auch Ihnen, sehr verehrte Damen und Herren, und allen unseren treuen Mitgliedern für das aktive Mitmachen an unserem Vereinsgeschehen und an unseren Weiterbildungsbestrebungen danken. Meine Kollegen im Vorstand und ich schätzen das Vertrauen, das Sie uns stets entgegenbringen, und wir hoffen, dass unsere gemeinsamen Bestrebungen zum Nutzen der schweizerischen Textilindustrie sein werden. Ihr Vizepräsident: R. Wild

Berücksichtigen Sie bei Ihren Einkäufen unsere geschätzten Inserenten!

Verein ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Moderne Methoden der Absatzsicherung

VET-Kurs von E. Oesch, Herausgeber der «Briefe an den Chef» und «Briefe an den Mitarbeiter».

Am 29. Januar 1969 versammelten sich 30 Teilnehmer in den Räumlichkeiten des Casinos Zürichhorn zu diesem Kurs. Gespannt, was uns dieses hochaktuelle Thema vermitteln werde, begrüsste Herr A. Eugster von der Unterrichtskommission die Anwesenden und übergab nach kurzer Einleitung das Wort dem bekannten Kursleiter Herrn E. Oesch.

Es soll hier versucht werden, aus diesem sehr reichhaltigen Programm einige wesentliche Punkte herauszugreifen und wiederzugeben.

In der heutigen hochindustrialisierten Zeit gewinnt die Koordination von Produktion und Absatzsicherung immer grössere Bedeutung. Das Marketingdenken veranlasst die Unternehmen, ihre Produktion verkaufsgerichtet zu planen. Geschickte Werbung soll die Produkte «an den Mann» bringen. Der Vertrieb muss bis in das letzte Detail organisiert sein. Man wirft gelegentlich dem Personal der Textilindustrie vor, dass es sich zu viel in der eigenen Branche umschaue, als vielmehr neue Ideen und Informationen in anderen Gebieten zu suchen. Bei einem erfolgreichen Unternehmen kennt die kaufmännische Direktion (neben den Zahlen) den Markt. Gute Nase, Fingerspitzengefühl, Courage für Risiko, Aufgeschlossenheit für neue Marktforschung sind nicht zu unterschätzende Attribute.

Ein Betrieb muss von innen heraus wachsen; dabei haben die Public Relations eine wichtige Funktion. Eine betriebseigene Public-Relations-Abteilung findet ihre Aufgabe auf den folgenden Gebieten: Beziehung zum Arbeitnehmer — Steigerung der Leistung des Betriebes — Schaffung von Zufriedenheit — Positive Betriebsmoral —Förderung der Interessen — Information der Arbeitnehmer — Unterstützung gemeinsamer Ziele — Beziehung zu den Aktionären — Verständnis zur Geschäftsleitung — Verschaffung von Kapital — Absatzsteigerung — Goodwill — Vertrauen zu Lieferanten, Kreditoren — Beziehung zur Umwelt, zur Presse usw.

Das Image einer Firma verlangt Massstäbe in bezug auf Leistung und Qualität. Es gilt besonders für schweizerische Verhältnisse, den guten Ruf als Hersteller von Qualitätserzeugnissen weiter zu pflegen, und zwar durch gestrenge Massstäbe.

Das Verkaufsprogramm soll unterstützt werden durch Marktforschung und zielgerichtete Werbung zur richtigen Zeit. Im Verkaufsprogramm wie auch in der Werbung soll, wie die amerikanische Formel sagt, eine «Unique selling proposition» sichtbar sein. Dabei darf in der Werbung die Zielgruppe nicht zu klein gewählt werden, und ein Uebergang zur Sache muss stets vorhanden sein. Inserate müssen appellieren, Aufmerksamkeit, Interesse, Wunsch und Kaufentschluss wekken.

Mit dieser kurzen Erläuterung einiger Punkte dieses sehr instruktiven Kurses seien auch die gezeigten praktischen Beispiele erwähnt, die zum besseren Verständnis der Materie beitrugen.

Herr Eugster dankte abschliessend dem Referenten im Namen der Anwesenden für seine äusserst interessanten Ausführungen und ausgehändigten Dokumentationen. K. S.

Kurs über das Sektionalschären

Der zehnte und letzte Unterrichtskurs in der Kurssaison 1968/69, welcher vom Verein ehemaliger Textilfachschüler und Angehöriger der Textilindustrie (VET) durchgeführt wurde, hatte sich in Uzwil abgewickelt. Als Gäste der Maschinenfabrik Benninger AG war es uns vergönnt, über das Thema Sektionalschären unterrichtet zu werden. Die grosse Teilnehmerzahl sprach in bezug auf die Aktualität des Themas allein schon eine deutliche Sprache.

Nach der Begrüssung wurden die noch unbelasteten Gemüter mit zwei sehr interessanten Vorträgen und einem Film zum Denken angeregt. Herr H. Brägger referierte über die Qualität und Wirtschaftlichkeit beim Konusschären, Herr M. Stössel über den Einfluss des Fadenspanners auf die Kettqualität. Die praktische Untermauerung der Vorträge war in der Betriebsbesichtigung eingebaut. Nebst den Schärmaschinen, die verschiedene Weiterentwicklungen zeigten, war es besonders das Schärgatter, das grosses Interesse fand. Mit dem neuen Fadenspanner GZB — speziell für Chemiefasern geschaffen — könnte es auch als «Allround-Gatter» bezeichnet werden.

Diese hochinteressante Fachtagung in Uzwil wurde durch ein festliches Mittagessen im Hotel Rössli ergänzt. Im Namen aller Kursteilnehmer sei der Maschinenfabrik Benninger AG für diese Tagung und das offerierte Mittagessen der beste Dank ausgesprochen. Auch allen Herren Referenten, Instruktoren und Organisatoren, denen es gelungen ist, in konzentrierter Form viel Wissen zu vermitteln, sei an dieser Stelle herzlich gedankt. (XB)

Chronik der Ehemaligen — Im vergangenen Monat ist beim Chronisten wieder allerlei Post aus dem Auslande eingegangen. Das hat ihn gefreut.

Unser hochbetagtes Ehrenmitglied und lieber Freund Mons. *Emil Meier* (1893/95) in Munster (Ht. Rhin/France) verdankte die ihm zu seinem 91. Geburtstag übermittelten Glückwünsche. Er fühlt sich wohl.

Einige Nachrichten aus Amerika. Mit einem freundlichen «Hello» übersandte unser liebes Ehrenmitglied und treuer Freund Mr. *Albert Hasler* (04/06) in Hazleton/Pa. frohe Osterwünsche und herzliche Grüsse. — Von Willingboro in N.J. grüssten unser treues Veteranenmitglied Mr. *Charles Ochsner* (17/18) und Mrs. Ochsner brieflich. Er konnte am 27. April seinen 75. Geburtstag feiern, wozu ihm der Chronist herzliche Glückwünsche übermittelt hat. — Unser Freund Mr. *S. C. Veney* (18/19) in Rutherfordton/N.C. machte dem Schreiber mit einem längeren Brief, dem er eine Anzahl Photos von seinen neuesten Gemälden beigelegt hatte, wieder eine besondere Freude. — Mr. *Walter Spillman* (22/23) in Flushing/L.I. schreibt in seinem Briefe: «Wir alle waren recht um Sie besorgt. Nun hoffen wir, dass es Ihnen recht gut gehen wird und Sie gesund und wohl bleiben werden.» Nach den kalten Wintertagen plangt er auf den Frühling. Wir übrigens auch. Nachdem er sich schon vor Ostern recht schön angekündigt hatte, ist er aber um Mitte April durch Schnee und kalte Tage nochmals verdrängt worden. Am 21. April haben nun die Zünfte ihr Symbol des Winters, den «Böögg», auf dem Sechseläutenplatz öffentlich verbrannt. Hoffentlich wird es nun Frühling werden.

Vom Kurse 1923/24 grüsste Mons. *Henry Desponds* in La Tour-de-Peilz von einer geschäftlichen Fahrt ins Rheinland mit einer Karte von Krefeld, während sein einstiger Studienkamerad Mr. *Paul H. Eggenberger* in Trenton/N.J. mit einem Brief frohe Osterwünsche übermittelte.

Señor *Adolf Klaus* (43/44) in Mexiko erwähnte in einem langen Brief, dass nun schon 25 Jahre vergangen seien seit seinem Studium an der Schule im Letten. Wer hätte damals gedacht, dass er seine Existenz in Mexiko aufbauen und dort seine zweite Heimat finden würde, fragt er. Die Osterwoche habe er im Bett verbracht, weil er sich am linken Bein wegen mangelnder Blutzirkulation einer Hautverpflanzung unterziehen musste. Es gehe ihm aber wieder gut. Er habe viel Besuch von Verkaufsingenieuren aus der Schweiz, deren Interessen er drüben vertrete.

Nachher traf nochmals ein Brief von unserem lieben Freund Mr. *Albert Hasler* in Hazleton/Pa. ein. Er werde um Mitte Mai wieder für einige Ferienwochen in der alten Heimat eintreffen und dann gelegentlich von Männedorf aus anrufen, berichtete er. Sodann freue er sich, dass die Chronik nun doch nicht ganz verschwinden werde.

Zum Schluss übermittelte noch Mr. *Henry Schaub* (39/40) in Kapstadt herzlichste Grüsse und berichtete, dass er und seine Familie glücklich seien, wieder in Südafrika leben zu können. In Australien habe es ihnen nicht sonderlich gut gefallen. Er habe nun in Kapstadt ein schönes Haus erworben und arbeite täglich seine elf Stunden in leitender Stellung in einer Vorhangweberei, meistens Drehergewebe. In Bälde werde man auch mit der Fabrikation von Polstermöbelstoffen beginnen.

Diese Aufmerksamkeiten bestens verdankend, entbietet allerseits herzliche Grüsse der Chronist.

Textilfachschule Zürich

staatlich anerkannt

Gründliche Ausbildung in der Verarbeitung von Filament- und texturierten Chemiefasergarnen.

Tageshauptlehrgänge

Ausbildung für die Fachgebiete: Webermeister und Webereitechniker, Disponenten/Textiltechnologen, Textilkaufleute, Textilentwerfer, -innen (Designers)

Abendschule

(Intensive Courses)
über die gesamte Textilfabrikation
jeweils Dienstag und Mittwoch 19.00 – 21.15 h

8037 Zürich, Wasserwerkstrasse 119
Telephon 051 / 26 18 02

Senden Sie mir kostenlos Ihre neuen Prospekte und Informationsschriften

Name: .....

Plz., Wohnort: .....

Strasse: .....TJ

Für unsere mit Rüti-Automaten ausgerüstete Weberei, die Baumwolle, Leinen und bunte Synthetics verarbeitet, suchen wir

Meister

oder

Obermeister

als Anwärter auf die Betriebsleitung

Erfordernisse: aufgeschlossener, energischer Charakter, praktische Erfahrung, Absolvent einer Textilfachschule, guter Organisator, Fähigkeit, Personal zu führen.

Meister

für Gewebekontrolle und Spedition

Erfordernisse: praktische Erfahrung in der Gewebekontrolle.
Einige Fremdsprachenkenntnisse (Italienisch und/oder Spanisch) wären bei beiden Stellen von Vorteil, aber nicht Bedingung.
Wir bieten zeitgemässe Entlöhnung, ein angenehmes Arbeitsklima, Fürsorgestiftung und helfen mit, die Wohnungsfrage nach Ihren Wünschen zu lösen.

Ihre Offerte werden wir diskret und rasch behandeln.

Hofstetter & Co. AG, Weberei, 9643 Krummenau
Telephon 074 / 4 11 22

Bedeutende Buntweberei der Ostschweiz (Nähe Sargans) sucht selbständigen

Disponenten

mit Webschulbildung und praktischer Erfahrung. Evtl. könnte jüngere Kraft in Betracht kommen.

Es handelt sich um eine verantwortungsvolle Lebensstelle mit entsprechender Salarierung. Wohnung und Pensionskasse vorhanden.

Wir gewärtigen gerne Ihre Offerte mit den üblichen Unterlagen, die zu richten ist unter Chiffre 2430 Zf an **Orell Füssli-Annoncen, 8022 Zürich**

Taco A. G.

Textilfabrikation
und -grosshandel

Für unsere Dispositionsabteilung suchen wir jungen

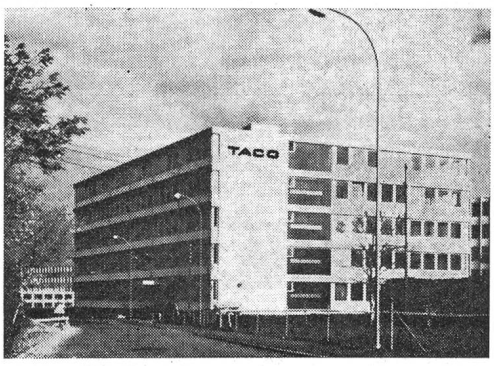
Disponenten

Das Arbeitsgebiet umfasst alle Dispositionsarbeiten sowie den Verkehr mit Lieferanten, Webereien und Ausrüstern.

Diese Stelle ist sehr ausbaufähig und setzt einige Jahre Praxis voraus.

Wir bieten sehr gute Salarierung, angenehmes Arbeitsklima, fortschrittliche Sozialleistungen, Fünftagewoche, eigene Kantine.

Ihre Offerte mit den üblichen Unterlagen oder Ihren Telephonanruf zur Vereinbarung einer Besprechung wollen Sie bitte richten an



TACO AG, 8152 Glattbrugg, Feldeggstr. 5
Telephon 051 / 83 52 11

(Taco-Bus von und nach Zürich HB)

Neuzeitlich eingerichtete Weberei mit interessantem und vielseitigem Produktionsprogramm sucht

Jacquard-Webermeister

Geboten werden zeitgemässe Anstellungs- und Sozialbedingungen. Moderne Wohnung steht zur Verfügung.

Bitte melden Sie sich unter Chiffre 2435 Zk durch **Orell Füssli-Annoncen, 8022 Zürich,** damit wir Sie zu einer Besprechung einladen können.

Modern eingerichtete Bandweberei
im Kanton Aargau sucht
jungen, initiativen

Webermeister

der sich eine gute Position aufbauen
möchte und gewillt wäre, sich in unser
Spezialgebiet einzuarbeiten.

Es handelt sich um eine zukunftsreiche
Dauerstelle mit viel Spielraum für
persönliche Initiative in einem
fortschrittlichen Betrieb mit neuzeitlichen
Sozialeinrichtungen und
Arbeitsbedingungen.

Offerten sind erbeten unter Chiffre 2056 Zn an
Orell Füssli-Annoncen, 8022 Zürich

Wir suchen einen tüchtigen, selbständigen

Webeblattmacher

zu baldmöglichstem Eintritt in unsere grosse,
moderne Weberei.

Interessenten mit guter Berufsausbildung
melden sich für weitere Auskunft bei der

Spinnerei & Weberei Dietfurt AG
9606 Bütschwil, Tel. 073 / 5 41 41

UZNABERG Garne

Wir suchen für unsere Feinspinnerei
zwei jüngere

Textiltechniker

als Schichtführer, ferner in unsere Disposition
einen jüngeren

Kaufmann

oder eine

kaufm. Angestellte

als Nachfolger(in) unseres Disponenten.
In einem angenehmen Arbeitsklima erhalten
Sie eine gutbezahlte Stellung, welche Ihnen
weitgehende Selbständigkeit bietet. Betriebs-
wohnungen stehen zur Verfügung.

Wir erwarten gerne Ihre schriftliche Kontakt-
aufnahme mit der Direktion der

Spinnerei am Uznaberg, 8730 Uznach

In unserer vielseitigen Roh- und Buntweberei
(Rüti-Stühle) ist die Stelle eines

Webermeisters

zu besetzen.

Bewerbungen mit den üblichen Unterlagen
erbeten an

Vereinigte Webereien Sernftal
8765 Engi GL

Wir suchen per sofort oder nach
Uebereinkunft

Zeichner / Konstrukteur

mit werbetechn. Grundausbildung.

Ihre Zuschrift mit kurzem Lebenslauf erbitten
wir unter Chiffre 2156 Zn an **Orell Füssli-
Annoncen, 8022 Zürich**