

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 80 (1973)

Heft: [7]

Rubrik: Vereinsnachrichten

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: 13.01.2026

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

Literatur



Vereinigung
Schweizerischer Textildachleute
und Absolventen
der Textildachschule Wattwil

Konfliktsteuerung als Führungsaufgabe — Positive und negative Aspekte von Konfliktsituationen — Wilfried Krüger — 220 Seiten, Leinen mit Schutzumschlag, DM 29,80 — Verlag Moderne Industrie München 1973.

Konflikte bilden ein Zentralproblem moderner Führung auf allen betrieblichen Ebenen. Durch dieses Buch wird Führungskräften gezeigt, wie man Konfliktsituationen im Ansatz bereits erkennt, ihre negativen Wirkungen meistert und die positiven Aspekte fördert und richtig einsetzt.

Das vorliegende Buch will Ansätze für eine rationale, bewusste und konstruktive Konfliktsteuerung zeigen. Theoretische Analysen werden hier anwendungsorientiert für die Praxis ausgebaut. Die dabei einsetzbaren Instrumente, wie z. B. die Techniken der Konfrontation in und zwischen Gruppen, werden ebenso behandelt wie praxisnahe Formen des Sensitivity-Trainings. Konfliktrelevante Organisationsformen, wie die Matrix Organisation, werden analysiert. Daraus ergibt sich ein modernes Konfliktmanagement, das die Produktivkraft von Konflikten erkennt und sie zu Anpassungs-, Wandlungs- und Innovationsprozessen nutzt. Analysen und Fallbeispiele erweitern den Lernstoff.

Marketing I + II — Uni Taschenbücher Nr. 84 + 85 — Wilhelm Hill — Band I: 237 S., brosch., Fr. 22.10, Band II: 400 S., mit Sachregister, brosch., Fr. 24.40 — Paul Haupt, Bern 1971.

Die beiden Bände bieten eine konzentrierte Einführung in das Fachgebiet des Marketing und ermöglichen die Bearbeitung und Diskussion von Problemfragen, konkreten Aufgaben und Fallstudien. Der Text ist in vier Hauptteile gegliedert, die jeweils durch einen Anhang mit Problemfragen und Fallstudien ergänzt sind.

Im ersten Teil wird das Marketing als gedankliches Konzept und als konkrete Aufgabe vorgestellt und sein Verhältnis zu den Funktionen der Unternehmensleitung und den Unternehmenszielen dargestellt.

Im zweiten Teil werden die für Marketing-Entscheidungen erforderlichen Informationen systematisiert und die Methoden ihrer Gewinnung und Auswertung behandelt.

Der dritte Teil gibt einen Überblick über Wesen und Einsatzmöglichkeiten der wichtigsten Marketinginstrumente, also der Produkt- und Sortimentsgestaltung, der Bestimmung der Märkte und Absatzwege, der Preispolitik und der Werbung, des Verkaufs und der Lieferung.

Im vierten Teil werden Möglichkeiten des integrierten Einsatzes der Marketinginstrumente durch systematische Planung und Kontrolle, kombinierte Entscheidungsfindung und zweckmässige Organisation aufgezeigt.

Alle konkreten Teilprobleme des Marketing sowie das Vorgehen und die Methoden zu ihrer Lösung werden in klarer und prägnanter Form aufgezeigt. Der Text wird in sinnvoller Weise durch Problemfragen, Fallstudien und Literaturhinweise ergänzt, die eine intensive Auseinandersetzung mit dem umfangreichen Stoffgebiet erleichtern.

Jahresbericht 1972/73 des Präsidenten des VST

Fortsetzung und Schluss

Textildachschulen

Nachdem wir vor 2 Jahren unsere Hauptversammlung mit der Einweihung der Schweizerischen Textildachschule Wattwil verbinden konnten, haben wir im Berichtsjahr ein ganz wesentliches Ereignis zu verzeichnen. Ich meine nämlich den Zusammenschluss der beiden Textildachschulen Wattwil und Zürich zu den schweizerischen Textildachschulen. Diese Entwicklung konnte nur dank der Zielstrebigkeit der beteiligten Personen und nicht zuletzt der beiden Präsidenten, Herrn Bruno Aemmisegger und Herrn Max Honegger, in so verhältnismässig kurzer Zeit realisiert werden.

Für uns und den VeT bedeutet dieser Zusammenschluss Ansporn und Vorbild. Ansporn, auf dem eingeschlagenen Weg zum Zusammenschluss weiterzumachen, d. h. Ihren Auftrag vom 11. 3. in Zürich-Oerlikon zu einem guten Ende zu führen. Vorbild darum, diese Aufgabe innert nützlicher Frist mit einer guten Organisationsform abzuschliessen.

Unseren Vereinszweck und unser Ziel sehen wir eindeutig in der konsequenten Weiterbildung der Textildachleute. Wir sehen und betrachten uns deshalb irgendwie zum Organigramm der Textildachschulen gehörend, indem wir nämlich das Vakuum nach Schulentlassung zu füllen helfen. Bei der heute rasanten technischen Entwicklung, in einer Zeit, wo sich Neuerungen jagen, hat die stetige Berufsbildung eine nicht mehr wegzudenkende Bedeutung erlangt. Der von uns in den nächsten Jahren zu betretende Weg wird deshalb eine gewisse Spezialisierung in die einzelnen Fachgebiete mit sich bringen. Trotzdem soll jedem Mitglied der Zugang zu allen Kursen gewährleistet bleiben.

Gestatten Sie mir hier bitte einige Worte zu allgemeinen Tagesfragen.

Im Dezember 1972 hat das Schweizervolk den Assoziationsvertrag mit der EWG genehmigt, welcher nun vor einigen Tagen, am 1. April, mit dem Abbau der ersten Zolltranche von 20 % begonnen und in 5 Jahren in seiner vollen Wirksamkeit beendet sein wird. Es ist dies ein Satz und eine Feststellung, die Sie schon zu x-malen gehört haben, und trotzdem scheint es mir wesentlich zu sein, in unserem Kreis von Textildachleuten kurz darüber zu sprechen.

Wir alle werden ja die Auswirkungen zu spüren bekommen. Ist es für uns alle die grosse Chance, wie es so oft dargestellt wurde? Die einzige und richtige Möglichkeit für unsere auf Spezialitäten ausgerichtete, hochqualifizierte Industrie? — Fragen, die in der Luft stehen. —

Fest steht, dass der europäische Schulterschluss eine begrüssenswerte Entwicklung ist, bei welcher die Schweiz,



Internationale Föderation
von Wirkerei-
und Strickerei-Fachleuten
Landessektion Schweiz

XVIII. Kongress der IFWS 1973 in Mailand/Italien

Da der ursprüngliche Termin von Anfang Oktober zwischen jüdische Feiertage fiel und der Landessektion USA dadurch Schwierigkeiten mit der Organisation einer Gruppen-Flugreise entstanden, musste leider der XVIII. Kongress der IFWS auf 21. bis 24. Oktober 1973 nach Mailand verlegt werden.

Sobald das offizielle Kongressprogramm vorliegt, werden wir dieses allen Mitgliedern übermitteln. Nichtmitglieder können das Programm bei der IFWS Landessektion Schweiz, Büelstrasse 30, 9630 Wattwil zu gegebener Zeit bestellen. — Spezielle Fragen bitten wir an das Tagungsbüro *FITM — Sezione Italiana, via Moscova 33, 20121 Milano/Italien, Telefon 664 502*, zu richten.

die sich gerne als kleines Vorbild der europäischen Integration betrachtet, nicht abseitsstehen kann. Der Entscheid vom Dezember 72 ist deshalb aus dieser Sicht betrachtet richtig. Denn nach dem typischen «zueluege — abwäge — kritisiere — vorschlo — resigniere, und drum äbe zueluege!» kann es ja sicher nicht ewig gehen.

Die klare Devise heisst demnach heute: «Mitmachen, Mit-handeln». Dies bedeutet meines Erachtens, die Geschäftspolitik jedes Unternehmens überprüfen, und den heute respektive in 5 Jahren gültigen Spielregeln anpassen. Die bestimmenden Faktoren für die Zukunft sind bekannt, und wir können sie in Fachzeitschriften und Zeitungen in Details zerlegt nachlesen.

Geringer Bevölkerungszuwachs mit max. 2 % im Jahr — Weiterhin rigoroser Fremdarbeiterstopp — Grosse Aufwendungen für Infrastruktur, Umweltschutz und soziale Belange.

Dies bedeutet teure Produktion. Artikel mit grosser Wertschöpfung einerseits und geringem Arbeitskräfteanteil andererseits werden bevorzugt sein.

Der Ueberblick über die Kostenstruktur wird in Zukunft an Bedeutung noch vermehrt zunehmen.

- Spezialitäten — sicher, jedoch bei genauer Kenntnis der Kostenstruktur jedes einzelnen Artikels und dessen Durchschlagskraft
- Durchkämmung der Sortimente und Straffung derselben
- Strukturbereinigung und Arbeitsteilung
- Aufgabe des Prestigegedankens, «Schlachtung heiliger Kühe».

Es ist uns nicht mehr viel Zeit gegeben, diese Ziele zu erkennen und danach zu handeln. Der Countdown für den grossen Markt hat begonnen, und wir dürfen nicht vergessen, dass unser Schweizermarkt ein begehrtes Zielgebiet unserer europäischen Konkurrenz ist. Auf behördliche Hilfe zu hoffen, ist sinnlos. Die heutige Währungssituation und andere politisch bedingte Erschwernisse für die Industrie beweisen es. Allgemein kann festgestellt werden: «Der Gegenwind wird stärker».

Ich sage Ihnen hier das alles, nicht um Sie zu entmutigen, nein, das wäre nicht meine Art. Vielmehr möchte ich Sie anspornen, die Zeichen der Zeit zu erkennen und in Ihren Betrieben und bei Ihren Mitarbeitern dafür besorgt zu sein, dass danach gehandelt wird.

Sie dürfen auch darüber im klaren sein, dass die oben-erwähnten Kriterien und die Hindernisse, die wir auf unserem Wege zu überwinden haben, nicht die Privilegien der Textilindustrie sind. Nein gar nicht, gerade in diesen Tagen sehen wir, dass auch in anderen Branchen die gleichen Schwierigkeiten bestehen. Dies soll uns Bestärkung darin sein, dass die Textilindustrie in der Schweiz eine Berechtigung und somit eine Zukunft hat.

Sich für diese Zukunft einzusetzen und die Weichen richtig zu stellen ist unsere Aufgabe. Ich danke Ihnen.

Vital Kessler-Mausser

80 Jahre mittex — Mitteilungen über Textilindustrie

Die mittex werden monatlich in alle Welt verschickt. Technik und fachliche Integrität überwinden selbst ideologische Grenzen: 13 % aller nichtschweizerischen mittex-Abonnenten sind von Wissenschaftlern, Textilkaufläuten und textiltechnischen Fachleuten in Ostblock-Ländern bestellt. Auch sie schätzen die klare Darstellung und das gehobene, aber trotzdem verständliche Niveau ihrer Schweizerischen Fachschrift für die gesamte Textilindustrie.