

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa
Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten
Band: 78 (1971)
Heft: 9

Artikel: ITMA 71 im Blickwinkel der Aussteller
Autor: Flüeler, R.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-679339>

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: 17.01.2026

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

ITMA 71 im Blickwinkel der Aussteller

Acht Regeln für die Problemanalyse

1. Gehen Sie alle Elemente des Problems in rascher Folge mehrmals durch. Sobald sich ein Lösungsansatz, eine sichtbare Ordnung präsentiert, formulieren Sie diese.
2. Keine endgültigen Lösungen schon zu Beginn! Diese blockieren die weitere schöpferische Tätigkeit.
3. Kundschaften Sie auch Nebengebiete aus, begeben Sie sich ruhig auf Nebengeleise. Verändern Sie die zeitliche und örtliche Anordnung der Elemente.
4. Suchen Sie Alternativen.
5. Beurteilen Sie Ihre Lösungen kritisch. Werten Sie die Lösungen anderer.
6. Sprechen Sie mit andern über das Problem.
7. Wenn Sie nicht mehr weiterkommen, verändern Sie die Methode. Wenn eine konkrete Methode nicht zum Ziel führt, versuchen Sie eine abstrakte.
8. Machen Sie eine Pause, wenn Sie blockiert sind.

In eigener Sache

Als der Vorstand des VeT mich Anfang 1970 zum Leiter von Redaktion und Geschäftsstelle der «Mitteilungen» berief, übernahm ich die neuen Aufgaben mit Freude. In kollegialer Zusammenarbeit mit den Herren Dr. H. Rudin und Anton U. Trinkler setzte ich mich seither im Rahmen des Möglichen für einen Ausbau der «mittex» ein. Meine berufliche Beanspruchung als Direktor des VSTI und als Sekretär seiner Unterverbände wurde in der Zwischenzeit nicht kleiner, und so sah ich mich denn dieses Frühjahr zu meinem Bedauern veranlasst, den VeT zu bitten, mich auf Ende des Geschäftsjahres, 30. September 1971, von den mir freundlicherweise übertragenen Funktionen zu entbinden.

Für das mir in der zwanzigmonatigen Tätigkeit erwiesene Vertrauen danke ich dem Vorstand und der Mitgliedschaft des VeT, den Kollegen der Redaktion, allen Abonnenten und Inserenten, der Druckerei und der Inseratenverwaltung bestens. Den «mittex», in denen ich in der Eigenschaft als freier Mitarbeiter dann und wann wieder zu Worte kommen werde, wünsche ich eine gedeihliche Weiterentwicklung.

Mit freundlichen Grüßen
Ernst Nef

Neuer Höhepunkt

Die ITMA 71 hat alle bisherigen Rekorde gebrochen. Zum ersten Mal beteiligten sich mehr als 1000 Aussteller an einer Textilmaschinen-Ausstellung. Erstmals wurden über 100 000 m² Standfläche belegt. Zum ersten Mal waren auch die Textilmaschinenhersteller aus Osteuropa vertreten, womit der internationale Charakter der ITMA weiter unterstrichen wurde. Unter den 1072 Ausstellern stellte die Bundesrepublik Deutschland mit 302 Teilnehmern das grösste Kontingent. Es folgten Italien (223), das Gastgeberland Frankreich (147), Grossbritannien (105) und die Schweiz (91). Die USA führten mit 56 Ausstellern das Mittelfeld an. Die Erfolgstatistik der Organisatoren wird abgerundet durch einen Rekordbesuch von Textilfachleuten aus aller Welt. Es wurden über 150 000 Eintrittskarten abgesetzt. Der Grossteil der Besucher kam wie erwartet aus Europa. Unter den überseeischen Gästen waren die Japaner sehr gut vertreten. Dem Vernehmen nach sollen es 10 000 gewesen sein, die mit Charterflügen nach Paris kamen.

War die ITMA 71 auch technisch ein neuer Höhepunkt? Kompetente Fachleute bejahen diese Frage. Wir verweisen auf die ausführliche Besprechung der technischen Neuheiten in dieser Nummer.

Volle Auftragsbücher

Was sagen die Aussteller zur ITMA 71? Sind sie zufrieden mit dem Besuch ihrer Stände, mit der Geschäftsanbahnung bzw. dem Verkaufserfolg? Haben sie ihre Ausstellungsziele erreicht? Ist das Ausstellungsergebnis gleich gut oder sogar besser als dasjenige in Basel? Stehen die Ausstellungskosten in einem vernünftigen Verhältnis zum Erfolg? Diese und weitere Fragen waren Gegenstand einer Umfrage, die wir kurz vor Abschluss der ITMA in Paris durchgeführt haben. Zweck der Umfrage war es, eine spontane Beurteilung des Messegeschehens durch die



Gedränge vor dem Badge-Center

(Foto: Orto Paris)

Aussteller zu erhalten. Es wurden knapp hundert Aussteller befragt. Dreiviertel der Befragten waren Schweizer. Die Meinungsäußerung ist nicht repräsentativ für alle Aussteller, sondern höchstens für die Teilnehmer aus unserem Lande. Trotzdem vermittelt sie ein interessantes Stimmungsbild aus dem Kreise der Textilmaschinenhersteller.

Die erste Frage des Interviews, ob die Aussteller mit dem Standbesuch zufrieden waren, beantworteten 8 von 10 Befragten mit einem überzeugten Ja. Der Hauptanstoß der Besucher fand zu Beginn der Ausstellung statt, während der Besuch am Sonntag und in den letzten zwei Tagen nachliess. Rund Zweidrittel sind über die Anzahl der angebotenen Geschäfte sehr zufrieden. Natürlich konnten die Befragten am Schluss der ITMA noch nicht sagen, ob alle diese Geschäfte realisierbar sind. Die Frage nach dem Verkaufserfolg (Direktabschlüsse an der Messe) hat etwas mehr als die Hälfte der Befragten positiv beantwortet, zum Teil mit konkreten Abschlusszahlen. Rund vierzig Prozent wollten oder konnten sich dazu nicht äussern, wie etwa die Zubehörlieferanten, denen das Ausstellungsergebnis der Maschinenlieferanten noch nicht bekannt war. Abgesehen von einer kleinen enttäuschten Minderheit, sah man überwiegend zufriedene Gesichter bei den Ausstellern.

Die gleiche Minderheit verneinte auch die Frage, ob das Ausstellungsziel erreicht sei. Begründet wurde der Misserfolg mit dem mangelhaften Besuch aus bestimmten Ländern, dem ungenügenden Interesse für einen Teil des Ausstellungsprogrammes oder mit den zu hochgeschraubten Erwartungen nach der Basler Ausstellung. Der Grössteil der Befragten (92 %) gibt jedoch an, die Ausstellungsziele erreicht zu haben, nämlich: neue Produkte eingeführt, Verbesserungen bekanntgemacht, Forschungsarbeit dokumentiert; neue bzw. potentielle Kunden gewonnen; persönliche Aussprache, Instruktion (oder Acquisition) mit (von) Auslandsvertretern; Werbewirkung (Präsenz, Image der Firma); Konkurrenzbeobachtungen usw. Im allgemeinen erhielt man den Eindruck, dass die kleineren Firmen die Ausstellungsziele besser erreicht haben als die grösseren. Das mag mit den weniger hohen Erwartungen oder mit dem weniger grossen Aufwand der Kleineren zusammenhängen. Auf alle Fälle gibt es für einen Aussteller keine bessere Gelegenheit als die ITMA, in so kurzer Zeit so viele potentielle Kunden zu treffen.

Besser als Basel?

Die ITMA 67 in Basel war gekennzeichnet durch eine Konsolidierung des technischen Fortschrittes und durch hohe Umsätze der Aussteller. Daher interessierte der Vergleich zwischen den Ausstellungen in Paris und Basel. 55 % der Befragten fanden die diesjährige ITMA besser, 32 % gleich gut und 13 % schlechter als Basel. Dieses Ergebnis ist zunächst überraschend, wird aber verständlich, wenn man die Gründe für die Bevorzugung von Paris kennt. Die Aussteller, die Paris besser fanden, nannten an erster Stelle ihr attraktiveres Ausstellungsprogramm (mehr Neuheiten), dann den guten Besuch ihres Standes (mehr und kompetentere Besucher). Erst an dritter Stelle ist die Rede von

Mehrumsätzen bzw. mehr Geschäftsanbahnungen. Neben dem guten Standort für einzelne Aussteller wurde die bessere Konjunkturlage für die Branche (Spinnerei, Weberei) erwähnt. Aussteller, die Paris schlechter fanden, wiesen auf die besseren Wirtschaftsverhältnisse im Jahre 1967 hin (damaliger Aufschwung, heute unsichere Weltpolitik, Rezession und Streiks in wichtigen Abnehmerländern. Modischer Wirrwarr). Einzelne Aussteller hatten in Basel mehr neue Kunden gewonnen oder wurden besser vom mittleren Kader besucht als in Paris.

«Französische» Organisation

Auf die Frage, wie die Aussteller die ITMA-Organisation beurteilten, antworteten 20 % der Befragten durchwegs positiv, 48 % sowohl als auch und 32 % rein negativ. Die positiven Stimmen lobten die Hilfsbereitschaft des Hallenpersonals, die ausreichenden Verpflegungsmöglichkeiten auf dem Ausstellungsareal und die Improvisationsgabe der Franzosen. Viele Aussteller waren überrascht, dass alles so gut verlief nach den Schwierigkeiten vor der Ausstellung. Spontan und oft wurde die Organisation als französisch bezeichnet, im anerkennenden und abschätzigen Sinne.

Die Hauptkritik der Aussteller richtete sich gegen den mangelhaften Empfang der Besucher (im Badge-Zentrum mussten die Besucher eine Stunde und mehr auf den vorbestellten Ausweis warten) und die ungenügende Information (zu späte Abgabe des Katalogs; verwirrende Standnumerierung; fehlende Signalisierung/Abgrenzung im Innern der Hallen, z. B. 1a und 1b oder im Neubau Nr. 7). In eigener Sache rügten die Aussteller die zu späte Standzuteilung, die Informationslücke vor Eröffnung der ITMA (Briefe wurden nicht beantwortet; niemand war zuständig) und die restriktive Auslegung der technischen Vorschriften (sind teilweise unklar abgefasst. Vieles, was bisher geduldet war, wurde streng kontrolliert, z. B. die Standbeschriftung, die elektrischen und feuerpolizeilichen Bestimmungen. Einige Aussteller fühlten sich wegen der weitherzigen Handhabung der Vorschriften durch andere Landesverbände benachteiligt). Verschiedene Aussteller waren verärgert, dass die Standinstallationen nicht bestellungskonform ausgeführt wurden; dass kleine Extras nur zu hohen Preisen oder mit Schmiergeldern erhältlich waren; dass das Standtelefon wegen Überlastung der internationalen Linien nicht benützt werden konnte. Schwierigkeiten gab es auch wegen des französischen Eisenbahnerstreiks (die Messapparate eines Schweizer Ausstellers blieben irgendwo zwischen Basel und Paris hängen) oder am Zoll (lange Wartezeiten). Eine Minderheit unter den Ausstellern war mit der Unterkunft und Verpflegung nicht zufrieden.

Ist die ITMA zu teuer?

Für die Aussteller ist die Teilnahme an der ITMA mit namhaften Kosten verbunden für Platzmiete (Fr. 220.—/m²), Standgestaltung, Installationen, Transport, Unterkunft und Verpflegung des Personals, Werbung, Versicherungen usw.

Sie mussten sich deshalb Rechenschaft geben über das Kosten-Erfolgs-Verhältnis. Auf die Frage, ob sich dieser Aufwand gelohnt habe, antworteten 62 % der befragten Aussteller mit Ja, 32 % verhielten sich unentschieden und 6 % verneinten.

Die unbedingten Befürworter der Teilnahme verwiesen auf die einmaligen Kontaktmöglichkeiten mit Interessenten, Kunden und Auslandsvertretern, auf die vielen Geschäftsabschlüsse und die breite Werbewirkung. Diese Vorteile, sagten sie, haben die ITMA-Kosten bereits aufgewogen. Dazu kamen Preistigeüberlegungen und die Anwesenheit der Konkurrenz, welche den Aufwand als gerechtfertigt erscheinen liessen. Die übrigen Befragten anerkannten zwar ebenfalls die positiven Seiten der ITMA-Teilnahme, empfanden aber die Kosten im Verhältnis zum Erfolg als zu hoch, ja prohibitiv. Mittelgrosse Firmen sprachen von 400 000 bis 600 000 Franken Ausstellungskosten. Grössere Aussteller dürften (weit) über eine Million Franken aufgewendet haben. Einige Aussteller hätten diese Gelder lieber in die Forschung investiert oder in die Verkaufsförderung, z. B. für die Einladung und individuelle Betreuung ausgewählter Interessenten. Andere Aussteller bezeichneten den ITMA-Aufwand als an der Grenze des Tragbaren liegend, mussten aber zugeben, dass sie durch ein Fernbleiben noch viel mehr verlieren könnten.

Turnus und Dauer der ITMA

Wie werden die ITMA-Kosten von den Ausstellern verdaut? Einige scheinen die Kosten einfach abzuschreiben, die andern bis zur nächsten ITMA zu amortisieren. Solche Aussteller möchten den vierjährigen ITMA-Turnus verlängern, weil dann die Kosten besser auf die Zwischenjahre verteilt werden könnten. Es sei ja nicht nur die ITMA, die Kosten verursache, sondern auch die ATME in Greenville (USA), die jeweils zwei Jahre nach der ITMA stattfindet. Ebenfalls für eine Verlängerung des ITMA-Turnus auf fünf bis sechs Jahre sprachen sich diejenigen Aussteller aus, denen vier Jahre für die technische Entwicklung zu kurz ist. In dieser Zeit liessen sich zwar bisherige Produkte verbessern, neue Maschinen aber nur bis zu Prototypen entwickeln. Damit sei den Abnehmern nicht gedient. Eine Verlängerung des Turnus könnte auch das Marktgeschehen beruhigen. Die Konjunkturkurve würde vielleicht heftiger ausschlagen, aber weniger oft.

Der Grossteil der befragten Aussteller (72 %) möchte aber am bisherigen Turnus von vier Jahren festhalten, dies besonders mit Rücksicht auf die Kontaktpflege. Die Rotation im Management der Kunden sei gross. Bereits nach vier Jahren treffe man viele neue Leute an, die man persönlich kennenlernen müsse. Für die technische Entwicklung sei zwar die Zwischenzeit kurz bemessen. Doch lehre die Erfahrung, dass unter einem gewissen Zeitdruck brauchbare technische Ergebnisse erzielt werden können. Würde der ITMA-Turnus auf sechs Jahre verlängert, würde man zwischendurch sogenannte regionale Ausstellungen besuchen. Damit wäre man beim früheren Marktfahrertum angelangt.

Mehrheitlich finden die Aussteller, dass die zehntägige Dauer der ITMA zu lang ist. Die meisten Besucher kämen

in der ersten ITMA-Hälfte und blieben im Durchschnitt nicht länger als drei Tage. Am Sonntag und an den zwei letzten Tagen habe der Besuch stark nachgelassen. Man würde es daher begrüßen, wenn die ITMA auf acht Tage verkürzt würde. Denkbar wäre auch, dass ein freies Wochenende oder ein freier Sonntag eingeschaltet würde nach amerikanischem Vorbild. Der Mehrandrang der Besucher liesse sich mit etwas mehr Standpersonal bewältigen.

Ist die ITMA zu gross geworden?

Wir haben einleitend die (provisorische) ITMA-Statistik veröffentlicht. Sie legt Zeugnis ab von einem imposanten Wachstum der Ausstellung. Im Vergleich zur ITMA in Lille vor zwanzig Jahren waren fast viermal soviel Aussteller anwesend, die rund zehnmal mehr Standfläche benötigten. Es war daher nicht erstaunlich, dass man sich auch in Ausstellerkreisen Gedanken machte über die Zukunft der ITMA. Einige der befragten Aussteller erklärten, dass die ITMA zu gross geworden sei. Die bisher erreichte und sicher noch steigende Anzahl von Ausstellern stelle jede ITMA-Organisation vor schwierige Probleme. Je grösser die Ausstellerzahl sei, um so weniger werde der einzelne Aussteller beachtet. Viele Aussteller hätten auch das Gegenteil erlebt. Sie seien förmlich von Besuchern überrannt worden. Darunter seien viele sogenannte Ausflügler gewesen, die auch betreut sein wollten; darunter hätte dann die seriöse Beratung der ernsthaften Interessenten gelitten. Es läge daher auch im Interesse der Besucher, wenn die ITMA nicht weiter vergrössert oder sogar verkleinert würde. Eine Begrenzung der ITMA lege schon das Unternehmungsproblem nahe. Es sei den Besuchern nicht zuzumuten, 200 und mehr Kilometer vom ITMA-Ort entfernt untergebracht zu werden.

Auf die Frage, wie die ITMA zu begrenzen sei, wurden verschiedene Vorschläge gemacht. Einige der Befragten postulierten einen numerus clausus: es seien nur noch Aussteller mit echten Neukonstruktionen zuzulassen. Oder es sei die Standfläche zu kontingentieren und die Zuteilung an die Aussteller nach der Betriebsgrösse, z. B. nach der Anzahl der Beschäftigten, vorzunehmen. Andere Aussteller empfahlen eine Teilung der ITMA, z. B. nach Branchen. Denkbar sei eine Sonderausstellung für Weberei- samt Vorbereitungsmaschinen und eine solche für Strickerei/Wirkerei/Ausrüstung. Ein anderer Teilungsvorschlag ging auf die Trennung der Stoff herstellenden Maschinen von allen übrigen Maschinen und Apparaten. Eine weitere Version war die Aufteilung der ITMA nach Maschinen und Zubehör.

Soweit die Meinungsäusserungen der Aussteller. Sie verdienen nicht nur das Interesse der Besucher, sondern auch und vor allem dasjenige der ITMA-Verantwortlichen. Aus der Kritik und den Anregungen der Aussteller sollten die notwendigen Schlüsse gezogen werden — für eine ebenso erfolgreiche ITMA 75. Wo sie stattfinden wird, ist zurzeit noch nicht bekannt. Der Entscheid über den nächsten Ausstellungsort dürfte aber vor Jahresende veröffentlicht werden.

Dr. R. Flüeler