

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 87 (1980)

Heft: 9

Rubrik: Wirtschaftspolitik

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: 16.01.2026

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

durchführen wollen. Sie können dazu einen Gemeindefunktionär ausbilden lassen, die Kontrollen dem Kaminfeger übergeben oder die Liegenschaftenbesitzer auffordern, die Anlage durch eine Fachfirma innert bestimmten Fristen kontrollieren zu lassen.

Die Administration kann relativ einfach abgewickelt werden, wobei die Gemeinde zu entscheiden hat, ob die Kontrolle dem Eigentümer verrechnet werden soll oder aus allgemeinen Mitteln finanziert wird. Grundsätzlich gestaltet sich das Vorgehen wie folgt:

1. Feststellung des «Ist-Zustandes» alle zwei Jahre durch Messung.
2. Behebung einer evtl. Beanstandung durch eine Fachfirma mit gleichzeitiger Optimierung der Anlage.
3. Nachkontrolle durch erneute Messung.

Wird eine Fachfirma durch die Gemeinde auch mit der Kontrolle beauftragt, können die Punkte 1 und 2 in einem Arbeitsgang erledigt werden. Auch kann der Kaminfeger die Anlage bei seiner periodischen Reinigung kontrollieren. Durch die Gemeinde werden dann lediglich noch Stichproben- und Nachkontrollen durchgeführt. Grosse Beachtung ist der Auswahl des mit diesen Aufgaben betrauten Kontrollpersonals zu schenken. Dieses muss unbedingt über eine solide Ausbildung verfügen. In Anbetracht der ernsten Situation in der Energieversorgung ist es notwendig, dass die Kantone die Gelegenheit ohne Zeitverlust ergreifen, und die Richtlinien auf dem Verordnungsweg einführen. Dabei kann es eine wertvolle Unterstützung sein, wenn die Bürger sich anlässlich von Gemeinde- und Parteiversammlungen über den Einführungsstermin für diese Verordnungen erkundigen.

Arthur Weidmann, 6000 Luzern

ist ausserdem der Rückgang der Lieferungen aus Südkorea um 24% auf 10 Mio Fr. und die gleichzeitige Zunahme der Lieferungen aus Indien auf 12 Mio Fr. In der Liste der zehn wichtigsten ausländischen Lieferanten von Bekleidung figurieren damit gleich drei fernöstliche Länder.

Wichtigster Exportmarkt der schweizerischen Bekleidungsindustrie bleibt mit einer Zunahme der Lieferungen um 13% die Bundesrepublik Deutschland mit 42% aller Ausfuhren. Mit deutlichem Abstand folgen Österreich mit allerdings im Vergleich zum 1. Halbjahr 1979 um 47% gestiegene Bezüge, Grossbritannien (+2%), Frankreich (+38%), Italien (+47%), die Niederlande (+33%) sowie Belgien/Luxemburg (+33%). Als wichtigster überseeischer Abnehmer der schweizerischen Bekleidungsindustrie steht auf Platz acht Japan (+7,9%). Damit nimmt die Tendenz zu einer Konzentration der Kleiderexporte auf Europa (nun 93%) ihren Fortgang.

Es entspricht einer langjährigen Tradition, dass der Durchschnittswert der ausgeführten Bekleidung (zu einem überwiegenden Teil qualitativ hochstehende Ware) den Durchschnittswert der eingeführten Bekleidung um annähernd 50% übertrifft. Auffallend ist hingegen, dass die Importpreise im 1. Halbjahr 1980 im Durchschnitt um 5,2%, die Exportpreise hingegen um lediglich 0,4% gestiegen sind.

«textilcredit» der Novinform AG

Die drei Webereiverbände Industrieverband Textil (Baumwolle und synthetische Fasern), Verband Schweizerischer Woll- und Seidenstofffabrikanten und Verband der Schweizerischen Leinenindustrie haben während Jahrzehnten aufgrund spezieller Zusammenarbeitsverträge die INDEP mit der Kontrolle der Einhaltung der Zahlungs- und Lieferungskonditionen, mit der Erteilung von Bonitätsauskünften und dem Inkasso überfälliger Forderungen beauftragt. Personelle Probleme bei der INDEP und neue Bedürfnisse der Mitgliedfirmen führten in diesem Frühling zur Kündigung der Zusammenarbeitsverträge. Mit der Novinform AG wurde ein neues Konzept erarbeitet, das in diesen Tagen den Firmen vorgestellt wurde, deren Verbände Mitglieder der Schweizerischen Textilkammer sind.

Das Bedürfnis der Textilindustrie

In den letzten Jahren, besonders seit der Rezession, legen unsere Firmen grossen Wert auf die Zusammenarbeit mit einem leistungsfähigen Kreditschutz- und Inkassobüro, und zwar im wesentlichen aus folgenden Gründen:

- Der Konkurrenzkampf und die laufende Veränderung der wirtschaftlichen Situation zwingt die Firmen, vermehrt mit neuen Kunden Kontakte anzuknüpfen. Das gilt nicht nur für das Inland, sondern ganz im besonderen Masse für das Ausland. Neue Kunden sind aber immer auch ein neues Kreditrisiko. Bevor man mit ihnen einen Vertrag eingehen kann, muss man sich nach Möglichkeit vergewissern, wie es um deren Zahlungsfähigkeit bestellt ist.
- Auch langjährige und gute Kunden unserer Industrie sind – so wenig wie unsere Firmen – vom härteren Konkurrenzkampf verschont geblieben. Manche gerieten, zum grösseren Teil Gott sei Dank nur vorübergehend, in die Verlustzone. Das hatte Folgen auf ihre Liquidität und Zahlungsweise. Es ist das legitime Bedürfnis eines jeden

Wirtschaftspolitik

Bekleidungs-aussenhandel im 1. Halbjahr 1980 auf Rekordhöhe.

In den letzten 10 Jahren nicht mehr bekannte Zuwachsraten lassen die Aussenhandelszahlen von Bekleidungswaren im 1. Halbjahr 80 erkennen. Wie aus einem Communiqué des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie hervorgeht, haben die Einfuhren im Vergleich zur entsprechenden Zeit des Vorjahres um 22,0% auf 1082,4 Mio Fr. und die Ausfuhren um 21,2% auf 798,6 Mio Fr. zugenommen. Trotz beachtlichen Mehrausfuhren ist der Passivsaldo der Branchenhandelsbilanz von rund 653 auf 799 Mio Fr. angestiegen.

Auf der Einfuhrseite steht nach wie vor die Bundesrepublik Deutschland mit einem Anteil von 28% deutlich an der Spitze der Einfuhrländer. Im ersten Halbjahr 1980 haben die Importe aus diesem Lande um rund 20% zugenommen. Auf den nächsten Plätzen stehen Italien, Frankreich und Hongkong, das Österreich vom 4. Platz unter den wichtigsten ausländischen Kleiderlieferanten verdrängt hat. Nach einer rückläufigen Tendenz der Lieferungen aus Hongkong in den Jahren 1978 und 1979 hat wieder eine Gegenbewegung eingesetzt. Die Importe aus diesem weltweit bedeutendsten Kleiderexportland sind in den ersten sechs Monaten 1980 um 33 auf 105 Mio Fr. oder um 46% angestiegen. Auffallend

Lieferanten, sich auch über die Zahlungsfähigkeit eines langjährigen und treuen Kunden zu informieren, wenn er dazu Anlass hat.

Das Bedürfnis, sich über die Bonität neuer und alter Kunden zu informieren, wenn ein grösserer Liefervertrag zur Debatte steht, kann nur durch Einholen möglichst guter Auskünfte über den Abnehmer befriedigt werden. Solche Auskünfte umfassen nicht nur die Angaben über das Aktienkapital, das Alter der Firma und die Mitglieder des Verwaltungsrates, sie beinhalten vielmehr auch nach Möglichkeit Angaben über den Umsatz der Unternehmung, Steuerauskünfte, Auskünfte des Betriebsamtes und vor allem Rückfragen bei anderen Lieferanten über ihre Erfahrungen mit der Zahlungsweise der betreffenden Firma. Solche Handelsauskünfte, wenn sie seriös erstellt werden, erlauben dem Lieferanten, sein Kreditrisiko abzuschätzen. Je mehr Handelsauskünfte bei derselben Instanz eingeholt werden, desto besser ist diese informiert und in der Lage, konkrete Anhaltspunkte über die Bonität eines Kunden zu geben. Die Textilindustrie legt daher grössten Wert darauf, dass sie ihre Handelsauskünfte zentral bei einer Organisation einholen kann, die ihrerseits über die nötige Erfahrung und das Know-how verfügt. Angesichts der steigenden Exportorientierung sind dabei Handelsauskünfte aus dem Ausland, wo es für den Lieferanten noch viel schwieriger ist als im Inland, abzuschätzen, ob ein Kunde für einen bestimmten Kontrakt «gut» ist, besonders wichtig. Mit einem Wort: Je besser die Handelsauskünfte sind, desto geringer werden das Delkredererisiko und damit desto kleiner die Verluste durch nicht bezahlte Kundenrechnungen.

Auch die Inkassotätigkeit hat sich gegenüber früher verändert:

- Heute sind Nachlassliquidationen eher selten geworden; im Konkurs sind meist keine Aktiven mehr zu retten, so dass sich eine Mitwirkung in den Gläubigerausschüssen nicht ohne weiteres lohnt.
- Das Inkasso ist im Ausland besonders schwierig, kommen dort doch andere Rechtsnormen zur Anwendung.

Eine seriöse Inkassotätigkeit muss daher den Auftraggeber von Anfang an richtig beraten, und das Inkassobüro muss abschätzen können, ob und wie weit es sich lohnt, gegen einen säumigen Kunden vorzugehen.

Demgegenüber hat die früher zentrale Kontrolltätigkeit über die Einhaltung unserer Zahlungs- und Lieferungskonditionen nicht mehr für alle Firmen dieselbe Bedeutung. Diese Kontrolle bezieht sich notwendigerweise nur auf das Inlandgeschäft, das seinerseits rückläufig ist. Für diejenigen Firmen, die ausschliesslich oder fast ausschliesslich im Export tätig sind, scheint der Aufwand der regelmässigen Kontrolle in einem Missverhältnis zum möglichen Nutzen.

Trotzdem ist diese Kontrolltätigkeit im Inlandgeschäft nach wie vor wichtig. Gemeinsame Zahlungs- und Lieferungskonditionen bezwecken ja nichts anderes als den Konkurrenzkampf unter den Anbietern auf Preis und Qualität zu konzentrieren. Die Nebenbedingungen, wie sie in den Konditionen umschrieben sind, sollen dabei für alle gleich sein. Das dient der Transparenz der Preise und erleichtert den Vergleich verschiedener Konkurrenzofferten. Für diese Kontrolltätigkeit braucht es aber keine Gesellschaft, die auf Handelsauskünfte und Inkasso spezialisiert ist, sondern eine unabhängige Treuhandgesellschaft, die vor allem etwas von Buchhaltung versteht.

Wir beschliessen daher, die Kontrolle über die Einhaltung der Zahlungs- und Lieferungskonditionen einem neutralen Treuhandbüro zu übertragen, das nichts mit der auf Handelsauskünfte und Inkasso spezialisierten Novinform AG zu tun hat.

Das Konzept der Novinform AG: Eine Passepartout-Mitgliedschaft für Handelsauskünfte und Inkasso

Für die Handelsauskünfte und das Inkasso wurde mit der Novinform AG ein völlig neues Konzept ausgearbeitet. Das spezielle Dienstleistungspaket «textilcredit» erlaubt allen Firmen, deren Verbände Mitglieder der Schweizerischen Textilkammer sind, zu Vorzugskonditionen zahlreiche Dienstleistungen der Novinform AG in Anspruch zu nehmen. Dabei handelt es sich in vielen Fällen um speziell auf unsere Bedürfnisse ausgerichtete Leistungen, zu deren Erfüllung die Novinform AG eine eigene Abteilung innerhalb ihrer 120 Mitarbeiter umfassenden Organisation geschaffen hat.

Die Passepartout-Mitgliedschaft räumt unseren Firmen insbesondere folgende Vorteile ein:

- Jede Firma kann den telefonischen Auskunftsdienst der Novinform AG kostenlos beanspruchen. Auf Anfrage einer Firma der Textilindustrie gibt also die Novinform AG telefonisch Auskunft über die bei ihr schon vorhandenen Informationen eines bestimmten Kunden. Sind diese Informationen nicht neueren Datums oder nicht umfassend genug, so kann der Unternehmer eine schriftliche Auskunft verlangen, die spezielle Recherchen der Novinform AG auslöst.
- Schriftliche Handelsauskünfte werden entweder per Post oder per Telex übermittelt. In eiligen Fällen kann aber auch eine Expressauskunft angefordert werden. Diese Auskünfte sind nicht gratis. Aber im Gegensatz zum früheren mit der INDEP vereinbarten System, muss nicht zwingend ein Abonnement abgeschlossen werden, denn auch für einzelne Auskünfte gelten die gleichen, ausserordentlich günstigen Vorzugskonditionen. Wer indessen regelmässig schriftliche Handelsauskünfte benötigt, ist gut beraten, ein Anfragescheinheft beliebiger Grösse zu beziehen, um häufigen kleinen Einzelrechnungen und den damit verbundenen Umtrieben auszuweichen.

Dieses System hat den grossen Vorteil, dass derjenige, der wenig Auskünfte im Jahr benötigt, viel weniger bezahlen muss als bisher. Auf der anderen Seite sind die Tarife so festgesetzt worden, dass auch der grösste Textilunternehmer dank der Passepartout-Mitgliedschaft günstiger fährt als bisher.

Natürlich dürfen Handelsauskünfte nicht nur billig, sondern sie müssen auch noch gut sein. Gewähr dafür bietet der gute Ruf der Novinform AG, deren Dienstleistungen von vielen, bedeutenden Unternehmungen im In- und Ausland beansprucht werden.

- Ein besonderer Inkassotarif, der auf dem Erfolgsprinzip aufgebaut ist, sorgt dafür, dass unsere Firmen auch für den Inkassofall nicht mit unmässigen Kosten rechnen müssen.

Wenn eine gerichtliche Auseinandersetzung notwendig wird, so verfügt die Novinform AG sowohl in der Schweiz wie im Ausland über ein Netz von spezialisierten Anwälten, die für Kunden der Novinform AG das Inkasso vornehmen. Diese können auch die Interessen unserer Firmen bei Nachlassverträgen und im Konkursfall wahren. In der BR Deutschland und in Österreich ist dies besonders wichtig, weil die Möglichkeit besteht, bei Kontraktabschluss mit dem Kunden einen verlängerten und erweiterten Eigentumsvorbehalt zu vereinbaren. Derart gesicherte Forderungen sind im Konkurs privilegiert.

Eine besondere Stärke der Novinform AG ist der Umstand, dass sie nicht nur über eigene Verbindungen im Ausland verfügt, sondern auch bereit ist, mit den bestehenden Parallelorganisationen der ausländischen Textil-

industrie zusammenzuarbeiten. Solche Parallelorganisationen sind in bestimmten Ländern bereit und in der Lage, die Interessen unserer Firmen ebenso effizient zu vertreten wie diejenigen der Ihnen direkt angeschlossenen ausländischen Textilfirmen. Natürlich gewährt die Novinform AG den ausländischen Parallelorganisationen in der Schweiz Gegenrecht, wenn diese Handelsauskünfte benötigen oder die Vertretung einer ausländischen Textilunternehmung bei einem Inkassofall in der Schweiz wünschen.

Dienstleistung für alle steht im Vordergrund

Damit alle Firmen der Textilindustrie sich von der Leistungsfähigkeit der Novinform AG überzeugen können, ist die Passpartout-Mitgliedschaft für ein Jahr, das heisst bis zum 30. Juni 1981, kostenlos. Nachher gilt ein Jahresbeitrag von Fr. 300.- für die Mitgliedschaft. Wer davon nicht Gebrauch machen will, verliert den Anspruch auf den unentgeltlichen telefonischen Auskunftsdienst, kann aber nach wie vor zu den für alle Textilindustriellen gültigen Vorzugsbedingungen schriftliche Handelsauskünfte bei der Novinform AG anfordern oder ihr einen Inkassoauftrag erteilen.

Wir sind froh, mit «textilcredit» ein den heutigen Bedürfnissen der Firmen entsprechendes Instrument geschaffen zu haben und hoffen, dass es die darin gesetzten Erwartungen erfüllen wird.

Dr. A. Hafner, IVT, Industrieverband Textil, 8022 Zürich

Technik

Weben jetzt mit Druckluft

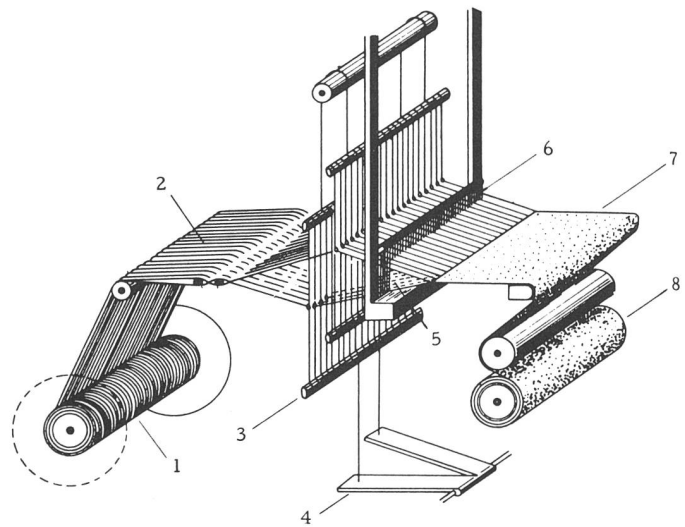
Die Marktverhältnisse erfordern von den Textilunternehmen fortlaufende Bemühungen um Rationalisierung und Produktivitätssteigerung. Daraus entstand zwangsläufig die Entwicklung zu Hochleistungswebmaschinen. Bei diesen Bemühungen leistete die Druckluft den entscheidenden Beitrag.

Der Webvorgang

Zur Herstellung eines Gewebes, auch Stoff genannt, benötigt man zwei sich rechtwinklig kreuzende Fadensysteme. Die im Webstuhl parallel und in einer Ebene liegenden Längsfäden nennt man Kettfäden, die sie rechtwinklig kreuzenden Quersfäden heissen Schussfäden. An ihren Kreuzungsstellen entstehen Bindungspunkte. Am Handwebstuhl lässt sich der Webvorgang am einfachsten erklären.

Die Kettfäden (2), die auf dem Kettbaum (1) aufgewickelt sind, verlaufen über den Streichbaum durch die Litzen im Schaft (3) und durch die Lücken des Webeblattes (6) (auch Kamm genannt). Der Schuss wird in das offene Fach (5) eingetragen, indem der Schützen, der die Spule mit dem Schussgarn enthält, hin und her geschossen wird und bei jedem Durchgang einen Schussfaden in das Fach (5) einlegt. Nach jedem Schützendurchgang wird das Fach geschlossen und der eingetragene Schussfaden durch das Blatt (6) an den Warenrand angeschlagen. Das Öffnen und Schliessen des Faches und damit das Kreuzen der Kettfäden erfolgt durch die Auf- und Niederbewegung der Schäfte (3), welche von der Trittvorrichtung (4) angetrieben wer-

den. Das fertige Gewebe (7) wird über den Brustbaum abgezogen und auf den Warenbaum (8) aufgewickelt.



Schematische Darstellung und wichtigste Begriffe am Beispiel eines Handwebstuhls.

1 Kettbaum	5 Fach
2 Kettfäden	6 Webeblatt
3 Schaft	7 Gewebe
4 Trittvorrichtung	8 Warenbaum

Das Weben selbst gehört zu den ältesten handwerklichen Tätigkeiten der Menschen. Aus primitivsten Webgestellen wurde in Jahrtausenden der Handwebstuhl entwickelt. Erst zu Beginn des 19. Jahrhunderts kam der mechanische Webstuhl auf. Die Arbeitsweise des Handwebstuhles bildet auch heute noch in den wesentlichen Zügen die Grundlage der mechanischen Webstühle. In heutigen Webereien stehen in grossen Hallen oft bis zu mehreren hundert vollautomatische, mechanische Webmaschinen. Es gibt Automaten für die Herstellung verschiedenster Arten von Geweben. Sie sind in der Lage, mit erstaunlichen Geschwindigkeiten Fäden aus Baumwolle, Wolle, Leinen, Kunstfasern usw. zu verarbeiten. Auch den Gewebemustern mit verschiedenen farbigen Fäden sind keine Grenzen gesetzt.

Es ist nicht Sinn dieses Aufsatzes, die für den Fachmann unterschiedlichen Websysteme zu beschreiben. Er soll nur den Unterschied zwischen dem Eintrag der Quersfäden mittels Schusspule und dem Eintrag durch Einblasen mit Druckluft kurz darlegen.

Noch bis vor 20 Jahren wurden praktisch nur Webstühle für Schusseintrag mittels Schützen und Schusspule verwendet. In diesem System wird der Schussgarnvorrat auf der Schusspule durch das Fach hin und her geschossen, bis er aufgebraucht ist. Dann wird die Spule ausgewechselt – früher von Hand, später automatisch – und der Webprozess kann weitergehen, indem sich dieser Ablauf ständig wiederholt. Als Neuheit mit grossem Erfolg existieren nun seit einiger Zeit schützenlose Webmaschinen, auf welchen der Schussfaden für den Eintrag in einen Luftstrahl eingebettet und von diesem durch das Fach gezogen wird.

Die Marktverhältnisse erfordern von den Textilunternehmen fortlaufende Bemühungen um Rationalisierung und Produktivitätssteigerung. Im Webereisektor ergab sich daraus zwangsläufig die Entwicklung von der Schützenwebmaschine über die verschiedenen Greifersysteme zu Hochleistungs-Düsenwebmaschinen mit Schusseintrag durch Luftstrahl. Druckluft ist ein optimales Schusseintragsmittel. Sie ermöglicht hohe Maschinendrehzahlen bei geringer Lärmentwicklung und gewährleistet eine schonende Behandlung des einzutragenden Schussgarnes.