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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 92 (1985)

Heft: 1

Rubrik: Firmennachrichten

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

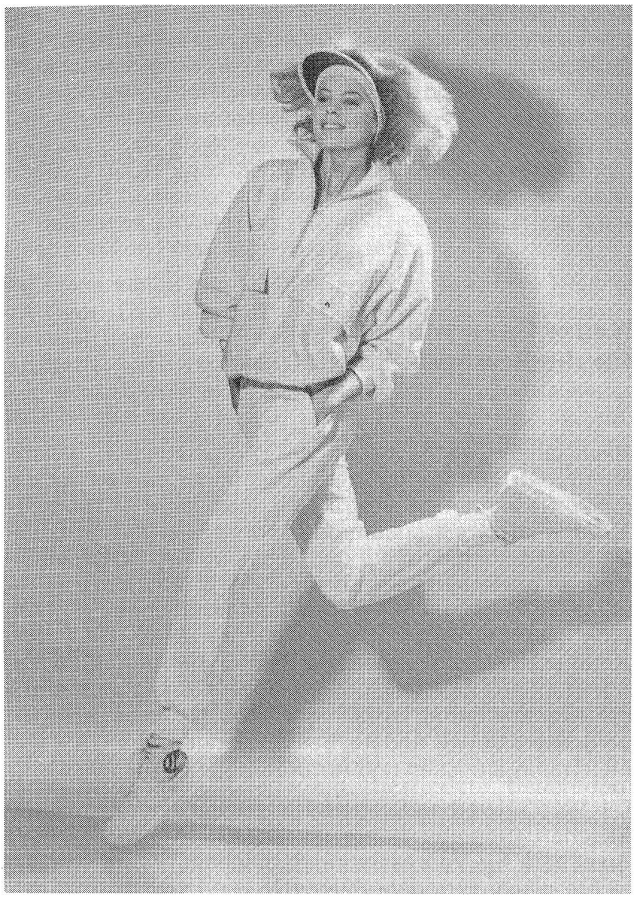
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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: 11.12.2025

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



Zweiteiliger Tersuisse-Trainer aus atmungsaktivem Jersey. Zwei aufgesetzte, V-förmige Taschenteile aus Nylsuisse-Rayé am Oberteil bilden einen Gileteffekt.

Modell: Viscosuisse AG, Modestudio, CH-6020 Emmenbrücke
Foto: Stephan Hanslin, CH-8006 Zürich

Variante bietet Tersuisse Pontella, das Filamentgarn mit Spuncharakter. Mehr zu diesem Thema zeigt die neue Anregungskollektion der Viscosuisse.

Viscosuisse SA
6020 Emmenbrücke

Firmennachrichten

Das Arbeitsklima

Keine Angst, die folgenden Ausführungen sind nicht psychologisch angehaucht, sondern pragmatische Überlegungen eines frustrierten Beraters. Frustriert, weil er zur Erkenntnis gekommen ist, dass das Arbeitsklima in einem Unternehmen

1. einen bedeutend wesentlicheren Einfluss hat, als gemeinhin angenommen wird und
2. weil der Berater gegen ein schlechtes Arbeitsklima in bestimmten Fällen nicht viel ausrichten kann.

Was ist damit gemeint? Wenn in einem Unternehmen in irgendeiner Abteilung unmögliche Zustände herrschen, so kann der Unternehmer allein oder unter Beizug eines Unternehmensberaters Remedur schaffen, indem er nach der zweiten Verwarnung des betreffenden Abteilungsleiters diesem bedeutet, eine Trennung wäre zweckmässig.

Was aber tun, wenn das schlechte Klima von der Geschäftsleitung ausgeht? An den Verwaltungsrat gelangen ist gut und recht, sofern es sich nicht um ein Familienunternehmen handelt. In letzterem Fall ist auch für den Berater guter Rat teuer.

Er kann versuchen, in einer Randstunde mit dem Inhaber über die Situation zu sprechen, auf die Gefahr hin, mit mehr oder weniger Verärgerung vor die Türe gestellt zu werden, vor allem dann, wenn er nicht locker lässt und das Thema mehrfach aufgreift.

Sie fragen sich, was denn mit diesem «schlechten» Arbeitsklima gemeint sei und ob mit diesen Ausführungen nicht ein wenig übertrieben werden.

Das mehrfach erwähnte schlechte Arbeitsklima lässt sich am besten mit dem Witz des «Management by Champignon» erklären, nämlich:
- Möglichst immer im Dunkeln halten,
- von Zeit zu Zeit ein wenig Mist aufschütten,
- wenn sie sich doch hervorwagen, abhauen!

Realistischer ausgedrückt wird dann eine negative Grundstimmung in einem Unternehmen verbreitet, wenn bereits der Inhaber selbst nur durch Kritik führt.

Der Schreibende hat sich einmal die Mühe genommen, seine Kundenliste unter obigen Gesichtspunkten durchzugehen. Bei jeder Firma wurde überlegt:
- Arbeitsklima: gut – schlecht
- Geschäftsverlauf über die Jahre hinweg: positiv – negativ

Es ist kein Zufall und erstaunlich, in wie vielen Fällen gut und positiv bzw. schlecht und negativ zusammenfallen.

Die bisherigen Feststellungen dürften nicht umwerfend sein, aber erstaunlich ist doch die Tatsache, dass sich sehr viele Firmeninhaber dieser Zusammenhänge nicht recht bewusst sind, bzw. sie nicht wahrhaben wollen.

Und hier müsste die Beratung eigentlich anfangen, und gerade hier will der Unternehmer der negativen Seite keine Beratung.

Es werden Marketinganalysen durchgeführt, das Organigramm umgestellt, Funktionsdiagramme erstellt und Pflichtenhefte geschrieben, aber wenn die Grundstimmung in einer Firma nicht klappt, nützt das alles nicht viel.

Wir müssten dann den Mut haben, dem Unternehmer die Wahrheit zu sagen, mündlich und schriftlich und anschliessend den Hut nehmen.

Allerdings besteht das Problem vielfach darin, dass wir Berater nur das Gefühl haben, es stimme etwas nicht, vielleicht erhärtet durch Gespräche mit den Kaderleuten der Firma. Beweisen mit Zahlen kann man aber nichts, und dann ist argumentieren schwierig.

Immerhin – ein einfacher Zusammenhang, den man gerne vergisst, sei erwähnt, nämlich die Personalfluktuation beim Kader. Wenn hier ein stetes Kommen und Gehen zu verzeichnen ist, dann stimmt in der Regel mit

dem Arbeitsklima etwas nicht. Und solche häufige Wechsel sind es auch, die das Geschäftsergebnis negativ beeinflussen:

- Die Einführung neuer Mitarbeiter kostet zuerst einmal viel Geld.
- Die Kunden werden durch die ständigen Wechsel verunsichert, vor allem beim Verkaufspersonal.
- Es darf auch behauptet werden, dass in Firmen mit häufigem Wechsel des Kaderpersonals das Lohnniveau höher liegt als in Firmen mit geringerem Personalwechsel, denn die ersteren Firmen können nur durch überdurchschnittliche Löhne Stellensuchende anziehen.
- Die als negativ hingestellte Firma hat auf allen Ebenen Verbindungen, die nicht auf einem Vertrauensverhältnis basieren, sondern rein geschäftlich funktionieren. Das mag bei Hochkonjunktur keinen Einfluss haben. Bei Angebotsdruck wird sich der Käufer aber eher dort eindecken, wo er ein Vertrauensverhältnis aufgebaut hat.

Diese Überlegungen zu einem in der Praxis des Managements und der Unternehmensberatung eher am Rande behandelten oder sogar tabuisierten Themas enden nicht mit einem Lösungsvorschlag. Es gibt keine Standardlösung, sondern sie muss von Fall zu Fall individuell angegangen werden.

K. Zollinger
Zeller + Zollinger
Unternehmensberatung AG
8802 Kilchberg

Sperry intensiviert seine Anstrengungen im High Technology-Bereich

Der EDV-Hersteller Sperry hat mit Texas Instruments und Intellicorp ein Kooperationsabkommen für die gemeinsame Entwicklung und Kommerzialisierung von EDV-Produkten mit künstlicher Intelligenz abgeschlossen. Mit diesem Schritt soll das Know-how der drei Firmen zugunsten einer zukünftigen kommerziellen Nutzung dieser höchstentwickelten EDV-Technologie gemeinsam genutzt werden.

Nachdem Sperry erst vor kurzem 20 Millionen Dollar in ein Forschungs- und Entwicklungszentrum für sogenannte «Experten-Systeme», d.h. EDV-Systeme, welche ausschliesslich für einen hochspezialisierten Zweck konzipiert werden, investiert hatte, intensiviert der weltweit zweitgrösste Elektronik-Hersteller seine Anstrengungen im High Technology-Bereich. Gemeinsam mit Texas Instruments und Intellicorp sollen in Zukunft eine Vielzahl von EDV-Produkten mit künstlicher Intelligenz entwickelt und kommerzialisiert werden.

Das Volumen des neuen Marktes wird auf jährlich rund 5 Milliarden Dollar geschätzt. Die drei Firmen Sperry, Texas Instruments und Intellicorp verfügen jeweils auf Laborebene bereits über das notwendige Know-how. Durch die Konzentration dieses Know-hows soll eine baldige kommerzielle Nutzung von Produkten dieser neuesten EDV-Generation ermöglicht werden. Die Produkte, zu denen neben hochspezialisierten Sprachen und Operationssystemen auch sogenannte «Expertensysteme» gehören, das heisst EDV-Systeme, welche ausschliesslich für einen einzigen, hochspezialisierten Anwendungszweck – zum Beispiel im wissenschaftlichen Bereich – konzipiert werden, sollen vor allem im Bereich der Produktion, des Finanzwesens, der Energieversorgung, der öffentlichen Verwaltung, der Wissenschaft und der Verteidigung eingesetzt werden.

Sperry AG, 8021 Zürich

Neuer Gesamtarbeitsvertrag für die Baumwollindustrie

Nach langen und schwierigen Verhandlungen, welche bereits vor den Sommerferien begonnen hatten, ist ein neuer Gesamtarbeitsvertrag für vier Jahre – 1985 bis 1988 – zustande gekommen. Vertragspartner sind der Verband der Arbeitgeber der Textilindustrie (VATI) einerseits und die vier Gewerkschaften GTCP, CTB, LFSA und SVEA anderseits. Neben Lohnerhöhungen auf Anfang 1985 bringt der neue GAV im Jahre 1987 eine Arbeitszeitverkürzung auf 42,5 Stunden und 1988 auf 42 Stunden. Zusätzlich werden der Kündigungsschutz bei Krankheit und Unfall sowie bei Schwangerschaft verbessert sowie andere Bestimmungen des GAV den neuen Verhältnissen und Anforderungen angepasst.

Die Vertragsverhandlungen erfolgten in einer Lage guter Beschäftigung aber ungenügender Erträge, wodurch der Spielraum für Verbesserungen eingeengt wurde. Angesichts dieser Ertragsproblematik, die längerfristige Perspektiven hat, muss das Verhandlungsergebnis als realistisch beurteilt werden. Die Arbeitgeber sind, getragen vom Willen, diesen jahrzehntelang bewährten GAV weiterzuführen, an die Grenzen des Verantwortbaren gegangen. Indem die Gewerkschaften von ihren ursprünglich sehr viel weiter gehenden Forderungen wesentliche Abstriche in Kauf nahmen, haben auch sie ihren Beitrag zur Fortsetzung der Vertragspartnerschaft geleistet.

2000 Sulzer-Rüti-Projektilwebmaschinen in Belgien

Im Oktober 1984 wurde bei der Maes Mattress Ticking N.V. in Zwevegem die 2000. in Belgien installierte Sulzer-Rüti-Projektilwebmaschine in Betrieb genommen. Zur offiziellen Inbetriebnahme durften die Verantwortlichen zahlreiche Repräsentanten des öffentlichen Lebens und der belgischen Textilindustrie sowie Vertreter der Verbände, der Schulen und der Presse begrüssen.

Direktor Pierre de Fays, Sulzer Belgien, begrüsste die Gäste und wies im Zusammenhang mit der Inbetriebnahme der 2000. Projektilwebmaschine auf zwei weitere erfreuliche Ereignisse hin, auf das Jubiläum des 150jährigen Bestehens des Hauses Sulzer und auf die Fertigstellung des Neubaues der Maes Mattress Ticking N.V.

Sulzer-Verkaufsdirektor Aldo Heusser zeichnete ein Bild der belgischen Textilindustrie. Die belgischen Textilunternehmen setzen heute rund 14 000 Webmaschinen ein. Die Hälfte davon sind schützenlos. Unter den schüt-

zenlosen Konstruktionen dominiert die Projektilwebmaschine mit einem Anteil von rund 30%. Bezogen auf die Gewebeproduktion liegt dieser Anteil noch wesentlich höher. Schon 1955 und 1956 haben die Firmen Van Damme in Eeklo sowie Le Compte in Aalst und Gevaert in Oudenaarde die ersten Einheiten in ihren Betrieben installiert. Heute wird die Sulzer-Rüti-Projektilwebmaschine von 25 führenden belgischen Unternehmen vor allem im Baumwoll-, Woll- und Filamentsektor sowie zur Verarbeitung von Polyolefinen eingesetzt.

Jef Maes stellte den Gästen die Maes Mattress Ticking N.V. vor. Das mehrstufige Unternehmen mit Weberei, Färberei und Ausrüstung ist ganz auf die Herstellung qualitativ hochwertiger und modisch anspruchsvoller jacquardgemusterter Matratzenstoffe spezialisiert. Jährlich werden etwa 400 Dessins entworfen und auf den Markt gebracht. Rund 90% der Gewebe werden exportiert. 1972 wurde eine erste Gruppe von acht Projektilwebmaschinen installiert. Heute setzt das Unternehmen insgesamt 68 Einheiten mit Jacquardmaschine ein. Verarbeitet werden vor allem Chemiefasergarne, Stapelfaser-und Endlosgarne aus Cellulosics und Synthetics. Die Fertigstellung und Inbetriebnahme des Neubaues stellt einen Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens dar. Der Neubau, nach modernsten technologischen und textiltechnischen Erkenntnissen in enger Zusammenarbeit mit dem Bereich Anlageplanung des Produktionsbereiches Webmaschinen der Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft konzipiert, besticht vor allem durch seine klare Gliederung. Besondere Beachtung wurde neben der optimalen Gestaltung des innerbetrieblichen Materialflusses der Klimatisierung und Reinigung geschenkt. So ist die Webmaschinenanlage mit einer Anlage zur Arbeitszonenklimatisierung nach dem Sulzer-Condifil-Prinzip und mit einer zentralen Vakuum-Reinigungsanlage «Lizenz Sulzer» ausgerüstet. Zur Dessinierung sowie zur Steuerung und Überwachung der Produktion setzt das Unternehmen modernste Computersysteme ein.

Offizielle Inbetriebnahme der 2000. in Belgien installierten Sulzer-Rüti-Projektilwebmaschine bei der Maes Mattress Ticking N.V. in Zwevegem

Der offiziellen Inbetriebnahme der 2000. Projektilwebmaschine durch Silveer Maes schloss sich ein Rundgang durch das moderne Unternehmen an.

Scholze liefert 1-millionste Atlas-Kettbaumscheibe an Sulzer

Übergabe der Urkunde und der 1-millionsten Atlas-Kettbaumscheibe durch Dietrich Scholze an den Leiter des Technischen Dienstes Projektilwebmaschinen, Vizedirektor René Menotti, in der neuen Sulzer-Kunden-Versuchsweberei in Winterthur

Am 15. November 1984 konnte die Scholze GmbH + KG in Frankenberg an der Eder in der Bundesrepublik Deutschland den Verkauf der 1-millionsten Atlas-Kettbaumscheibe melden. Die Kettbaumscheibe war bestimmt für die Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft in der Schweiz, mit der Scholze eine enge geschäftliche Zusammenarbeit pflegt. Dietrich Scholze und seine engsten Mitarbeiter waren eigens nach Winterthur gekommen, um die Jubiläumsscheibe symbolisch den für das Webmaschinengeschäft bei Sulzer Verantwortlichen, an ihrer Spitze Generaldirektor Walter Schneider, Direktor Dr. Fritz Fahrni und Vizedirektor René Menotti persönlich zu übergeben und ihnen für ihre Unterstützung zu danken.

In seiner Grussadresse ging Dietrich Scholze in kurzen Worten auch auf die Bedeutung seines Unternehmens für den Textilmaschinenbau und die Textilindustrie ein und auf seine Entwicklung zum heute weltweit grössten Spezialhersteller für Grossgarnträger. 1961, kurz nach Aufnahme der Produktion in den neuen Produktionsstätten in Frankenberg, entwickelte Scholze gemeinsam mit der inzwischen in das Unternehmen integrierten Leichtguss-Firma Dittrich zur Doppel-Stahlblechscheibe die sogenannte Atlasscheibe, eine Doppel-Aluminiumscheibe mit geringster Baubreite und hohem Widerstandsmoment, die die Nachteile der Rippenscheibe weitgehend eliminierte. Dieser Hohlscheibe, konzipiert und konstru-

iert zur Aufnahme hoher Lasten, sollte vor allem im Hinblick auf die Entwicklung breiterer Webmaschinen und den damit verbundenen Einsatz von Halbkettbäumen sowie auf den Ruf nach grösseren Kettbaumscheibendurchmessern in der Folge immer grössere Bedeutung zukommen. Zur vorhandenen Festscheibe kam 1965 die Losscheibe und später die Atlas-Scheibe extra-schwer. In der Folge entwickelte Scholze in enger Zusammenarbeit mit Sulzer und der Chemiefaserindustrie die Record-Atlas-Scheibe und schliesslich, vor einem Jahr, die Compact-Scheibe, die die Vorzüge der bisherigen Typenreihe in sich vereinigt und die ihre Bewährungsprobe im industriellen Einsatz inzwischen erfolgreich bestanden hat.

Generaldirektor Schneider, Dr. Fahrni und Vizedirektor Menotti gratulierten Dietrich Scholze und seinen Mitarbeitern zum Verkaufserfolg der 1-millionsten Atlas-Kettbaumscheibe. Gleichzeitig gaben sie ihrer Überzeugung Ausdruck, die angenehme und fruchtbare Zusammenarbeit auch in Zukunft fortzusetzen, im Interesse beider Unternehmen und zum Wohle der Textilindustrie.

Sulzer Rüti übernimmt Luftwebmaschinen-Entwicklung von Bonas

Die Gebrüder Sulzer Aktiengesellschaft, Winterthur, Schweiz, Hersteller der Sulzer-Rüti-Webmaschinen, und die Bonas Machine Company Ltd., Sunderland, England, haben eine Einigung über die Übernahme der gesamten technischen Entwicklung, des Know-how und der Fabrikationsrechte der breiten Bonas-Luftdüsenwebmaschine durch Sulzer Rüti erzielt. Bonas setzt seine erfolgreiche Tätigkeit auf dem Gebiet der schmalen Bandwebmaschine fort.

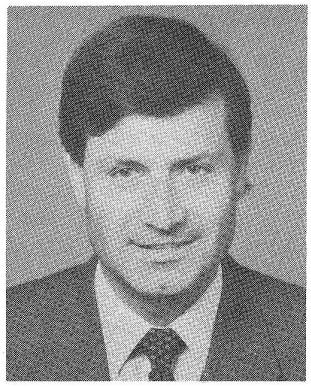
Bonas hatte mit der Vorstellung seiner breiten Luftdüsenwebmaschine an der Internationalen Textilmaschinen-Ausstellung 1983 in Mailand für beträchtliches Aufsehen gesorgt. Die Maschine bestach vor allem durch eine unkonventionelle Konstruktion und durch hohe Leistung. Bei der Entwicklung der Maschine konnte Bonas auf die grosse Erfahrung im Bandwebmaschinenbau mit seinen hohen Maschinengeschwindigkeiten zurückgreifen.

Sulzer Rüti hat bereits 1977 als erster Hersteller die Luftwebmaschine mit Stafettendüsen in den Markt eingeführt und verfügt mit über 12 000 weltweit installierten Einheiten über die grösste Erfahrung in der Luftdüsenwebtechnik.

Mit diesem Know-how-Transfer macht Sulzer Rüti einen weiteren wichtigen Schritt in die Zukunft und unterstreicht damit ihren Willen, die führende Position als weltweit grösster Webmaschinenhersteller zu verstärken.

Rieter verstärkt seine Verkaufsorganisation

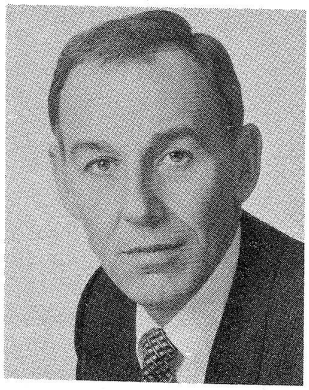
Auf den 1. November 1984 hat der Verwaltungsrat der Maschinenfabrik Rieter AG, Herrn Direktor Heinz Bachmann in die Geschäftsleitung berufen. In dieser Funktion vertritt er in der GL neben dem bereits vorher unter seiner Leitung stehenden Verkaufsdepartement zusätzlich das Technische Departement. Mit dieser Organisation wird dem für die Zukunft wichtigen, engen Schulterschluss zwischen Verkauf und Technik das notwendige Gewicht verliehen.



H. Bachmann

Mit Herrn Direktor Heinz Bachmann konnte Rieter einen Mann der Praxis für die kompetente Leitung des Unternehmensbereiches Verkauf und Technik verpflichten. Nach seiner Ausbildung zum Textilingenieur an der Fachhochschule für Textilwesen in Reutlingen, lernte er die Spinnerei- und Webereipraxis als Spinnereileiter in Südafrika sowie als Technischer Geschäftsführer der Lauffenmühle-Gruppe in Tiengen, BRD, kennen. Seit 3½ Jahren leitet er das Rieter Verkaufsdepartement, und hat dabei die Verstärkung der Organisation konsequent vorangetrieben.

Der Maschinenverkauf gliedert sich nun in die zwei Hauptabteilungen Stapel und Filament. Die Abteilung Stapel umfasst alle Maschinen für die Verarbeitung von Baumwoll- und Chemiefasern bis zu 60 mm, und steht seit 1. November 1984 unter der Leitung von Herrn Vizedirektor Guido Bausch. Herr Bausch hat weltweite Verkaufserfahrung und ist ein USA-Spezialist, hat er doch vor seinem Eintritt bei Rieter im besonderen den Verkauf der Tochtergesellschaft von Adolph Saurer AG in USA während mehrerer Jahre erfolgreich geleitet. Herr Bausch steht drei geographisch gegliederten Verkaufsabteilungen vor, welche mit schlagkräftigen Teams für eine optimale Präsenz an der Verkaufsfront sorgen.



G. Bausch

Die Abteilung Filament umfasst Maschinen und Aggregate für den Einsatz in der Filamentherstellung. Diese Abteilung steht seit einem Jahr unter der Leitung von Herrn Vizedirektor Enrico Tissi.

E. Tissi

Herr Tissi trat nach seiner Ausbildung zum dipl. Masch. Ing. ETH in die Verkaufsabteilung von Rieter ein. Nach Auslandaufenthalten in Südafrika und USA, zur Erweiterung seiner praktischen Kenntnisse, ernannte ihn die Geschäftsleitung zum Leiter der Rieter Corporation in USA im Range eines Vice-Presidents. Die starke Entwicklung des Verkaufes von Filamentmaschinen in USA erforderten das persönliche Engagement von Herrn Tissi durch die Übernahme der Leitung des US-Verkaufes Filament. Somit waren die Voraussetzungen gegeben, im Rahmen der Neuorganisation einen kompetenten Mann ins Stammhaus, für die Leitung des weltweiten Verkaufs im Bereich Filament, zu berufen.

Mit dieser Verstärkung der Verkaufsorganisation ist Rieter für die kommenden Jahre gerüstet zur umfassenden, auf die Kunden abgestimmte, Beratung zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit im stets härter werdenden Textilmarkt.

Jubiläum

100 Jahre Fürst AG Wädenswil

«Alt wird nur wer jung bleibt»

Ein traditionsreiches Unternehmen ist mit einer jungen und modischen Produkte-Palette alt geworden. Die Fürst AG Wädenswil konnte dieses Jahr ihr 100jähriges Jubiläum feiern, ein Beispiel, wie sich ein Unternehmen über Jahre auf einem hart umkämpften und schwankenden Markt behaupten kann.

Fürst, der Rucksack-Spezialist Nummer 1

Fürst ist heute der Rucksack-Anbieter Nr. 1 auf dem Schweizermarkt. Fürst Rucksäcke sind zu einem Symbol für eine Lebensform geworden. Der Fürst Rucksack ist der unentbehrliche Begleiter im Hochgebirge, auf Reisen in Savannen, Wüsten und Wäldern aller Kontinente. Er ist dabei auf dem Weg zu einem freieren Leben in der Natur.

Die Fürst Rucksack-Kollektion 1985 wird in 38 Modellen und 117 Farbkombinationen angeboten. Der Rucksack ist ein sehr modisches Produkt geworden. Da der Schweizer Bergsteiger je nach Schwierigkeitsgrad und Anforderung, die eine bestimmte Route stellt, eine speziell angepasste Bergausrüstung benötigt, sind unsere Modelle diesen Spezialwünschen angepasst und entsprechen modernster Rucksack-Technologie. Für die Klettertour benötigt er einen enganliegenden, leichten Wandsack mit stabilisierendem Bauchgurt, für die mehrtägige Hochtour einen voluminösen Tourenrucksack mit optimalen Trageigenschaften und mit Ski- und Steigeisenbefestigung.

Das breite Wanderrucksackprogramm deckt alle Bedürfnisse vom Kindergartenschüler bis zum anspruchsvollen Wanderer ab.

Eine starke Entwicklung hatte in den letzten Jahren der Bereich Trekking und Fly-Reise-Rucksäcke zu verzeichnen. Der Übergang von Reisegepäck zu Reiserucksack-Kombinationen ist fliessend geworden. Weiche Reisekoffer und Reisetaschen, die sich mit wenigen Handgriffen in einen Rucksack verwandeln lassen, haben bei der jungen, über alle Kontinente mobilen Generation einen interessanten Markt gefunden.

Eine neue Generation von Fly-Reise-Rucksäcken, welche 1985 erhältlich sein wird, hat einen grossen Anklang gefunden. Die drei Modelle Concorde, Caravelle und Corvette werden in modischen Farbkombinationen und in einem erstklassig verarbeiteten Cordura, einem extrem widerstandsfähigen Rucksackmaterial mit hohem Wassersäule-Test, angeboten. Das kleinste Modell