

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa
Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten
Band: 93 (1986)
Heft: 6

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: 21.06.2025

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

Krawatten

Ist sie Kleidungsstück oder Accessoire, die Krawatte, das 142 cm lange Stück Stoff oder Leder, das Männer häufig und Frauen gelegentlich kunstvoll geknüpft um den Hals tragen? Eine Art Krawatte soll schon von den Römern getragen worden sein. Vor einigen Jahrzehnten wurden ihre Enden noch durch Nadeln, Klammern oder Kettchen in der Nähe des Hemdes gehalten – heute dürfen sie frei flattern. Mit dem Aufkommen lockerer Kleidersitten wurde die Krawatte zeitweise zurückgedrängt, sie hat aber in den letzten Jahren wieder an Ansehen gewonnen. 1985 wurden in der Schweiz anderthalb Millionen Meter Krawattenstoff gewoben, und der Detailhandel setzte zweieinhalb Millionen Krawatten ab.

Kleider bieten Schutz gegen äussere Einflüsse wie Hitze, Kälte, Nässe und Verletzung, sind daneben aber auch Ausdruck des Schamgefühls und des Schmuckbedürfnisses. Ausgehend von dieser Umschreibung kann die Krawatte zu den Kleidungsstücken gezählt werden. Denn welcher Mann möchte bestreiten, dass sie vor Kälte schützt? Nicht nur im Winter, sondern besonders im Sommer, wenn sie den Hemdenkragen stützt und fest zuhält und so frische und kühle Luft vom geplagten Hals fernhält.

Wieso entledigt man sich denn nicht einfach der Halsbinde, wenn sie zu warm gibt? Hier kommt das Schamgefühl ins Spiel. In gewissen Umgebungen geht es dem Mann ohne Krawatte wie einer Frau mit grosszügigem Decolleté: er fühlt sich blossgestellt, nicht korrekt angezogen. Allerdings gibt es auch das Gegenteil: in einem Umfeld, bei einem Anlass, bei der «man» sich leger oder sportlich gibt, kommt man sich ebenso unmöglich vor, wenn man eine Krawatte trägt. Zum Nutzen der Bekleidungsindustrie sind wir gar nicht so frei in unseren Entscheiden, wann wir welche Kleidungsstücke tragen wollen oder nicht.

Relativ gross ist die Freiheit wenigstens bei der Auswahl der zu tragenden Krawatte. Das Diktat der Mode konzentriert sich auf das Festlegen der aktuellen Breite und vielleicht einiger besonderer Farbkombinationen. Im übrigen kann der Mann wählen unter verschiedensten Materialien, hell oder dunkel, Pastell- oder schreiende Farben, Streifendessins in immer neuen Spielarten oder Fantasiemustern. Trotz der Vielfalt im Krawattenangebot bringen die Modeschöpfer immer wieder neue Ideen. So ist die Krawatte für den Mann nicht nur lästig, sondern kommt seinem Schmuckbedürfnis entgegen. «Kleider machen Leute». Dies gilt nicht zuletzt für die Krawatte. Ihre Wahl, die Art, wie sie getragen und wie sie variiert wird, lassen Rückschlüsse auf den Träger zu – oder auf die Frau, welche ihn berät!

Transportsysteme, Lagereinrichtungen

Flexible Lagerausrüstung macht Neubau überflüssig

Nicht immer muss für ein neu zu errichtendes Lager ein neuer Gebäudekomplex gebaut werden. Die als Hersteller von Bekleidungs- und Handarbeitszubehör und Reissverschlüssen bekannte William Prym-Werke GmbH + Co. KG mit Sitz in Stolberg, standen bei der Zentralisierung des Produktlagers im Zweigwerk Alsdorf vor der Aufgabe, eine eher ungünstig gestaltete Industriehalle mit Sägezahndach mit einem Lager zu bestücken.

Lagerorganisation und Ausstattung

Von dem neuen Zentrallager in Alsdorf werden im Inlandbereich die Kunden direkt und im Exportbereich über Aussenlager beliefert. Hier lagern rund 14 000 Artikelpositionen, die sich aus den Produktgruppen Bekleidungsverschlüsse, Reissverschlüsse, allgemeine Kurzwaren und Ketten zusammensetzen.

Die diversen Produkte werden im Stammwerk Stolberg und im Zweigwerk Alsdorf gefertigt, palettiert und mit Lieferschein versehen am Wareneingang des Lagers angeliefert. Voluminöse Güter werden artikelrein auf Paletten gestapelt. Bei weniger voluminösen Gütern werden bis zu vier verschiedene Artikel auf einer Palette gestapelt. Zuerst werden die Paletten auf einer Rollenbahn abgestellt. Anschliessend werden die angelieferten Mengen per EDV erfasst und es wird entschieden, ob die Paletten in das Vorratslager mit 3350 Stellplätzen oder in das Kommissionierlager gebracht werden. Im Vorratslager werden nur Ganzpaletten untergebracht (*Bild 1*). Im Kommissionierlager werden oberhalb der Pickplätze auch Ganzpaletten gelagert. Die Lagerung von Nachschubpaletten direkt oberhalb des Kommissionierbereiches beschleunigt das Nachfüllen zur Neige gehender Artikel erheblich, da neue Ganzpaletten nicht erst im Vorratslager geholt werden müssen.



Bild 1

Nach der Einlagerung in die entsprechende Lagerzone wird die Ware endgültig im EDV-System gebucht; womit sie nun verfügbar ist.

Für den Lagerbetrieb wurden fünf Elektrostapler angeschafft, von denen drei Geräte mit lastbegleitender Kabine für Kommissionieraufgaben in grösserer Höhe ausgerüstet wurden. Im Kommissionierlager wurden kombinierte Regale eingebaut, deren Höhen sich den jeweiligen Dachformen anzupassen hatten.



Bild 2 und 3



Da die Beschick- und Entnahmegänge im Kommissionierlager gleich breit sind, musste verhindert werden, dass die Regalbediengeräte nicht irrtümlich in die Entnahmegänge fahren können. Eine an der Kopfseite des Beschickungsganges montierte Einfahrschiene zeigt dem Fahrer nun schon optisch, wo er sein Fahrzeug hinbewegen muss. Gleichzeitig hilft die Einfahrschiene auch beim Ausrichten des Regalbediengerätes, denn im Gang werden die RFZ schienengeführt. An beiden Gangenden wird eine Reduzierung der Fahrgeschwindigkeit durch im Boden eingelassene Metallstreifen induktiv ausgelöst. Zusätzlich wurden die Fahrzeuge mit einer Personenschutzvorrichtung versehen, die bei einer Annäherung bis 3 Meter an eine im Gang befindliche Person sofort den Fahrtrieb abschaltet.

Im normalen und bequem zu erreichenden Pickbereich werden Fachböden (*Bild 2*) der Grösse 1200 x 2700 mm für die Lagerung von Kartons, mit Blechen bestückte Durchlaufkanäle für leichtere Waren (*Bild 3*) und mit Rollenleisten bestückte Durchlaufkanäle für schwerere Waren (*Bild 4*) eingesetzt. Insgesamt stehen 2800 der

erwähnten Fachböden und 4500 Durchlaufkanäle zur Verfügung, 20 000 Euro-Fix-Lagerkästen für Kleinteile runden die Ausstattung ab. Über dem Kommissionierbereich werden auf insgesamt 3 330 Stellplätzen Anbruchpaletten gelagert, die fallweise aus dem Vorratslager ergänzt werden. Entgegen dem Vorratslager, wo die Paletten nach A-, B- und C-Artikeln geordnet werden, sind die Palettenstellplätze oberhalb der Kommissionierzone nicht nach festem Raster aufgeteilt.



Bild 4

Auftragsabwicklung

Die Kundenstruktur der Prym-Werke ist sehr unterschiedlich. Sie reicht vom Bekleidungshersteller bis zum Sortimentsgrosshändler.

Da man allen Kunden einen hohen Lieferkomfort anbieten will, werden alle Aufträge, die bis 14.00 Uhr eingehen, noch am gleichen Tag bearbeitet. Ziehen die Frachtführer entsprechend mit, so ist die bestellte Ware dann 24 Stunden später beim Kunden.

Die per Telefon, Telex oder per Brief ankommenden Aufträge werden sowohl im Hauptwerk als auch im Zweigwerk erfasst. Parallel werden Badge- und Online-Auftragserfassung betrieben. Bei den eingehenden Aufträgen wird nach Auftragsvolumen und nach Termin (Eilaufträge) selektiert. Die weniger eiligen Aufträge gehen in die Badge-Verarbeitung, während die Eilaufträge online verarbeitet werden.

Die Badgeaufträge werden nachmittags auf Band gespeichert und nachts vom Rechner bearbeitet; am nächsten Morgen stehen dann Lieferschein, Packliste und

Versandpapiere zur Verfügung. Die entsprechenden Datensätze werden nachts vom Hauptrechner per Datenfernübertragung in den Lagerrechner überspielt, der die vorgenannten Papiere zum Arbeitsbeginn ausdruckt.

Die Onlineaufträge, die künftig bis zu 70% ausmachen sollen, werden direkt in den Computer eingegeben und sind eine Stunde nach der Bearbeitung verfügbar.

Wegoptimierte Kommissionierung

Da das Kommissionierlager etwa 66 m lang und 47 m breit ist, müssen die Wege der nur mit Handwagen ausgerüsteten Kommissioniererinnen vom Computer optimiert werden. Vor dem Kommissionierbeginn holen die Packerinnen die Packlisten der parallel abzuarbeitenden Aufträge ab. Zur besseren Übersicht ist der Lieferschein nach steigenden Bestellnummern erstellt, während die Artikel der einzelnen Aufträge auf den Packlisten nach wegoptimierten Lagerplätzen aufgelistet sind.

Die fertigen Aufträge werden auf einen an der Lagerlängsseite verlaufenden Gurtförderer gestellt, der die bereits verpackten Waren in den Versandbereich bringt. Bei Grossaufträgen mit besonders vielen Positionen und grossen Mengen werden zwei Packlisten erstellt. Eine enthält die aus dem Vorratslager direkt zu entnehmenden Ganzpaletten und die andere die Kleinkommissionen, die im Lager zusammengestellt werden müssen.

Da auf den Packlisten Versandgewicht und -volumen ausgedruckt werden, weiss die Packerin sofort, welche Verpackungsart und welche Kartongrösse zu wählen ist. Das ausgedruckte Versandgewicht dient später einer Gewichtskontrolle der ausgehenden Sendungen, anhand derer eventuelle Fehlmengen festgestellt werden können. Wie bereits erwähnt, werden die fertig bearbeiteten Aufträge auf einen Gurtförderer gestellt, was lange Transportzeiten erspart. Der Stetigförderer kann mit einer Reissleine, die parallel zur Förderstrecke verläuft, angehalten werden. So wird vermieden, dass ein aus mehreren Kartons bestehender Auftrag durch das sich stetig bewegende Band «auseinandergerissen» wird.

Ausgeklügelter Versandbereich



Bild 5

Die per Gurtförderer am 1-Punkt ankommenden Kartons können per Knopfdruck auf vier verschiedene Röllchenbahnen (Bild 5) gelenkt werden. Auf der ersten Strecke, intern als «Nacharbeitungsstrecke» bezeichnet, werden

die Aufträge mit kundenspezifischen Preisen versehen oder nach besonderen Wünschen des Kunden verpackt.

Die zweite Strecke wird als «Expressstrecke» bezeichnet, hier gelangen die vom Lager kommenden, vollständig verpackten Waren sofort, ohne Nacharbeit, zum Warenausgang.

Auch werden hier Gewichts differenzen zwischen dem auf der Packliste ausgedrucktem Gewicht und dem tatsächlichen Kartongewicht überprüft.

Die dritte Röllchenbahn dient schliesslich der Zusammenführung von Aufträgen, die aus mehreren Versand-einheiten bestehen. Um Expressaufträge auch wirklich schnell bearbeiten zu können, dürfen die Pack- und Kontrollplätze nicht mit «normalen» Aufträgen verstopft sein. Fallen im Versandbereich grosse Mengen an, so werden die weniger eiligen Sendungen auf eine ebenfalls aus angetriebenen Röllchenbahnen bestehende Speicherstrecke geschickt, wo sie so lange verbleiben, bis die Expressaufträge abgearbeitet sind und wieder Kapazität im Packbereich verfügbar ist. Auf diese Weise werden die Aufträge entsprechend ihres Status bearbeitet und das Personal wird nicht durch sich türmende

Kartonberge zu schneller und eventuell fehlerhafter Arbeit gezwungen. Die versandfertigen Aufträge werden per Bahnexpress, mit Postpaket (rund 80% aller Aufträge), oder per Spedition zum Kunden transportiert. Exportsendungen werden zur besseren Ladungssicherung mit Stretchfolie umwickelt oder mit Schrumpfhäuben versehen.

In Ausnahmefällen, etwa für Empfänger in Fernost oder Lateinamerika, werden die Kommissionen auch in Kisten verpackt. Es bleibt nachzutragen, dass im Lagerbereich täglich rund 600 Aufträge mit zusammen 2 500 Artikelpositionen von 75 Mitarbeitern abgewickelt werden.

Das ausgeführte Beispiel zeigt gut, dass für einen allen modernen Organisationskriterien entsprechender Lager- und Kommissionierbetrieb nicht generell ein neuer Gebäudekomplex «auf der grünen Wiese» zu planen ist. Die Ausnutzung einer vorhandenen Halle kann bei exakter Planung, die die Prym-Werke übrigens in eigener Regie durchführten, und mit einem flexiblen Partner bei der Lagerausstattung, mühelos zu einem reibungslos funktionierenden Komplex führen.

emag norm AG, 8213 Neunkirch

Unternehmensberatung/ Personalvermittlung

Partnerschaft

**K. Zollinger
Zeller + Zollinger
Unternehmensberatung AG
8810 Horgen**

Im folgenden wird über das Modell einer Partnerschaft zwischen Unternehmensberatern berichtet, das unter gewissen Anpassungen auch in anderen, eher kleineren Betrieben (z.B. Handelsfirmen) Anwendung finden könnte.

Vor genau 30 Jahren hat W. Zeller die Einzelfirma gegründet und vor 25 Jahren wurde der Schreibende als Mitarbeiter eingestellt.

Vor 10 Jahren wandelten wir die Einzelfirma zur Zeller + Zollinger Unternehmensberatung AG um, und inzwischen konnte sich der Zweite entsprechend dem Abbau der beruflichen Tätigkeiten des Ersteren mehrheitlich an der Firma beteiligen.

Doch bleibt die Zeit nicht stehen und auch der Schreibende musste nach einem jungen Partner Ausschau halten, um den Fortbestand der Firma zu gewährleisten.

Der Partner wurde in der Person von Ch. Nufer gefunden. Dieser ist Aktionär unserer Firma, für die er einen wesentlichen Teil seiner Arbeitszeit einsetzt. Während der übrigen Zeit führt er einen eigenen, kleineren Textilebetrieb.

Nachdem unsere Firma weitere Mitarbeiter im Angestelltenverhältnis beschäftigt, galt es Wege zur Regelung der Partnerschaft zu finden.

Als erstes wurde ein Partnerschaftsvertrag aufgesetzt und beidseitig unterzeichnet. Er tangiert Problemkreise wie:

- Geschäftsleitung
- Administrative Regelungen
- Finanzielle Regelungen
- Nachfolgeregelungen

Wenn Partnerschaften schon zerbrochen sind, dann ist dies meist aus zwei Gründen geschehen.

Entweder gehen die Meinungen hinsichtlich Geschäftspolitik vollkommen auseinander oder die finanziellen Regelungen sind für den einen Partner – meist den schwächeren – unbefriedigend.

Wir haben deshalb dem zweiten Punkt unser volles Augenmerk geschenkt und eine Regelung getroffen, welche nun bereits seit zwei Jahren zur vollen Zufriedenheit funktioniert.

Mittels fiktiver Zahlen sei das Modell im folgenden kurz skizziert:

Schlussrechnung Partner	Total 1	gemein- sam 2	Partner		
			A 3	B 4	C 5
Umsatz:					
– total	150	150			
– hievon Partner A			50		
– hievon Partner B				30	
– hievon Partner C					40
– Verhältnis in %			42%	25%	33%
Aufwand:					
– Personal	68	15	20	15	18
– Sachaufwand/Spesen	42	20	10	5	7
– Rückstellungen/ Abschreibungen	15	15			
Total	– 125	– 50	30	20	25
Deckungsbeitrag im Verhältnis Umsatz		= 100	42	25	33
Erfolgsbeteiligung	= 25		12	5	8

In Worten ausgedrückt machen wir folgendes:

Gemäss unserer Vereinbarung wurde bestimmt, welche Kosten gemeinsam zu tragen sind. Diese Kosten werden vom Gesamtumsatz in Abzug gebracht und der verbleibende Deckungsbeitrag wird im Verhältnis zum Umsatz der Partner auf diese aufgeteilt. Bei gutem Geschäftsgang resultiert ein zusätzlicher Erfolg als Differenz zu den individuellen Bezügen der Partner während des Jahres.

Im einzelnen sieht man in dieser Schlussrechnung der Partner in Kolonne 1 die fiktiven Zahlen unserer Firma. Kolonne 2 enthält unter dem Aufwand die gemeinsam zu tragenden Kosten samt Rückstellungen.

In Kolonnen 3 u. f. wird der durch jeden Partner erarbeitete Honorarumsatz und das prozentuale Verhältnis festgehalten. Weiter sieht man hier die der Buchhaltung entnommenen direkten Bezüge der Partner.

Somit verbleibt in Kolonne 2 ein Deckungsbeitrag von 100 nach Abzug der gemeinsam zu tragenden Kosten vom Umsatz. Dieser Deckungsbeitrag wird im Umsatzverhältnis auf die Partner aufgeteilt und die Differenz zu den bereits stattgefundenen Bezügen ergibt eine Art Erfolgsbeteiligung der Partner.

Dieses Vorgehen hat den Vorteil, dass die Höhe der Bezüge aller Partner, also deren Gehalt, während des Jahres nicht diskutiert und auch nicht dem jeweiligen Umsatz angepasst werden muss. Die Anpassung erfolgt einmalig mit dieser Schlussrechnung.

Das Modell ist offen für weitere Partner und es ermöglicht längerfristig dem älter werdenden Partner eine sukzessive Anpassung, also Reduktion seiner Arbeitszeit, ohne dass ständig neue finanzielle Vereinbarungen getroffen werden müssen. Immerhin ist zu berücksichtigen, dass die jährliche Gehaltsfestsetzung einigermaßen in einer korrekten Relation zum Umsatz steht, andernfalls könnte ein Partner Gefahr laufen, dass er einen Minusdeckungsbeitrag erarbeitet, der den Kollegen rückerstattet werden muss, aber auch dann funktioniert das Rechnungsmodell trotzdem.

Weiterbildung

Das SIB – eine Tochter des SKV

Das Schweizerische Institut für Betriebsökonomie und höhere kaufmännische Bildung (SIB) ist eine Ausbildungsstätte des SKV. Das Angebot umfasst die Bereiche Führung, Verkauf/Marketing, EDV, Controlling, Büroorganisation/Administration, allgemeine kaufmännische Fächer.

Diese weitgespannte Schulungstätigkeit lässt sich – entsprechend den unterschiedlichen Durchführungsformen – in drei Gebiete gliedern:

1. Die *öffentlichen Seminare* vermitteln konzentriertes Grundwissen und praxisbezogene Anregungen. In

diesem Jahr werden rund 150 Seminare angeboten. Sie richten sich an ein breitgefächertes Zielpublikum, von der Sekretärin über den Sachbearbeiter bis hin zum Manager, und dauern 1–5 Tage. Die Notwendigkeit der Entwicklung und Förderung von Führungskräften wird sich in Zukunft auch auf der Angebotsseite ausdrücken. Bewegung also in Richtung Kaderschmiede des SKV.

2. Unsere *Schulen* bereiten berufsbegleitend auf *eidgenössische Fachausweise und Diplome* vor. So zum Beispiel Marketingplaner, Marketingleiter, Verkaufsleiter, EDV-Analytiker. Seit 1985 vermittelt ein Personalleiter-Lehrgang eine erlebniszentrierte Gesamtschau des modernen Personalwesens. Er richtet sich an bereits erfahrene Personalfachleute. Die Höhere kaufmännische Gesamtschule (HKG) ist ebenfalls berufsbegleitend und entspricht der im Kanton Bern vom Regierungsrat anerkannten Ausbildung zum diplomierten Kaufmann HKG. Ab 1986 wird die HKG in Zürich auch vom Schweizerischen Kaufmännischen Verband offiziell anerkannt. Das Nachdiplomstudium zum Betriebsingenieur wird in Gemeinschaft mit der Ingenieurschule in Zürich durchgeführt. In ca. 50 Tagen, verteilt auf 16 Monate, wird das betriebswirtschaftliche Wissen dem zielstrebigen Ingenieur berufsbegleitend vermittelt.

Der Titel «Betriebsökonom HWV» kann bis heute nur an Tagesschulen erworben werden. In Zusammenarbeit mit Juventus in Zürich planen wir eine 7semestrige berufsbegleitende Ausbildung. Wenn alles nach Plan verläuft, kann diese Schule mit hauseigenem Diplom «Betriebsökonom HWV» im Herbst 1986 eröffnet werden.

Das SIB ermöglicht auch die einzige konzeptive Ausbildung zum diplomierten Controller SIB. Sie dauert für Buchhalter mit eidgenössischem Fachausweis zweieinhalb Jahre, für eidgenössisch diplomierte Buchhalter/Controller und «Betriebsökonom HWV» eineinhalb Jahre und für Hochschulabsolventen betriebswirtschaftlicher Richtung ein Jahr. Weit über 100 Diplomanden sind bereits in führenden Stellen der Wirtschaft tätig.

3. Firmeninterne Beratung und Schulung

Durch eine administrative Unternehmensanalyse sollen Möglichkeiten zur Verbesserung der organisatorischen Abläufe aufgezeigt werden. Dabei steht ein verbesserter Einsatz der Mitarbeiter durch eine erhöhte Effizienz im Vordergrund. Durch einen intensiven Einbezug der Mitarbeiter in die Untersuchung sollen zwei Vorteile realisiert werden:

- a) grösstmögliche Identifizierung mit den ausgearbeiteten Verbesserungsvorschlägen und eine Realisierungsbereitschaft, da die Mitarbeiter selbst an der Ausarbeitung mitgewirkt haben.
- b) Durch die erbrachte Eigenleistung wird das Projekt kostengünstiger.

Für die firmeninterne Schulung können nach eingehenden Besprechungen massgeschneiderte Konzepte angeboten werden.

Zur Bewältigung all dieser Aufgaben verfügt das SIB über einen Dozentenstab von insgesamt 100 hervorragend qualifizierten Persönlichkeiten: sie haben zum grossen Teil ein akademisches Studium absolviert und besitzen in der Regel grosse praktische Erfahrung aus eigener Tätigkeit in der Wirtschaft.

Das SIB bietet Kaufleuten, aber auch Absolventen anderer Fachrichtungen, attraktive Weiterbildungsmöglich-

keiten. Allerdings wird stets eine solide Grundausbildung auf irgendeiner Stufe vorausgesetzt. Der pseudo-universitären Aus- und Weiterbildung, sowie der heutigen Tendenz der Veramerikanisierung der Weiterbildung steht die Leitung des SIB kritisch gegenüber.

Hugo Götz, Direktor SIB

Das kaufmännische Weiterbildungswesen ist breit gefächert

Weiterbildung muss das ganze Leben lang «in» sein

«Die berufliche Weiterbildung hat in den letzten Jahren ständig an Bedeutung gewonnen!» Diese Feststellung gilt ausnahmslos für sämtliche Berufszweige. Im kaufmännischen Sektor sind die meisten Arbeitsplätze mit Computern versehen: neue Marketingmethoden werden entwickelt: die Einflüsse auf Unternehmensentscheide werden komplexer, was die beruflichen und menschlichen Anforderungen an das Kader erhöht. Der rasche Wandel fordert die permanente Anpassung des Wissensstandes: Lernen ist heute eine Lebensaufgabe geworden und beschränkt sich nicht mehr nur auf die obliquatorische Schulzeit.»

«Wir sind überzeugt davon, dass die Angestellten der ungeheuren Entwicklung nur standhalten können, wenn sie einsehen, dass Lernen ein Leben lang Lernen heisst.» Mit diesen Worten kommentierte Nationalrätin Monika Weber, Generalsekretärin des Schweizerischen Kaufmännischen Verein, kürzlich die Grundsätze des Leitbildes und die Ziele des kaufmännischen Bildungswesen in der ersten Hälfte der neunziger Jahre. Um mit dieser Entwicklung Schritt halten zu können, hat der SKV einen Bildungsrat konstituiert, der sich aus namhaften Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammensetzt. Dieses Gremium soll anhand der neuen Anforderungsprofile entsprechende Berufsbilder und Weiterbildungsmöglichkeiten für kaufmännische Angestellte erarbeiten.

Das kaufmännische Bildungswesen im Wandel

Noch vor dreissig Jahren ist der Standpunkt vertreten worden, dass eine kaufmännische Lehre allein genüge, um in der Wirtschaft Karriere zu machen. Diese Ansicht hat sich in der Zwischenzeit stark gewandelt. Mit dem Einzug der Elektronik am Arbeitsplatz und den verschiedenartigsten Management-Erkenntnissen Ende der sechziger und anfangs der siebziger Jahre hat sich nicht nur der Arbeitsplatz rein äusserlich verändert, sondern auch die beruflichen Anforderungen, welche an die Kaufleute gestellt werden. Neue Berufe sind entstanden, die veränderte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten verlangen. Neben den etablierten Bildungsinstitutionen wie der Kaufmännische Verein, die kantonalen Wirtschaftsgymnasien und Handelsschulen, die wirtschaftlich ausgerichteten Fachrichtungen an den schweizerischen Hochschulen sowie die Höhere Wirtschafts- und Verwaltungsschule (HWV) buhlen auch vermehrt private Schulen mit teilweise dubiosen Ruf um die Gunst der Bildungswilligen. Der Markt im kaufmännischen Bildungswesen ist dadurch eindeutig unübersichtlicher ge-

worden, was die Wahl der entsprechenden Ausbildungsstätte und Fachrichtung für den einzelnen erschwert.

Fachdiplome haben einen hohen Stellenwert

Ausser der universitären Bildung im wirtschaftlichen Bereich schliessen praktisch sämtliche Zusatzbildungen mit anerkanntem Diplomabschluss an die kaufmännische Berufslehre beziehungsweise an eine kantonale Handelsschule an. Für den Jungkaufmann gibt es aufgrund seiner Neigungen und Fähigkeiten zu unterscheiden, welchen Ausbildungsweg er einzuschlagen gedenkt. Leute mit abstraktem und logischem Denkvermögen wenden sich eher einer vertieften Ausbildung im Bereich Rechnungswesen, EDV zu, die mit dem «eidgenössisch diplomierter Buchhalter»-Diplom oder mit dem «eidgenössisch diplomierter EDV-Analytiker»-Diplom abgeschlossen werden kann. Die Ausbildung dauert je nach Einsatz und Schulprogramm zwischen einem oder mehreren Jahren. Kaufleute, die eher die Herausforderung an der Verkaufsfront suchen, können sich bis zum vielbegehrten und eidgenössisch anerkannten Verkaufsfachmann-Diplom ausbilden lassen. In der Regel wird entsprechende Praxis im Bereich Verkauf beziehungsweise Marketing vorausgesetzt. Zudem gibt es für verschiedene Berufe branchenspezifische Fachausweise und Diplome, die auf dem jeweiligen Arbeitsmarkt eine hohe Wertschätzung geniessen. So kann sich der Bänkler zum «eidg. dipl. Bankbeamter», der Versicherungsangestellte zum «eidg. dipl. Versicherungsfachmann» ausbilden lassen. Die Auflistung der verschiedenen kaufmännischen Weiterbildungsmöglichkeiten könnte beliebig weitergeführt werden. Eines haben jedoch alle Fachrichtungen gemeinsam: Die Anforderungen an den bildungswilligen Kaufmann für die verschiedenen eidgenössisch anerkannten Fachausweise oder gar Diplome sind hoch. Nur dadurch kann der ausgezeichnete Ruf auf dem Arbeitsmarkt auch erhalten bleiben.

Wahl des Bildungsinstitutes ist ausschlaggebend für Freude und Erfolg

Von besonderer Bedeutung für den schulischen Erfolg ist die Wahl der Schule beziehungsweise des Ausbildungsinstitutes. Betrachtet man die Vielzahl von Bildungseinrichtungen, die sich tagtäglich in den Zeitungen anpreisen, so ist es manchmal nicht einfach, die «Spreu vom Weizen» zu trennen. Sicher darf man uneingeschränktes Vertrauen den staatlich- und den von Fachverbänden unterstützten Bildungsträgern schenken. Bei den privaten Bildungsinstitutionen sind vor der Wahl einige Abklärungen zu treffen: Erstens stellt sich die Frage, wie die Lehrkräfte qualifiziert sind. Weiter sollte die Erfolgsquote bei staatlichen und verbandlichen Prüfungen verlangt werden. Zudem lohnt es sich, bei den Kosten abzuklären, was im Schulgeld enthalten ist (Lehrmittel, Prüfungsgebühren, Seminarkosten und so weiter). Und schliesslich interessiert die Unterrichtsart, wie der Stoff vermittelt wird. Unabhängig davon ob ein Fachdiplom angestrebt wird, sind diese Punkte vor jeder Kursbelegung zu klären, denn um die berufliche Weiterbildung ist auf allen Stufen zu wichtig, um sie Zufälligkeiten zu überlassen. Im Zweifelsfall hilft ein Gespräch mit einem früheren Absolventen oder ein Vergleich mit den Bildungsinstituten, damit im nachhinein nicht resigniert bemerkt werden muss «ausser Spesen nichts gewesen!»

Hugo E. Götz, Direktor des Schweiz. Instituts für Betriebsökonomie und höhere kaufmännische Bildung, Zürich

Arbeit, wie Jugendliche sie sehen

Aus einem Referat an der Generalversammlung des Verbandes der Arbeitgeber der Textilindustrie, von Peter Baur, Winterthur

Würden Sie einem guten Bekannten eine Berufslehre empfehlen? Die Antwort und alles, was dahinter steht, entscheidet darüber, ob eine Branche in Zukunft fähige und engagierte Fachleute haben wird oder nicht. Trotz Rationalisierung und Automatisierung bleibt der Mensch mit seiner Kreativität, seinem Spürsinn und seiner Anpassungsfähigkeit, wichtig. In der Textilindustrie ist bekanntlich der Anteil des angelernten Personals von alters her hoch. Mindestens in der Branche weiss man aber, dass durch die unermüdliche Verbesserung der Produktionsanlagen die technischen Einrichtungen komplexer geworden sind und sich darum der Anteil des Personals mit Berufslehre wesentlich erhöht hat. Diese Entwicklung wird zweifellos weitergehen.

Im Zeichen des «Jahres der Jugend» hat die Eidgenössische Kommission für Jugendfragen letztes Jahr zwei Berichte veröffentlicht, welche sich mit der Einstellung der Jugendlichen zu Ausbildung und Beruf befassen. «Arbeiten ist für mich etwas unheimlich Schönes»: diese Aussage eines jungen Schreiners hat die Kommission als Titel für einen ihrer Berichte gewählt. Sie bringt damit zum Ausdruck, dass Jugendliche von ihrem Beruf Erfüllung erwarten und mindestens zum Teil auch finden. Gemäss den Aussagen der befragten Jugendlichen arbeiten vier von fünf unter ihnen gerne. Die Arbeit ist ihnen wichtig. Sie könnten sich nicht vorstellen, nichts zu arbeiten. Sie erwarten, dass die berufliche Tätigkeit sie unterstütze in ihrer persönlichen Entwicklung und Entfaltung. Sie darf nicht zu sinnloser Betätigung werden und sollte mehr sein als nur ein Mittel, um Geld zu verdienen. Gewünscht werden gute menschliche Beziehungen. Die Mehrheit möchte nicht in Grossunternehmen, sondern in überschaubaren Betrieben arbeiten. Die Arbeit soll Spielraum für selbständiges Handeln geben.

Wenn 15jährige einen Beruf wählen, sind sie eigentlich überfordert. Sie sehen sich einer Fülle von möglichen Berufen gegenübergestellt, über die sie nur sehr unvollkommene Informationen besitzen. Sie wollen eine Tätigkeit wählen, welche ihre Erwartungen möglichst gut erfüllt. Dabei erkennen sie, dass nicht alle ihre Wünsche erfüllbar sind. Bei der Berufswahl werden sie unterstützt und beraten durch Eltern, Lehrer und Berufsberater. Durch die Erwartungen dieser Berater wird die Wahl aber noch komplizierter. Natürlich möchten die Erwachsenen, dass der junge Mensch einen Beruf erlernt, der seinen Neigungen und Fähigkeiten entspricht. Wichtig sind für sie aber auch die Beschäftigungsaussichten in einem bestimmten Beruf oder in einer Branche.

Ein Beispiel für die bewussten und unbewussten Einflüsse auf die Berufswahl erlebte ich kürzlich an meinem 15jährigen Sohn. Er will den Beruf des Lastwagenmechanikers lernen und anschliessend Lastwagenchauffeur werden. Ich fragte ihn, was für ihn und seine Schulkollegen bei der Berufswahl am wichtigsten sei. Die Antwort war klar: Man soll recht verdienen, die Arbeit soll nicht zu anstrengend und nicht zu schmutzig sein, und schliesslich sollte sie auch interessant sein. Ich wollte wissen, welches dieser Kriterien für seine eigene Berufswahl am wichtigsten sei. Die Antwort kam spontan: Das Wichtigste für ihn sei, dass er seinen Volvo-Lastwagen bekomme. Er will einen schweren Brummer beherrschen, König der Landstrasse werden. Ich glaube nicht, dass mein Sohn so viel anders als seine Alterskollegen ist. Natürlich spielt es eine Rolle, ob eine Arbeit leicht

oder anstrengend, sauber oder schmutzig, mehr oder weniger anspruchsvoll ist. Mindestens so wichtig beim Entscheid für oder gegen einen bestimmten Beruf sind aber beim Jugendlichen das Ansehen des Berufes und die Hoffnung, bei der betreffenden Arbeit seine Träume verwirklichen zu können.

Zweifellos lassen sich auch in der Textilindustrie Träume verwirklichen. In der Schweiz zeichnet sie sich aus durch rationelle und flexible Betriebe. In aufgeschlossenen Unternehmungen werden beachtenswerte Leistungen vollbracht. Die Aufstiegschancen für initiative Mitarbeiter sind überdurchschnittlich. Sie stellt Produkte her, welche gefragt, nützlich und schön sind. Aber die Öffentlichkeit muss diese Wahrheit kennen. Es müsste interessant sein, von jungen Leuten aus der Branche zu hören, was ihnen an ihrer Arbeit gefällt und was sie daran stört. Die Gelegenheit ergab sich am letzten einwöchigen Lehrlingsseminar, das die Arbeitsgemeinschaft der Textil- und Bekleidungsindustrie für Nachwuchsförderung und Bildungswesen jedes Jahr durchführt und an dem 53 Lehrlinge und Lehrtöchter teilnahmen. Sie kamen je etwa zur Hälfte aus Lehrberufen der Produktion wie Textilmechaniker, Textilassistenten oder Laborant, und aus «Büroberufen» wie kaufmännische Angestellte oder Textilentwerfer. Ich versuchte die Einstellung der Lehrlinge zu ihrer Arbeit herauszufinden. Dazu verwendete ich einen Fragebogen, dessen Antworten anschliessend diskutiert wurden. Im Fragebogen bat ich die Lehrlinge, sich in die Lage eines Ratgebers zu versetzen. Wenn ein Bekannter sie frage, ob er eine Lehre in der Textilindustrie machen solle, was würde ihrer Meinung nach dafür, und was eher dagegen sprechen. Die Fragebogen konnten anonym eingereicht werden.

Die Antworten ergeben gesamthaft ein sehr positives Bild. Im allgemeinen gefällt es diesen Jugendlichen in der Lehre, und die Vorteile eines textilen Betriebes sind ihnen durchaus bewusst. Natürlich sehen sie auch wirkliche oder vermeintliche Nachteile – ich hatte ja auch ausdrücklich danach gefragt. Wie bei den Vorteilen werden oft einzelne Erfahrungen verallgemeinert. Gegen eine Lehre in der Textilindustrie wird angeführt, dass diese Branche anderen Branchen immer etwas hintendreinke, dass sie in der Schweiz keine grosse Zukunft habe, dass sie den Konjunkturschwankungen besonders stark ausgesetzt sei, dass das Lohnniveau eher tief sei trotz einer langen Arbeitszeit, dass gewisse Tätigkeiten mit Lärm, Staub und Schmutz verbunden seien, und dass es viel Routinearbeit gebe.

Was aber spricht in der Meinung dieser Lehrlinge dafür, einem Bekannten eine Lehre in der Textilindustrie anzuraten? Die Arbeit ist interessant und abwechslungsreich. Man sieht, was produziert wird. Am Abend hat man etwas in der Hand als Beweis für getane Arbeit. Man produziert etwas Nützliches. Der Umgang mit Farben und Formen, mit Textilien und Mode macht Freude. Die erworbenen Kenntnisse sind auch im Alltag von Nutzen. Man lernt, mit modernen Anlagen zu arbeiten. Man hat Kontakt mit vielen verschiedenen Leuten. Der Büroapparat ist klein, der Betrieb ist überschaubar, und man kennt den Unternehmer persönlich. Die Lehrlinge werden gut betreut. Es ist ein Beruf zwischen Mode und Technik. Man muss nicht den ganzen Tag im Büro sitzen. Man hat die Möglichkeit, auf einen anderen Beruf zu wechseln. Man erhält eine gute Grundausbildung, und es gibt vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten. Im Beruf können viele verschiedene Fähigkeiten eingesetzt werden. Man kann selbständig arbeiten. Das Ausbildungsprogramm bietet viel Abwechslung. Die Aussichten, in eine Kaderposition aufzusteigen, sind günstig. Durch die

weltweiten Beziehungen kann man eine Stelle im Ausland finden. Von einzelnen Berufen ist es möglich, selbst eine Unternehmung zu gründen. Durch die ständige Rationalisierung und Automatisierung werden gute Fachleute immer wichtiger.

Wir können uns freuen über die Einschätzung der Arbeit durch diese Lehrlinge. Mit ihrer positiven Einstellung werden sie zweifellos den einen oder anderen Jugendlichen dazu anstecken, auch einen textilen Beruf zu ergreifen. Es bedarf aber trotzdem Anstrengungen auf allen Ebenen, um den beruflichen Nachwuchs sicherzustellen. An den Unternehmungen liegt es, weiterhin Lehrstellen anzubieten und Lehrlinge auszubilden. Da heute geburtschwache Jahrgänge aus der Schule entlassen werden, ist dies gar nicht so einfach. Die vielen behördlichen Auflagen im Zusammenhang mit Lehrverhältnissen wirken auf den Unternehmer auch nicht gerade motivierend. Wichtig ist auch, dass an den Berufsschulen trotz niedriger Lehrlingszahlen pro einzelnen Beruf Klassen zusammengestellt werden, in denen ein gezielter Unterricht möglich ist. Durch Kontakt mit den

Schulen, den Berufsberatern und den Medien müssen wir dafür sorgen, dass in der Öffentlichkeit und bei den Jugendlichen die Leistungen unserer Branche, die Vorzüge der Arbeitsplätze, die vielfältigen Wege zur Weiterbildung und die guten Aufstiegsmöglichkeiten bekannt sind.

Denn die schweizerische Wirtschaft kann sich in Zukunft auf dem Weltmarkt nur behaupten, wenn es uns gelingt, in genügender Zahl leistungsfähige und leistungsfreudige Mitarbeiter heranzuziehen, deren Wissen und Können in jedem Zeitpunkt ihrer Aufgabe entspricht. So müssen wir immer gleichzeitig sowohl am Image wie an der dahinterstehenden Wirklichkeit arbeiten. Imagepflege hilft uns, gute Mitarbeiter anzuziehen und zu behalten. Und die guten Mitarbeiter ermöglichen, eine Wirklichkeit zu schaffen, welche ein gutes Image rechtfertigt. Dann können wir mit gutem Gewissen auch in unserem Freundeskreis jungen Leuten eine Berufsausbildung empfehlen.

Peter Baur

**mit
tex**

Betriebsreportage

**Schoeller Textilveredlung Sevelen:
Qualität und Perfektion**



Flugaufnahme der Fabrikliegenschaften

Die historische Entwicklung des Textilveredlungsbetriebs der Schoeller Textil AG, im st. gallischen Sevelen ist in kurzen Zügen rasch rekapituliert. Als Vertikalunternehmen in den dreissiger Jahren gegründet, ging die Tuchfabrik in Sevelen 1950 in den Besitz des Industriellen Christian Zinsli über. Nach dessen Tod wurde das Unternehmen durch die heutige Schoeller Gruppe im Jahr 1954 erworben. Spinnerei und Weberei fielen später weg, und der Betrieb spezialisierte sich auf die Stückveredlung. Heute gelten die auf Wolle und Mischgewebe

ausgerichteten Anlagen innerhalb der schweizerischen Wollindustrie in mehrfacher Beziehung, wie noch zu erläutern ist, als mustergültig.

Die Artikelgruppen

Der Betrieb Sevelen arbeitet einerseits in eigener Regie für die Weberei Derendingen der Schoeller Textil AG und andererseits als Lohnveredler für Auftraggeber aus der

einheimischen Textilindustrie, insbesondere der Manipulation. Im Rahmen der Tätigkeit für Derendingen sind dabei aufzuführen: hochelastische, schwere Gewebe (600 bis 680 g) für Skibekleidung, ebenfalls hochelastische Anorakstoffe, dann Reithosengewebe sowie Artikel für den Sportswearsektor, hier fallen viele Variationen an, etwa mit und ohne Beschichtungen etc. Es folgen unelastische, leichte Anorakstoffe, dann das gesamte Herren- und DOB-Kleiderstoffprogramm.

Bei der Fremdausrüstung liegt mit einem Anteil von etwa 95 Prozent das Schwergewicht bei leichter Ware, d.h. bei Feingeweben aus Wolle für Blusen und Kleider. Auch mit Blick auf das gesamte Programm überwiegen leichte Provenienzen. Selbstverständlich werden auch noch Gewebe für Regiebetriebe (PTT, GRD) ausgerüstet, doch ist diese Quote relativ gering.

Keine Partie ohne scharfe Kontrolle

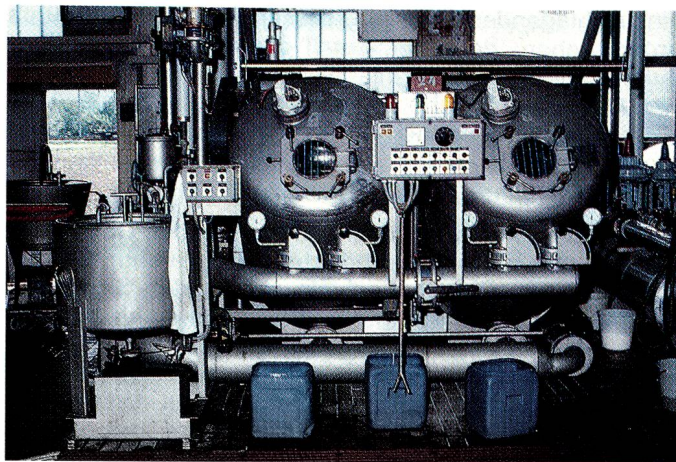
Mit grossem Erfolg und mit einem grossen Fundus an technischem und praktischem Know-how ist Sevelen als der Superwash-Ausrüster tätig und weit über die Grenzen hinaus bekannt geworden. Zumindest in der Schweiz gilt der Betrieb als führend. Der hervorragende Ruf der Seveler Superwash-Ausrüstung gründet sich nicht nur auf rein technische Aspekte im Verarbeitungsprozess, sondern auch auf die rigorose Qualitätskontrolle. Betriebsleiter Hugo Lausterer, der auf eine sehr erfolgreiche dreissigjährige Tätigkeit bei Schoeller-Textil AG im Rheintal zurückblicken kann, unterstreicht, dass jede einzelne Partie einschlägigen Prüfungen und Qualitätskontrollen vor Verlassen des Werkes unterzogen wird. Das bezieht sich auf das gesamte Angebot, wie dies bei einem Rundgang durch die gesamten Produktionsanlagen deutlich wurde. Zur Firmenphilosophie gehören somit an erster Stelle genannt, Qualität und Termine. Bei grossen Metragen sind sogar innerhalb derselben Partie zwei Prüfungen üblich – im eigenen, wohlausgebauten Labor, versteht sich. Und die Termine müssen gehalten werden; sie tun dies, wie Hugo Lausterer bestätigt, auch im Hochbetrieb wie jetzt im Frühjahr.

Leistungen und Investitionen

Der Betrieb wird zweischichtig gefahren, die Jahresleistung betrug 1985 insgesamt, d.h. für die Schoeller Textil AG und für die Manipulation, 3,3 Mio. Laufmeter. Davon entfielen etwa 1,3 Mio. Meter für die Gruppe und 2 Mio. Meter im Lohnauftrag. Der Umsatz bewegt sich zwischen 9 und 10 Mio. Franken bei 90 Beschäftigten.

In den letzten Jahren sind bedeutende Investitionen in der Färberei verwirklicht worden. Auffallend dabei, dass man sich auf den bekannten, beinahe benachbarten Maschinenhersteller Thies in Maienfeld stützt, dessen Neuentwicklung, die Soft V-Färbemaschine (s.Bild) auch das Färben komplizierterer Gewebe wie Elastgewebe erlaubt. In der Farbmatrik wurde soeben ein neues Gerät von Datacolor installiert, das die Rezeptoptimierung ermöglicht und dazu die Farbstofflagerhaltung steuert.

Bezüglich der Abwässer verfügt das Unternehmen über ein eigenes grosses Mischbecken mit einer pH-Messkontrolle, der Anschluss an die regionale Ara Buchs erfolgt dann über einen eigenen Kanal. Als Wollausrüstbetrieb halten sich die anfallenden Belastungen der Abwässer mit Farbstoffen in sehr engen Grenzen: der Farbstoff soll ja auf die Faser und nicht ins Abwasser!



Neue Thies Soft V-Färbemaschinen

Arbeitsplätze in Nassbetrieben der Veredlungsindustrie, insbesondere in der Produktion, sind bekanntlich nicht gerade die gesuchtesten. Es gehört wohl zum harmonischen und in jeder Beziehung – auch bezüglich der Ertragslage – positiven und abgerundeten Bild, wenn der Betrieb Sevelen auch hier kaum auf Schwierigkeiten stösst und die durchschnittliche Beschäftigungsdauer hohe Jahresziffern aufweist.

P. Schindler

Volkswirtschaft

Befriedigende Beschäftigung – dank Exporterfolgen

Jahresbericht des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie:

Der Gesamtverband der Schweizerischen Bekleidungsindustrie (GSBI) geht bei der Zukunftsbeurteilung der 440 Betriebe mit 20 500 Beschäftigten davon aus, dass ein verhaltener Optimismus für das Jahr 1986 gegeben sei. Bestellungseingänge und Auftragsbestände liessen zumindest im 1. Halbjahr eine gute Beschäftigung erwarten. Die erfreuliche Wirtschaftslage und höhere Realeinkommen sprechen auch für eine weitere Zunahme der Nachfrage nach Bekleidung.

Geschrumpfter Inlandmarktanteil

Trotz des alles in allem guten Geschäftsganges im Jahre 1985 weist der GSBI auf einige Probleme hin, die auch die Zukunft nachhaltig beeinflussen werden. So wird der um 3% gestiegene Auftragseingang im Jahre 1985 einzig durch verstärkte Exportanstrengungen getragen. Die um über 10% gestiegenen Ausfuhren deuten auf den

einzuschlagenden Weg hin. Dieser Trend wird dadurch unterstrichen, dass der Anteil der einheimischen Produktion gemessen am inländischen Konsum weiter abnimmt und nach Schätzungen des GSBI nur noch 16% beträgt, gegenüber noch 50% vor 10 Jahren.

Warnendes Signal für den Detailhandel

Diese Entwicklung ist nach Auffassung des GSBI nicht nur für die Bekleidungsindustrie alarmierend. Sie sei auch für den Detailhandel ein warnendes Signal zur ernsthaften Überprüfung der Zusammenarbeit mit den einheimischen Herstellern, da der Detailhandel längerfristig auf eine leistungsfähige inländische Bekleidungsindustrie nicht verzichten kann. Zur starken Ausweitung des Angebots ausländischer Erzeugnisse beigetragen hat auch die Einkaufspolitik ausländisch beherrschter Detailhandelsketten, die mit der Eröffnung unzähliger Verkaufsstätten eine in der Schweiz noch vor wenigen Jahren kaum vorstellbare Aktivität entfalten.

Nur geringe Ertragsverbesserung

Die Ertragslage der schweizerischen Bekleidungsunternehmen hat sich 1985 nur leicht verbessert. Vor allem höhere Lohn-, Sozial- und Materialkosten sowie gedrückte Preise im Inland und im Exportgeschäft (Rückgang der durchschnittlichen Ausfuhrpreise um nahezu 4%) verhinderten angemessene Gewinnmargen. Notwendige Rationalisierungsinvestitionen müssten deshalb eingeschränkt oder oft aufgeschoben werden, schreibt der GSBI in seinem Jahresbericht.

Verlangsamte Schrumpfung der Beschäftigtenzahl

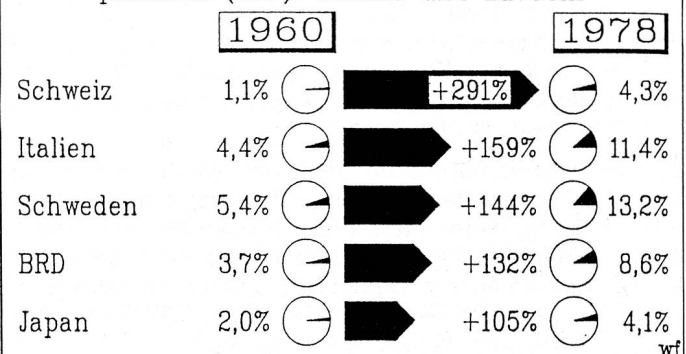
Unter diesen Voraussetzungen beweist der 1985 verlangsamte Strukturbereinigungsprozess die hohe Leistungsfähigkeit der verbliebenen 440 Betriebe. Nachdem 1984 die Zahl der Betriebe um 7,3% und die der Beschäftigten um 7,2% gefallen war, sank die Verlustquote 1985 bei den Betrieben auf 5,8% und bei den Beschäftigten auf 4,6%. Die gleichzeitig lediglich um 2% zurückgegangene Produktion lässt immerhin den Schluss zu, dass der Fortschritt der Arbeitsproduktivität in der schweizerischen Bekleidungsindustrie zügig voranschreitet.

Schattenwirtschaft. Vornehmlich am Wochenende und am Feierabend

Das Ausmass der Schattenwirtschaft ist in der Schweiz relativ gering; eine Nationalfondsstudie schätzt deren Anteil zu Beginn der achtziger Jahre auf weniger als 5% des Bruttosozialproduktes. In Ländern mit hoher Besteuerung und intensiver Regelungstätigkeit wie z.B. Schweden, Belgien und Dänemark liegt dieser Wert zwischen 11 und 13%. Bei uns spielt sich der «informelle Sektor» vorwiegend in den Bereichen Landwirtschaft, Bau, Gastgewerbe, Reparaturgewerbe und Hauswirtschaft ab. Die illegale Beschäftigung von Ausländern spielt zwar eine wichtige Rolle; knapp zwei Drittel der inoffiziellen Aktivitäten werden jedoch von Schweizer Bürgern – vornehmlich in ihrer freien Zeit – erbracht.

„Wachstumsbranche“ Schattenwirtschaft

Schattenwirtschaft in % des Bruttosozialprodukts (BSP): Anteile und Zuwachs



Auch wenn die absolute Zunahme der Schattenwirtschaft gegenüber dem Anstieg in vergleichbaren Staaten eher gering ist, so weist doch die Schweiz die höchste Zuwachsrate aus – nahezu eine Vervielfachung in der Zeit zwischen 1960 und 1978. Die bei uns im selben Zeitraum eingetretene starke Zunahme der gesamten Steuerbelastung (inkl. Sozialversicherungsabgaben) dürfte wesentlich dazu beigetragen haben. Hier bestünde ein zentraler Ansatzpunkt, um den Anreiz, in die Schattenwirtschaft abzuwandern, einzudämmen.

Wievell fleissiger sind die Japaner?

Sowohl in bezug auf die jährliche Sollarbeitszeit als auch auf die effektiv geleistete Arbeitszeit belegten die japanischen Industriearbeiter 1985 weltweit den 1. Rang. Sie fehlten im Durchschnitt nur 34 Stunden, bei einer jährlichen Sollarbeitszeit von rund 2226 Stunden. Die höchsten Ausfallzeiten (infolge Krankheit, Unfall, Kur, Mutterschaft und Sonderurlaub) kennen Norwegen, Schweden und Finnland mit 192–232 Stunden, und das bei verhältnismässig niedriger Sollarbeitszeit (1800–1840 Stunden). In diesen Ländern fehlten die Mitarbeiter allerdings nicht nur häufiger wegen Krankheit, sie haben darüber hinaus Anspruch auf eine Vielzahl von Sonderurlaubstagen.

Als emsigste europäische Industriearbeiter zeichneten sich die Schweizer aus. Ihre effektiv geleistete Arbeitszeit lag 104 Stunden unter der Sollarbeitszeit von 1932 Stunden pro Jahr. Die Fehlzeit betrug damit 5,4%, verglichen mit 1,5% in Japan. Insgesamt waren die japanischen Arbeiter 364 Stunden länger im Betrieb tätig als ihre schweizerischen Kollegen und sogar 612 Stunden länger als die deutschen Arbeiter.

Diese weltweit bewunderte japanische Arbeitsmotivation gründet im wesentlichen auf dem sogenannten Lebensarbeitsplatzprinzip und der damit verbundenen Dankbarkeit gegenüber der Firma. In den USA dagegen, die mit einer Sollarbeitszeit von 1912 Stunden und einer Ausfallzeit von lediglich 62 Stunden hinter Japan in der Fleisskala auf Rang 2 liegen, wurzelt die geringe Absenzenrate eher im «hire and fire»-Prinzip: Wer unzureichend arbeitet oder zu häufig fehlt, wird ebenso rasch entlassen, wie er eingestellt wurde. Schliesslich trägt in beiden Ländern auch der geringere soziale Schutz bei Krankheit dazu bei, die Fehlzeiten in Schach zu halten.

Gestiegene Fiskalbelastung

Die fiskalische Belastung der schweizerischen Wirtschaft ist in den vergangenen zwanzig Jahren erheblich angewachsen. Im Jahre 1965 machten die gesamten Ausgaben für Steuern 16,1% und jene für Sozialversicherungsbeiträge 4,6% des Bruttoinlandproduktes (BIP) aus. Insgesamt ergab sich somit eine Fiskalbelastung in der Höhe von 20,7% des damaligen BIP. Der Anteil der Steuerausgaben wuchs bis ins Jahr 1984 um nahezu 6 Prozentpunkte auf 21,9% an. Die Sozialversicherungsbeiträge erfuhren gemessen am BIP gar mehr als eine Verdoppelung, ihr Anteil erhöhte sich auf 10,2%. Die gesamte Fiskalbelastung hat seit dem Jahre 1965 somit um gut die Hälfte zugenommen, sie belief sich 1984 auf 32,1%. Dieser erhöhte Anteil am BIP zeigt, dass die Steuern und vor allem die Sozialversicherungsbeiträge wesentlich schneller gewachsen sind als die Gesamtwirtschaft.

Lebhafter Textilaussenhandel

Im Zuge des im vergangenen Jahr sehr dynamischen schweizerischen Aussenhandels verzeichnete auch der Textilaussenhandel eine lebhaftere Entwicklung. 1985 wurden für insgesamt rund 4,7 Milliarden Franken Textilien und Bekleidungswaren ausgeführt, was im Vorjahresvergleich eine Zunahme von 9,7% ergibt. Die Einfuhren stiegen um 8,2% auf rund 7,4 Mrd. Franken an. Gemessen am gesamten Aussenhandel blieb der wertmässige Anteil der Ausfuhren der Textil- und Bekleidungsindustrie konstant bei 7,1%, jener der Einfuhren sank leicht auf 9,8%.

Wichtigstes Absatzgebiet war nach wie vor Europa, rund 81% der Exporte blieben auf dem Kontinent, wobei alleine 63% der Gesamtausfuhren in die EG-Länder flossen. Grösster Einzelabnehmer war auch 1985, wie schon im Vorjahr, mit Abstand die Bundesrepublik Deutschland mit einem Anteil von nahezu 30%.

Ähnlich sieht die regionale Struktur auch auf der Importseite aus: 79% der Importe stammten aus Europa; für nahezu zwei Drittel zeichneten Staaten aus dem EG-Raum als Lieferanten. Ein erhöhtes Gewicht kam im Importbereich hingegen Asien zu, bezog die Schweiz doch immerhin 14,5% der Einfuhren aus dieser Region. Grösster Einzellieferant war wiederum die BRD mit einem Anteil von rund einem Viertel.

Gesellschaftliche Auswirkungen neuer Technologien

Der technologische Fortschritt scheint in den letzten Jahrzehnten mit zunehmender Geschwindigkeit voranzugehen. Das Tempo seines zukünftigen Verlaufes lässt

sich allerdings nicht zuverlässig voraussagen. Der Zeitablauf technologischer Entwicklungen ist auch von Fachleuten immer wieder stark über- oder unterschätzt worden. Noch schwerer als das Tempo der Entwicklung ist der Zeitpunkt der Anwendung neuer Technologien vorauszusehen. Er hängt vom Zusammenwirken wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und psychischer Faktoren ab. Überdies können reine Zufälle eine erhebliche Rolle spielen.

Man kann demzufolge nur Trends und Wahrscheinlichkeiten abwägen. Aussagen darüber, wie rasch Verfahren oder Maschinenarten, deren Entwicklung im Gange beziehungsweise zu erwarten ist (z.B. Reparatur-Roboter), wirtschaftliche Bedeutung erlangen und sich auf die Beschäftigung auswirken werden, sind lediglich Ausdruck von Vermutungen. Dennoch ist zu erwarten, dass die technologische Entwicklung ermöglichen wird, mehr und mehr Erzeugnisse und Leistungen, die bisher von Menschen bereitgestellt worden sind, schneller, zuverlässiger und billiger durch computergesteuerte Maschinen, gentechnologisch programmierte Organismen usw. verfügbar zu machen. Überdies werden voraussichtlich Produkte auf den Markt gelangen, deren neues Grundkonzept ermöglicht, Aufgaben, die heute noch mit grossem Aufwand an menschlichen Leistungen bewältigt werden müssen, in verhältnismässig einfacher Weise zu lösen.

Weitgehende Automatisierung

Die Anwendung neuer Technologien wird aller Wahrscheinlichkeit nach früher oder später die Automatisierung all jener menschlichen Tätigkeiten zulassen, die rational restlos analysierbar sind. Diese Möglichkeit erfordert umso mehr Beachtung, als viele menschliche Tätigkeiten grundsätzlich in klar formulierbare und darstellbare Bewegungsabläufe oder logische Operationen zerlegt werden können. Eine verstärkte Verdrängung menschlicher Arbeitskräfte durch Automaten ist demnach nicht auszuschliessen.

Die Automatisierung wird jedoch nicht geradlinig und einheitlich verlaufen. Sie wird sich auch keinesfalls plötzlich vollziehen, weil die Anwendung neuer Technologien Fragen der Software-Entwicklung und der Ausbildung aufwirft sowie Abschreibungs- und Investitionsprobleme stellt, deren Lösung viel Zeit erfordert. Dementsprechend ist nicht damit zu rechnen, dass die Automatisierung bereits in der näheren Zukunft den Bedarf an Arbeitskräften drastisch vermindern wird. Während einer Reihe von Jahren wird in bestimmten Branchen eher wahrscheinlich sogar ein Mangel an Arbeitskräften bestehen – unter anderem wegen des Erwerbseintritts geburtenschwacher Generationen. Ferner ist zu bedenken, dass die neuen Technologien nicht nur ermöglichen, Waren und Dienste mit immer weniger Arbeit bereitzustellen, sondern auch völlig neue Güter anzubieten, die bisher unbekannte Bedürfnisse zu befriedigen vermögen. Diese Technologien könnten dadurch also zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

Gesellschaftliche Entwicklung im Rückstand

Das Wissen und die Erfahrung von Fachleuten aller Art können zunehmend mit Hilfe von Computern genutzt werden. Es ist deshalb nicht undenkbar, dass längerfristig ein Teil der an sich Arbeitsfähigen und Arbeitswilligen keine Leistung mehr wird anbieten können für die eine Nachfrage besteht oder geschaffen werden kann. Dadurch könnte das Prinzip des Leistungsaustausches als Grundlage der Bedürfnisbefriedigung in einem gewissen Mass in Frage gestellt werden. Dieses Risiko lässt es

als ratsam erscheinen, schon heute damit zu beginnen, alle Möglichkeiten der Existenzsicherung nicht erwerbsfähiger Personen systematisch zu untersuchen.

Bisher ist die technische Entwicklung nicht selten rascher fortgeschritten als die Entwicklung tauglicher gesellschaftlicher Denkmuster und Problemlösungskonzepte. Das mag darauf beruhen, dass die technische Entwicklung ohne tiefgreifende Veränderung der Vorstellungen und Wertmassstäbe vorwiegend pragmatisch erfolgt, während gesellschaftliche Problemlösungskonzepte in viel stärkerem Masse an Interessen und Parteien gebunden sind. Die Veränderung gesellschaftlicher Problemlösungen ist viel heikler als diejenige technischer Problemlösungen, weil ihre Folgen viel schwerer voraussehbar und beherrschbar sind und weil sie viel stärker Gruppeninteressen und feste Anschauungen betrifft. Sie sollte daher sorgfältig und ideologiefrei analysiert werden.

wbr.

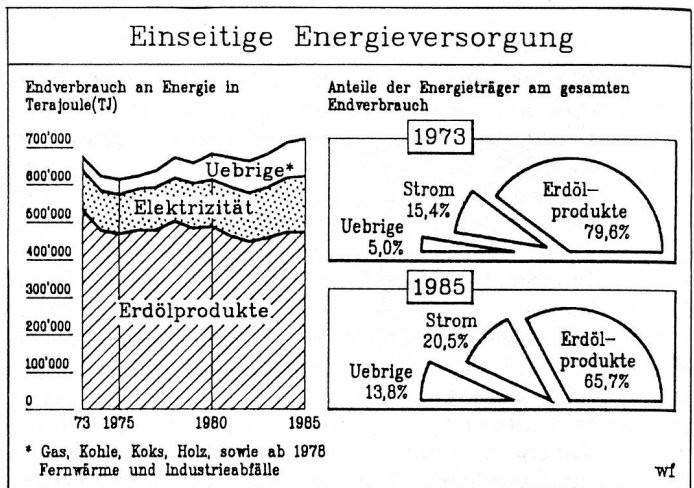
Hohe Bedeutung der Berufsausbildung

Auf Ende des Jahres 1985 konnte ein neuer Rekordbestand an Berufslehrverträgen registriert werden. Insgesamt wurden 187 136 bestehende Lehrverträge gezählt. Im Vergleich zum Jahr 1960 mit einem Bestand von 110 442 Verträgen ergibt sich ein Zuwachs von gut 69%. Die mittlere Wohnbevölkerung der Schweiz hat in derselben Zeitspanne hingegen lediglich um gut 21% zugenommen. In Relation zur Gesamtbevölkerung bestehen heute somit wesentlich mehr Lehrverträge, obwohl der Bevölkerungsanteil der 15–19jährigen Jugendlichen seit dem Jahre 1982 gar rückläufig ist. Diese langfristig markant angestiegene Bedeutung der Berufsausbildung ist zweifellos ein wichtiger Grund für die im internationalen Vergleich sehr tiefe Jugendarbeitslosigkeit in der Schweiz.

Mehr Nacht- und Sonntagsarbeit

Technologische Notwendigkeiten sowie die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit erfordern von den Unternehmen oft eine besondere Flexibilität – so auch in Bezug auf die Arbeitszeiten. Im Dezember 1985 beschäftigten in der Schweiz 3641 industrielle Betriebe insgesamt 103 728 Personen im Rahmen von bewilligungspflichtigen Arbeitssystemen (Schicht-, Nacht-, Sonntagsarbeit). Davon arbeiteten 25 051 Arbeitnehmer nachts oder am Sonntag, 0,2% mehr als im Vorjahr. 363 Betriebe arbeiteten ohne Unterbruch. Am häufigsten sind solche ausserordentlichen Stundenpläne in der Textil-, der Metall- und Maschinen- sowie in der Nahrungsmittelindustrie.

Sparmöglichkeiten vor allem beim Heizen



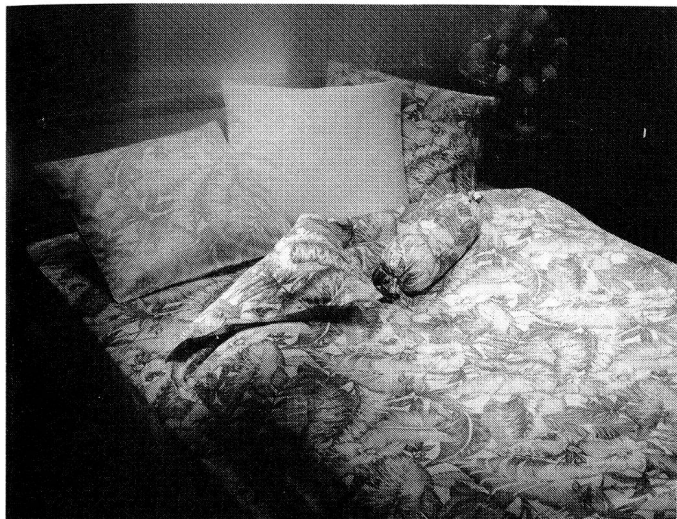
1985 nahm der Endenergieverbrauch in der Schweiz mit 1,6% etwas langsamer zu als im Vorjahr, als noch eine Zunahme von 4,3% registriert wurde. Der vermehrte Energieverbrauch ist vor allem auf den konjunkturellen Aufschwung, den vergrösserten Wohnungsbestand und den erhöhten Heizbedarf im Berichtsjahr zurückzuführen. Zwar hat die einseitige Abhängigkeit unseres Landes vom Erdöl seit 1973 etwas abgenommen, der Anteil dieses Energieträgers an der gesamten Endenergie ist mit 66% jedoch auch im internationalen Vergleich noch immer sehr hoch. Etwa zwei Drittel des Endenergieverbrauches dienen der Wärmeerzeugung; Energieeinsparungen sind daher insbesondere auch in diesem Bereich anzustreben. Erfahrungen mit der verbrauchsabhängigen Heizkostenabrechnung im Kanton Baselland haben gezeigt, dass Einsparungen von 15% durchaus möglich sind. Auch beim Benzin ist ein erhebliches Sparpotential vorhanden, hängt doch der Verbrauch auch vom individuellen Fahrverhalten ab. Im letzten Jahr ist der Autobenzinverbrauch um 0,9% zurückgegangen, obwohl die Zahl der Motorfahrzeuge um 102 534 angewachsen ist.

Schweizer Wirtschaft zunehmend auslandorientiert

Im Zuge der fortschreitenden internationalen Arbeitsteilung hat in den letzten Jahrzehnten auch die wirtschaftliche Verflechtung der Schweiz mit dem Ausland stark zugenommen. 1960 machte die Summe der Exporte und Importe von Waren und Dienstleistungen noch 59% des Bruttoinlandsproduktes aus, 1985 waren es nicht weniger als 78%. Unter Einrechnung der grenzüberschreitenden Arbeits- und Kapitaleinkommen ist der «Offenheitsgrad» der Schweizer Wirtschaft im gleichen Zeitraum sogar von 64% auf rund 90% gestiegen. Diese Internationalisierung der Wirtschaft lässt sich in den meisten Industrieländern feststellen – allerdings in unterschiedlichem Masse. In den traditionell stark auslandorientierten kleineren Ländern Belgien und Holland etwa ist der Aussenwirtschaftsverkehr weit schneller gewachsen als die gesamtwirtschaftliche Produktion und übertrifft letztere schon lange. Auch grössere Länder wie die BRD und Frankreich weisen heute einen «Offenheitsgrad» von über 50% auf, und selbst in den USA ist diesermitt gut 20% doppelt so hoch wie 1960. Nur Japan verzeichnete eine relativ bescheidene Öffnung von 21% auf heute ca. 30%.

Mode

Bettwäsche-Kollektion von Christian Fischbacher – 1986



Die Stichworte der neuen Bettwäsche-Kollektion von Christian Fischbacher heissen:

- Geometrie
- zarte Federzeichnungen

als Druckfonds dienen folgende Baumwoll-Qualitäten:

- ein geschmeidiger Satin
- ein zarter Façonné
- ein weich fallender Jersey

Die Farbpalette reicht von Pastelltönen bis zu intensiv leuchtenden, starken Kolorits. Neu dazu kommen satte, warme Farben. Sie erinnern an verschiedene Nuancen von Erdtönen und an exotischen Gewürzfarben.

ESPRIT-Sommer-Kollektion 1986

Wenn Kleider wirklich Leute machen –

macht ESPRIT-Mode noch viel mehr: Grosse und kleine Lebenskünstler. Selbstbewusste Sommer-Mädchen, voller Lebenslust. Der Grund? Weil alles so unbeschwert kombinierbar ist. Und so frisch in den Farben. Und so frech in den Dessins. Und ein ganz wenig frivol.



Ein Beispiel aus der abwechslungsreichen ESPRIT-Sommer-Kollektion. Typisch ESPRIT – grossartig auch für temperamentvolle Sommermädchen. Foto: Oliviero Toscani, Mailand

Tagungen und Messen

Generalversammlung des Verbandes der Arbeitgeber der Textilindustrie (VATI) vom 2. Mai 1986

Textilindustrie zuversichtlich im Blick auf die Jahrtausendwende

VATI-Präsident Jakob Streiff (Aathal) konnte in seinem Eröffnungswort für die Textilindustrie als Ganzes auf drei Jahre Vollbeschäftigung zurückblicken, wobei allerdings die Verhältnisse je nach Betrieb enorm verschieden sind. Momentan scheint sich die mehrjährige Men-

genkonjunktur abzuflachen. Die Textilindustrie verdankt ihren hohen Stand ausser eigenen Leistungen der Zusammenarbeit und Solidarität mit Lieferanten, Kunden und Konsumenten, mit verwandten Branchen und mit Behörden. Die Generalversammlung wählte Dr. Josef d'Aujourd'hui (Schmerikon), Dr. Heinz Fehlmann (Schöftland), Bruno Schmid (Weisslingen) und Jürg Wettstein (Dagmersellen) als neue Vorstandsmitglieder. Ihren Rücktritt erklärten Vize-Präsident Alfred R. Niederer (Lichtensteig) und Vorstandsmitglied Karl Keller (Gibswil).

Dr. Hans Rudin, Delegierter des VATI, nahm das 80jährige Bestehen des Verbandes und sein eigenes 25jähriges Dienstjubiläum zum Anlass, einen Blick auf die Textilindustrie um die Jahrtausendwende zu werfen. Die gegenwärtige Entwicklung ist gekennzeichnet durch eine immer weitergehende Automatisierung mit vermehrtem Einsatz der Elektronik. Die Fabrik der Zukunft wird mit ganz wenig Arbeitern eine enorme Produktion bewältigen, mit hoher Wertschöpfung pro Kopf und mit gros-

sem Kapitaleinsatz. Rückgang der Beschäftigtenzahl ist somit ein technologisch bedingter Wachstumsprozess. Diese Entwicklung erfordert einen gewaltigen Kapitalaufwand. Schon heute kostet ein Arbeitsplatz in einer modernen Spinnerei bis zu 2 Mio. Franken. Die Finanzierung ist nur möglich, wenn die Ertragslage gestärkt wird durch Verbesserung der Kreativität, Konzentration auf ertragskräftige Produkte, rigorose Produktivitätssteigerung und straffe Kostenkontrolle. Die hohen Investitionen bedingen auch möglichst viele jährliche Laufstunden. Gleichzeitig entwickeln sich textile Betriebe immer mehr zu Kaderunternehmen. Die Produktion – der Exportanteil der meisten Firmen hat in den letzten Jahren massiv zugenommen – muss sich an den Verkaufsmöglichkeiten orientieren. Beratung und Dienstleistungen nehmen an Bedeutung zu. Hohe Technologie, niedrige Kapitalkosten und gut ausgebildetes Personal ermöglichen es der schweizerischen Textilindustrie, sich auf dem Weltmarkt auch gegenüber Niedriglohnländern zu behaupten. Voraussetzung ist allerdings, dass sich die schweizerische Aussenhandelspolitik kompromisslos für den freien Handel einsetzt. Die Währungspolitik muss Teuerung und allgemeines Zinsniveau tief halten, gleichzeitig aber eine den realen Verhältnissen nicht angemessene Höherbewertung des Schweizer Franken verhindern. Erforderlich sind ferner eine massvolle Steuer- und Sozialpolitik und die Möglichkeit, möglichst in vier Schichten zu produzieren.

Trotz Abnahme der Beschäftigtenzahl benötigt die Textilindustrie zunehmend mehr Personal mit Berufslehre oder höherer Ausbildung. In den letzten zehn Jahren hat sich die Zahl der Lehrabschlüsse pro tausend Beschäftigte mehr als verdoppelt. Peter Baur, Sekretär des VATI, berichtete über eine Umfrage unter Lehrlingen und Lehtöchtern aus textilen Berufen. Die Ergebnisse zeigen, dass diese Jugendlichen die Vorteile eines textilen Betriebes durchaus kennen. Geschätzt werden der Umgang mit Farben und Formen, die Kombination von Mode und Technik, die Überschaubarkeit der Betriebe, die gute Grundausbildung mit vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten sowie die Aussichten, bald in eine Kaderposition aufzusteigen. Die Lehrlinge erleben, wie ihre Arbeitgeber modernste Technik einsetzen, um umweltschonend schöne und nützliche Produkte herzustellen. Um weitere Schüler für textile Berufe zu gewinnen, plant der VATI einen Film, welcher einen Überblick über die Branche, ihre Produkte, Arbeitsplätze und Berufe geben wird.

Unter dem Titel «Die Berufsbildung – ein Konzept» zeigte VATI-Sekretär Willy Lenggenhager die vielen Abhängigkeiten und Beeinflussungen der Bestrebungen zur Gewinnung des beruflichen Nachwuchses. Es bedarf der Zusammenarbeit des BIGA, der kantonalen Berufsbildungsämter, der Berufsschulen und Berufsberater, damit die Lehrfirmen in Zusammenarbeit mit dem Berufsverband den Jugendlichen die bestmögliche Ausbildung vermitteln können. Dabei wird heute vermehrt Wert gelegt auf eine breite Grundausbildung mit bestmöglicher Durchlässigkeit in Richtung Weiterbildung und optimaler Mobilität innerhalb der Industrie.

New York Fabric Show 7. – 9. April 1986



Bericht über den Kollektivstand der Swiss Fabric Export Group

Ziel der Präsenz an der 4. New York Fabric Show (NYFS) war es, die an der 1. und 2. European Fabric Show vom November 1982 und April 1983 in New York geknüpften Kontakte wieder aufzunehmen bzw. zu vertiefen.

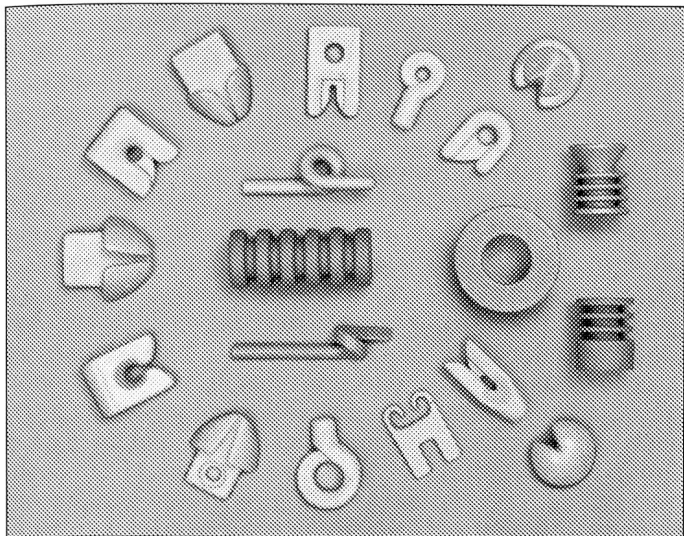
Die NYFS wurde diesmal im soeben eröffneten, am Hudson River gelegenen Javits Convention Center durchgeführt. Im Vergleich zu früheren New Yorker Stoffmessen hat die NYFS ganz gegenüber an Attraktivität gewonnen. Dies äussert sich auch in der gegenüber dem Vorjahr erneut gestiegenen Besucherzahl, die von der Messeleitung mit 6000 angegeben wurde. Die grosse Mehrheit der Messebesucher rekrutierte sich aus New York und Umgebung; es waren aber auch ansehnliche Kontingente von der amerikanischen Westküste und aus Kanada zu verzeichnen.

Das in bester Lage (unmittelbar beim Halleneingang) platzierte Swiss Fabric-Zentrum von 70 m² Standfläche stiess allgemein auf reges Interesse. Es wurden insgesamt rund 800 Swiss Fabric-Interessenten dokumentiert und ein grosser Teil davon beraten bzw. direkt an die am Kollektivstand anwesenden Firmenvertreter vermittelt. Die Swiss Fabric Export Group, organisiert und betreut von Frau B. Egli und R. Walker vom VSTI-Sekretariat, umfasste 17 Lizenznehmerfirmen, wovon 5 Firmen mit eigenen Verkaufskojen präsent waren. Fünf Swiss Fabric-Firmen waren mit einem individuellen Stand an der Messe vertreten.

Die obligaten Swiss Fabric-Unterlagen wie Directory, Ausstellerverzeichnis, Firmenprospekte usw. ermöglichten auch diesmal eine detaillierte Dokumentation und Beratung. Die uns von der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (SZH) überlassenen Hefte «Textiles Suisses» stiessen erneut auf ein enormes Interesse. Das Textil- und Modecenter Zürich (TMC) stellte sich an unserem Stand mit einem neuen farbigen Prospekt vor.

Die NYFS war von rund 200 Ausstellern aus 16 Ländern beschickt. Stärkste Gruppen bildeten die Franzosen (53 Aussteller), Amerikaner (40) und Italiener (34). 41 Firmen der «Première Vision» traten in den Original-Standaufbauten von Paris geschlossen unter «Fabrics from France» als Show in der Show auf. 20 italienische Exporteure stellten sich auf die gleiche Art und Weise als «S.I.TEX/Moda In-Gruppe» vor. Erstaunlicherweise waren nur 12 Aussteller aus der Bundesrepublik Deutsch-

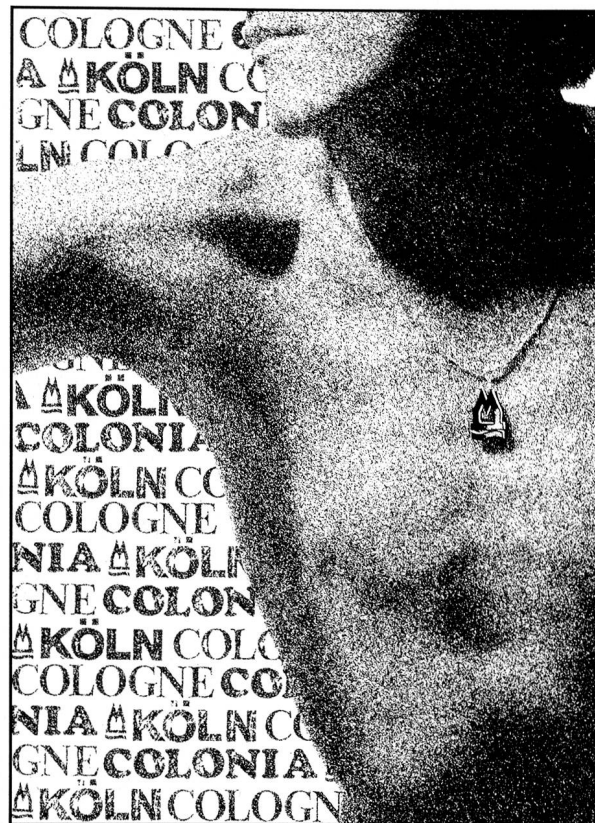
Fadenführer aus KERAMIK



Dies ist nur eine kleine Auswahl der möglichen Formen. Senden Sie uns Ihre Muster oder Zeichnungen der benötigten Fadenführer! Gerne unterbreiten wir Ihnen eine Offerte.

FIBAG

Bereich: Industriebedarf Postfach 4 5745 Safenwil
Telefon 062/67 94 99 Telex 981 934



Die neue Modevielfalt. In Köln.

Die Reise, die Ihnen viel bringt.
Denn die Mode war noch nie so vielfältig.
Klassik, Freizeitbekleidung, Jeans- und
Sportswear sowie Young Fashion.

Das alles sehen Sie in Köln.

Von 900 Ausstellern aus 41 Ländern.

Köln bringt aber nicht nur Vielfalt,
sondern vor allem Klarheit. Klarheit in den
Trends, die sich durchsetzen werden.
Klarheit für Ihr Sortiment. Klarheit für
Ihr Geschäft. Gründe genug, daß Sie nach
Köln **müssen**. Besonders diesmal.

**Internationale
Herren-Mode-Woche Köln
INTER-JEANS – Sportswear –
Young Fashion Köln
Freitag, 22., bis Sonntag,
24. August 1986**

Und für Ihre frühe Trendinformation empfehlen wir
It's Cologne – Internationale Trendshow der
Kölner Modemessen, 16. – 17. Juli 1986

Weitere Informationen:

Vertretung für die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein:
Handelskammer Deutschland Schweiz, Talacker 41, 8001 Zürich,
Tel. 01/211 81 10.

Für Reisearrangements zum Messebesuch
wenden Sie sich bitte an die Spezialisten:

Reisebüro KUONI AG,

Tel. 01/4412 61

oder DANZAS AG REISEN,

Tel. 01/211 30 30

 **Köln Messe**

CAMENZIND +CO

FASZINIERENDE FADEN KREATIONEN

SCHAPPE- + CORDONNET-SPINNEREI
6442 GERSAU · SCHWEIZ · TEL. 041 84 14 14

land und lediglich 4 Firmen aus Österreich anwesend. Die «Interstoff Frankfurt» war mit einem eigenen Informationszentrum vertreten und beabsichtigt, an der nächsten NYFS ebenfalls geschlossen mit einer eigenen «Interstoff-Gruppe» (mehrheitlich vermutlich aus deutschen Ausstellern bestehend) aufzutreten. Die Premiere Vision will ihr Ausstellungskontingent an der nächsten NYFS um 50% erhöhen und soll nach Angaben der Organisatoren die dafür benötigte Standfläche bereits verbindlich reserviert haben. Ausser Swiss Fabric war kein anderer Textilverband mit einer eigenen Informationsstelle vertreten.

Es ist anzunehmen, dass sich die NYFS in den nächsten Jahren «etablieren» und zu einem wichtigen Pendant zu den grossen europäischen Stoffmessen (Frankfurt, Paris, Como) entwickeln wird. Es kommt ihr in erster Linie der Charakter einer Kontakt- und Orientierungsmesse zu; im Vergleich zur Interstoff sollen kaum bzw. relativ wenig Geschäfte direkt an der Messe getätigt werden. Die Abschlüsse erfolgen in der Regel im Anschluss an die Messe in den Showräumen der Verkaufsfirmen, wo die Käufer die Kollektionen in aller Ruhe sichten und besprechen können. Für europäische Firmen ist es deshalb von Vorteil, in den USA oder gar in New York über eine eigene Basis zu verfügen.

Die nächste NYFS findet vom 20.–22. Oktober 1986, am gleichen Ort, statt. Es liegt in der Absicht der Organisatoren, die NYFS jeweils nach der Premiere Vision, aber unbedingt vor der Interstoff, durchzuführen.

Die Messeleitung hat sich der Swiss Fabric Export Group administrativ und PR-mässig sehr angenommen und ihr durch ihren PR-Officer u.a. ein spezielles Pressebulletin über die Präsenz an der NYFS gewidmet. Dass in verschiedenen Pressemeldungen (u.a. in der auflagestarken Zeitschrift «Women's Wear Daily» und im «Daily News Record») auf Spezialitäten von Schweizer Textilfabrikanten hingewiesen und die Swiss Fabric Export Group als Kollektivaussteller im gleichen Atemzug wie die Premiere Vision, Moda In und Interstoff genannt wird, darf überaus positiv vermerkt werden. Die Organisatoren der NYFS erwarten eine weitere Beteiligung der schweizerischen Textilindustrie, deren Präsenz eine Bereicherung der Show darstelle.

Auch das Schweizerische Generalkonsulat in New York würde weitere Massnahmen von Swiss Fabric bzw. seitens der schweizerischen Textilindustrie in den USA, insbesondere in New York, der Hochburg der amerikanischen Textil- und Bekleidungsindustrie, begrüssen. Es wurde uns weiterhin die volle Unterstützung zugesagt. Die Handelsabteilung des Generalkonsulates hat für die am Export nach den USA interessierten Schweizer Firmen eine aufschlussreiche Broschüre geschaffen, welche in übersichtlicher Form über wichtige und unbedingt zu beachtende Punkte und Eigenheiten des amerikanischen Marktes Auskunft gibt. Interessierten Firmen stellen wir auf Anfrage gerne Fotokopien zur Verfügung.

Fazit

Das Interesse an hochstehenden und qualitativ einwandfreien Schweizer Textilien ist in den USA nach wie vor gross. Die Präsenz von Swiss Fabric bzw. Schweizer Textilfabrikanten an der NYFS wird geschätzt und durchwegs positiv beurteilt.

Die Vertreter der anwesenden Lizenznehmerfirmen bezeichnen den Verlauf der 4. NYFS als für sie zufriedenstellend bis gut. Die Beurteilung ist je nach Sparte etwas

unterschiedlich, grundsätzlich aber positiv. Das Hauptgewicht der April-Show lag auf den Kollektionen Frühjahr/Sommer 1987. Für schwerere Qualitäten, insbesondere im Sektor Wolle, dürfte eine Beteiligung an der Herbst-Show aktueller und erfolgversprechender sein. Prinzipiell wird die Meinung vertreten, dass der Präsentation von Schweizer Textilien an der NYFS eminente Bedeutung zukommt und kollektive Swiss Fabric-Aktivitäten (aber auch entsprechende und gezielte Massnahmen auf firmenindividueller Ebene) unbedingt weitergeführt werden sollten.

Das Ausstellungskonzept von Swiss Fabric hat sich auch an der NYFS bewährt und kann mit geringfügigen Modifikationen fortgeführt werden. Mit Blick auf die bereits Tatsache gewordene länderweise Gruppierung der Aussteller wäre es zudem von Vorteil, wenn sich weitere leistungsfähige und am amerikanischen Markt interessierte Lizenznehmerfirmen der Swiss Fabric Export Group anschliessen und an der nächsten NYFS teilnehmen würden. Ferner wäre wichtig, auch optisch, die mit eigenen Ständen partizipierenden Schweizer Firmen in geeigneter Art und Weise an den Swiss Fabric-Block «anzugliedern», um nach aussen hin geschlossen als «Gruppe Schweiz» in Erscheinung zu treten. Dies ist jedoch nur möglich, wenn sich die in Frage kommenden Kreise frühzeitig für eine weitere Mitwirkung an der NYFS bzw. für ein solches Vorgehen entschliessen.

Auf Grund der gemachten Erfahrungen sowie der vorliegenden Informationen, vor allem der starken und zunehmenden (europäischen) Konkurrenz in den USA wegen, drängt sich eine weitere Beteiligung der Swiss Fabric Export Group geradezu auf. Da der riesige amerikanische Markt unmöglich von Europa aus «bearbeitet» werden kann, gilt es, die schweizerische Textilindustrie in der bewährten Form an Ort und Stelle zu repräsentieren und damit laufend einem möglichst grossen Interessenten- und Käuferkreis näher zu bringen. Die «neue» New York Fabric Show bietet dazu gute Möglichkeiten.

R. Walker, VSTI, Zürich

Markt der Innovationen

Prozessleittechnik und Fertigungsleittechnik unter einem Hut

Zu den übergreifenden Themen der 10. INTERKAMA 86, Düsseldorf vom 6. bis 11. Oktober 1986, gehört neben der schon vor Jahren eingeführten Prozessleittechnik neuerdings die Fertigungsleittechnik. Einen weiteren, besonderen Schwerpunkt bilden ferner die verschiedenen computergestützten Arbeitsplatztechniken, die üblicherweise mit englischen Abkürzungen bezeichnet werden, z.B. CAD (Computer Aided Design), CAM (Computer Aided Manufacturing), CIM (Computer Integrated Manufacturing), CAT (Computer Aided Testing), CAQ (Computer Aided Quality Assurance), CAE (Computer Aided Engineering), CAP (Computer Aided Planning) oder CAI (Computer Aided Instruction).

Die Neuentwicklungen von Geräten und Systemen – nicht zuletzt auch die steigenden Ansprüche von Seiten der Kunden – haben Auswirkungen auf die gesamte Struktur unserer Technik, auf Variantenvielfalt, Diversi-

fikation und ähnliches. Selbst die unterschiedlichen Losgrößen in der Fertigung und vor allem die Notwendigkeit, Energie und Rohstoffe zu sparen sowie die Leistung der Produktionsanlagen zu steigern, sind Einflussgrößen für das Messen und Automatisieren, die heute nicht unberücksichtigt bleiben dürfen.

Auf innovative Produktionstechniken kann deshalb auf Dauer nicht verzichtet werden, um eine zufriedenstellende Wettbewerbsfähigkeit auch langfristig zu sichern. Eine flexible Automatisierung von Fertigungseinrichtungen aller Art bietet heute auch den mittelständischen und kleineren Betrieben verschiedene anwenderspezifische und vor allem wirtschaftliche Lösungen, so dass jeder Betrieb im Rahmen eines speziellen Automatisierungskonzeptes die richtige «Schuhgröße» finden kann.

Die INTERKAMA 86 gibt hierfür ebenso Impulse wie für die Kommunikation von einzelnen Automatisierungseinheiten untereinander zur rechnergestützten Fertigungsautomatisierung unter Integration der einzelnen Produktionsabläufe und Materialflüsse bis hin zum automatisch ausgegebenen Rechnungsbeleg und zur Auftragsablaufsteuerung bis hin zur Automatisierung von Disposition, Termin- und Kapazitätsplanung. Die Kommunikationsmittel sind lokale Netze (Local Area Networks), zu deren weltweiten Normung das von General Motors initiierte MAP-Projekt (Manufacturing Automation Protocol) einen wichtigen Beitrag leistet.

Schon seit den 70er Jahren kennt man die mikroprozessorgesteuerten «verteilten» Automatisierungssysteme, die heute meist unter dem Begriff Prozessleitsysteme geführt werden. Die Entwicklung solcher elektronischer Systeme für die Automatisierung führt folgerichtig auch zur Fertigungsleistechnik. Solche Leitsysteme sind praktisch eine Symbiose von Rechner und Regler.

Eine besondere innovative Lösung zeigt sich auch bei der direkten Verbindung von Prozessanalysengeräten mit Automatisierungssystemen oder Leitsystemen. D.h. Prozessanalysengeräte werden künftig über definierte Schnittstellen mit der «Sensorseite» verschiedenartiger Automatisierungssysteme zusammenarbeiten können.

Nicht zu vergessen sei hier auch die besondere innovative Evolution, die vor allem an der Peripherie von Automatisierungseinrichtungen auftritt. So sind besonders auf der Sensorseite solcher Einrichtungen verstärkt Halbleiter zu finden, die zusätzlich zur Funktion des Messens noch eine Vorverarbeitung des Signals ermöglichen und auch neuere physikalische Effekte zum Messen nutzen.

Die INTERKAMA 86 ist auch das massgebende Ausstellungsforum für einen umfassenden Technik-Transfer im Expansionsfeld der Mess- und Automatisierungstechnik mit folgenden sieben Schwerpunkten:

Hallen 1 und 2:	Prüftechnik
Hallen 2 und 3:	Analysentechnik
Halle 4:	Wägetechnik
Hallen 5 und 7:	Stelltechnik
Hallen 8 und 9:	Sensortechnik
Hallen 9 und 10:	Steuerungstechnik
Hallen 11 und 12:	computergestützte Techniken sowie Dienstleistungen für das Messen und Automatisieren

Der oben angesprochene durchgängige und jederzeit verfügbare Datenfluss ist die Voraussetzung für das Optimieren der gesamten Produktion mit dem Ziel der Verbesserung und Sicherung von Marktpositionen.

Dr. Eva Schmitz-Seisser

Eine textile Wohngeschichte der Schweiz



Stuhl. Im Medaillon der Rückenlehne Moses vor dem brennenden Dornbusch, Medaillon des Sitzes die Auffindung des Moses. Nadelmalerei mit Wolle, Seide und menschlichem Haar, 1704 Hausen a.A. Schweizerisches Landesmuseum, Zürich

Die Ausstellung «Stoffe und Räume» auf Schloss Thunstetten bei Langenthal könnte auch «Geschichte der Behaglichkeit» heissen. Denn unseren immer enger werdenden Lebensraum haben wir uns vor allem mit Textilien komfortabler und schöner gemacht. Die historische Entwicklung der Stoffe – aus der Sicht ihrer Fertigung und Funktion, ihrer gesellschaftlichen Rolle und der künstlerischen Qualität – ist in dieser Art kaum bearbeitet worden.

In Thunstetten wird denn auch mehr als eine Stilgeschichte der Raumtextilien zu sehen sein. Die Besucher erleben die Entwicklung des Wohnkomfortes von den ersten Bequemlichkeiten der Renaissance über den Stilpluralismus des 19. Jahrhunderts bis zu den Reformen und dem Design der Moderne. Die Ausstellungsmacher – eine Fachgruppe von Museums- und Ausstellungsleuten – haben sich ebenso bemüht, Erscheinungen wie zum Beispiel dem handwerklich bürgerlichen Frauenfleiss des vergangenen Jahrhunderts oder Hochblüten der vorindustriellen textilen Kultur das nötige Gewicht zu geben.

Die Idee, dieses wenig bearbeitete Kapitel unserer Kulturgeschichte in einer Ausstellung aufzuschlagen, stammt von drei Langenthaler Textilunternehmen, – der Leinenweberei Langenthal AG, der Création Baumann und der Möbelstoffe Langenthal AG – die in diesem Jahr gemeinsam ihr 100jähriges Jubiläum feiern. Aus diesem Anlass machen sie der Öffentlichkeit dieses «kulturelle Geschenk». Dazu gehört auch ein fundierter, reich illustrierter Katalog mit Beiträgen aller beteiligten Expertinnen und Experten.

Ausstellungsdaten

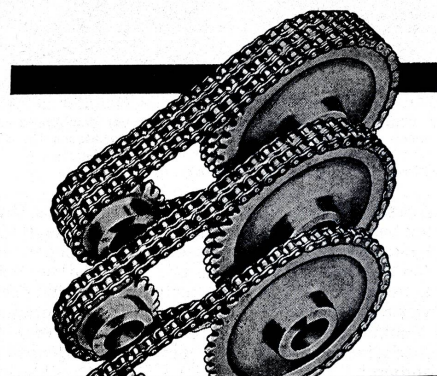
Die Ausstellung im Schloss Thunstetten bei Langenthal dauert vom 15. Mai bis 27. Juli 1986 und ist täglich geöffnet von 10.00 bis 18.00 Uhr.
Eintritt Erwachsene Fr. 5.–, Kinder Fr. 2.50

Bei den Insidern längstens bekannt!

Elastische Bänder, gewoben und geflochten, Kordeln und Häkelgalonen von geka.

geka

G. Kappeler AG
Postfach
CH-4800 Zofingen
Tel.: 062/51 83 83



KOMPLETTE KETTEN-ANTRIEBE MIT EIN-, ZWEI- UND DREIFACH-ROLLENKETTEN, KETTENRÄDER, VORGEARBEITET UND EINBAUFERTIG. FERNER: GALLSCHE-, TRANSMISSIONS-, TRANSPORT-, DECKEL-, FLEYER- UND KREMPELKETTEN.

GELENKKETTEN AG 6052 HERGISWIL/NW
TEL. (041) 95 11 96

„Menschen tragen Etikette.“

Dieser Trend zum «Herzeigen» setzt sich fort.

Bally Band macht auch Ihren Namen oder Ihre Marke attraktiv sichtbar.

Gewobene und gedruckte Etiketten.
Transflock, Leder- und Kunststoff-Etiketten.

Textile Bänder
für den technischen- und den Dekor-Bedarf.

BALLY BAND

Bally Band AG, CH-5012 Schönenwerd,
Telefon 064/41 35 35, Telex 981 549

TEXTIL-LUFTTECHNIK

- Wanderreiniger für Spinn-, Spul-, Webmaschinen und Flyer
- automatische Filter- und Faserdeponieanlagen
- intermittierende Abgangsentfernung aus Produktionsmaschinen
- Beratung bei lufttechnischen Systemen, die in die Textilmaschine integriert sind.

Textillufttechnik ist Sache von Spezialisten. Profitieren auch Sie von unserer langjährigen Erfahrung! Verlangen Sie unsere Referenzliste.

FELUTEX AG

Müllerwis 27, CH-8606 Greifensee
Telefon 01/940 56 08



Feinzwirne

aus Baumwolle und synthetischen Kurzfasern für **höchste** Anforderungen für Weberei und Wirkerei

Müller & Steiner AG
Zwirnerei

8716 Schmerikon, Telefon 055/86 15 55, Telex 875 713

Ihr zuverlässiger Feinzwirnspezialist

Converta AG, 8872 Weesen

Chemiefasern – Reisszug
– Konverterzug
Kammgarne Nm 20–80
Strukturgarne Nm 1.0–6.0

– Fasermischungen
– Nachbrechen von nativen Fasern
– Konduktive Fasern

Tel. 058 43 16 89/Telex JEO 87 55 74

TRICOTSTOFFE

bleichen
färben
drucken
ausrüsten

E. SCHELLENBERG TEXTILDRUCK AG
8320 FEHRALTORF TEL. 01-954 12 12

MAKOWITZKI
INGENIEURBÜRO AG



A) Beratung Textil-Industrie (Spinnerei/Weberei)

B) Beratung Textilmaschinen-Industrie (Forschung/Entwicklung)

C) Textilmaschinen-Handel

CH-8700 KUSNACHT-ZÜRICH SCHWEIZ/SWITZERLAND

Ihren Anforderungen angepasst

Zwirnerei

Z itextil AG, 8857 Vorderthal
Telefon 055/69 11 44

Wir röhren edlos!

Spezialhülsen für Lagergestellbau. Formstabil und tragfähig, in Durchmessern von 100 mm bis 407 mm und Rohrlängen bis 5 Metern erhältlich. Geeignet zum Stapeln von Teppich-, Folien-, Gewebe-, Papierrollen, Profilen, Zeichnungen usw. usw.

Wir röhren aus allen Rohren, in allen Größen, aber nur in einer Richtung: Immer spiralgewickelt, edlos in Richtung Qualität.



Langenbach AG
CH-5102 Rupperswil
Tel. 064-47 41 47
Telex 981 346 laba

III. Weltkongress für Geotextilien in Wien

Vom 7.–11. Mai 1986 fand unter der Schirmherrschaft der International Geotextil Society der III. internationale Geotextilkongress statt. Veranstaltet und durchgeführt wurde der Kongress vom Österreichischen Nationalkomitee der Int. Gesellschaft für Bodenmechanik und Grundbau in der Wiener Hofburg.

Zweck der Veranstaltung war, den Wissenschaftlern, Herstellern und Anwendern von Geotextilien, ein Gesprächsforum zu bieten. Wertvolle Erfahrungen und neueste Erkenntnisse wurden ausgetauscht. Über 130 Vorträge wurden gehalten.

Das wachsende Interesse der technischen Welt am Geotextil wird durch die Entwicklung der Geotextilkongresse verdeutlicht: Wurden am I. Weltkongress 1977 in Paris 66 Beiträge den etwa 560 Teilnehmern vorgelegt, so waren es 1982 in Las Vegas bereits 148 Beiträge und etwa 725 Kongressteilnehmer. In Wien waren es über 750 Teilnehmer aus etwa 50 Nationen.

Technische Textilien finden immer weitere Anwendungsbereiche. Dazu der Bericht in «mittex» Nr. 4/86. Messen, Ausstellungen zu diesen Themen werden organisiert. Den Geotextilien gibt man die besten Wachstumschancen im industriellen und technischen Bereich.

Seit Menschen Bauwerke errichten, wurde versucht, die Tragfähigkeit schlechter Böden zu verbessern. Unterschiedliche Methoden kamen dabei zur Anwendung.

Geotextilien bedeuten eine der grössten technischen Revolutionen in der Geschichte des Tiefbaus. Der internationale Siegeszug begann ab ca. 1970 und übertraf in den letzten 5–8 Jahren alle Erwartungen: Mit den in einem Jahrzehnt weltweit verlegten Geotextilien könnte ganz Europa zugedeckt werden.

Kongressthemen

Der Kongress befasste sich nicht nur mit Geotextilien, sondern auch mit Geomembranen und verwandten Flächengebilden. Folgende Themen wurden diskutiert:

Strassen- und Eisenbahnbau
Fundierungen und bewehrte Dämme
Böschungssicherung und Stützkonstruktionen
Erosionsschutz
Sonderanwendungen
Drainagen und Filter
Materialeigenschaften und Prüfungen
Auskleidungen und Dichtungen

Einsatzgebiete für Geotextilien

Geotextilien werden vorwiegend – wie der Name sagt – in der Geotechnik, also im Tiefbau verwendet. So zum Beispiel im Erd- und Grundbau, Strassen-, Eisenbahn-, Wasser- und Tunnelbau.

Geotextilien besitzen hohe Festigkeiten, ihr Dehnvermögen kann nahezu beliebig gesteuert werden, und je nach Anwendungszweck sind sie entweder wasserdurchlässig oder dicht.

Dementsprechend mannigfaltig ist die Einsatzmöglichkeit dieser Stoffe, wie zum Beispiel:

- Rasche Herstellung von Strassen, Parkflächen, Flugpisten oder Eisenbahnen auf weichen Böden (die Stoffe werden auf dem Boden ausgerollt, dann ca. 30–40 cm hoch mit sandigem Kies überschüttet – und die Konstruktion ist bereits mit schwersten Fahrzeugen befahrbar)

- Herstellung von Stützmauern, Hangsicherungen, welche begrünbar sind (naturnahes Bauen)
- Verstärkung von Bauwerksfundierungen, von Erdämmen (z. B. Deichbauten) usw.
- Abdichtung von Mülldeponien
- Abdichtung von Tunnels und Häusern gegen Wasserzutritt
- Wiederherstellung schadhafter Strassen und Autobahnen

Der Markt für Geotextilien

Die Entstehungsgeschichte der heute als Geotextilien bekannten synthetischen Produkte begann jedoch erst in den frühen 60er-Jahren. Eine grosstechnische Produktion setzte ab etwa 1970 ein. Der Gesamtbedarf in der Welt belief sich damals erst auf einige Millionen m².

Die neue Baumethode konnte sich, gestützt auf die Entwicklungsarbeiten der zuständigen Fachkreise und Produzenten, sehr rasch entwickeln. Immer mehr Baufachleute bedienten sich der neuen Produkte.

Nach letzten Schätzungen wurden 1985 international rund 400 Mio. m² verbraucht. Eine realistische Hochschätzung bis 1990 zeigt einen Verbrauchszuwachs auf rund 700 bis 900 m².

Die Schwerpunkte der Anwendung liegen mit ca. 50% in Nordamerika gefolgt von Europa. Starke Entwicklungen zeigen sich in den letzten Jahren auch in Ostasien, Australien, Südafrika und Südamerika.

JR

Generalversammlung des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie (Zürich, 23. Mai 1986)

Mit der Auslandskonkurrenz leben

Für die schweizerische Bekleidungsindustrie besteht Grund zu einem optimistischen Ausblick, obwohl sie auch in Zukunft einem extremen Anpassungs- und Konkurrenzdruck ausgesetzt sein wird. Dies war der Leitgedanke der Präsidialansprache von Ständerat Dr. Jakob Schönenberger an der Generalversammlung des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie (GSBI). Daran änderten die vorläufig verfügbaren Indikatoren wenig. Sie liessen nämlich – zumindest kurzfristig – auf einen Rückgang der Aufträge bei stagnierender Produktion schliessen. Darauf deuten die im 1. Quartal um real 2,8% (wertmässig +1%) gesunkenen Kleinhandelsumsätze bei Bekleidungsartikeln, das Ausbleiben saisonaler Nachbestellungen nach ungünstigem Wetter und die Abschwächung des Aussenhandels.

Im gleichen Zeitraum sank ferner die Exportzuwachsrate auf 3,3 % (1985 + 10,1 %); bei den Einfuhren stellte sich gar eine Importverminderung um 1,6 % (1985 + 6,6 % ein).

Plädoyer für offene Grenzen

Im Zusammenhang mit dem Ende Juli 1986 auslaufenden Multifaserabkommen plädiert der GSBI in Abweichung zur westeuropäischen und nordamerikanischen Bekleidungsindustrie für eine baldige Liberalisierung des gesamten Welttextilhandels und damit für einen Abbau der bilateralen Selbstbeschränkungsabkommen. Ein so verstandener Liberalismus müsste dermassen sein, dass die Entwicklungs- und Schwellenländer ihre Grenzen für schweizerische Bekleidungswaren öffneten. Eine Verlagerung der Exporte aus Asien nach dem offenen «Ausweichmarkt Schweiz», als Ausgleich für erschwerte Ausfuhren nach anderen Industrieländern, fände somit ein Ende. Nicht zuletzt infolge des Multifaserabkommens sind innert den letzten 10 Jahren die Einfuhren aus Hongkong in die Schweiz um 100 %, jene aus Südkorea um das Fünffache, aus Indien um das Sechsfache und aus China um das Zehnfache angestiegen. Damit erreichte der Anteil asiatischer Länder an den schweizerischen Gesamteinfuhren nahezu einen Fünftel.

Eine unzumutbare Initiative

Ein weiterer Schwerpunkt der Präsidialansprache von Ständerat Dr. Schönenberger war dem Nachwuchsproblem gewidmet. Der GSBI ist sich bewusst, dass gegenwärtig in der Bekleidungsindustrie der Anteil der Lehrverträge mit etwa 1 % der Gesamtbelegschaft nicht genüge, um die Rekrutierungsbasis für die längerfristige Weiterbildung von Kaderkräften an den Fachschulen (Bekleidungstechnikum, Modefachschule) zu sichern. Vermehrte Anstrengungen der Bekleidungsindustrie seien zukunftsweisend und existenzsichernd.

Als unrealistisch und unausgewogen bezeichnete Ständerat Dr. Schönenberger die im Juni 1982 von der Sozialistischen Arbeiterpartei eingereichte «Initiative für eine gesicherte Berufsbildung und Umschulung». Die Finanzierung der kantonalen Lehrwerkstätten durch Lohnprozente (mindestens 0,5 %) würden Arbeitgeber in lohnintensiven Branchen wie die Bekleidungsindustrie in unzumutbarer Weise belasten. Davon abgesehen, habe sich die traditionelle, praxisbezogene Lehrlingsausbildung in Betriebslehren bewährt.

Elektronische Revolution auch in der Bekleidungsindustrie

Einer vertieften Ausbildung sprach in einem Kurzreferat Herr W. Herrmann, Fachlehrer an der Abteilung Bekleidungstechnik der Schweizerischen Textilfachschule in Zürich das Wort. Den Bekleidungstechnikern sei es mitzuverdanken, dass trotz Produktionsstandort Schweiz in den letzten 20 Jahren vergleichbare Artikel kaum teurer geworden seien als im Ausland. Ein weiterer bedeutungsvoller technologischer Schub kündige sich mit der elektronischen Revolution an. Die Textilfachschule trage dieser Entwicklung im Unterrichtsangebot Rechnung.

Gefragte Schweizer Hersteller

Im abschliessenden Referat setzte sich Dr. G. Boesch, Direktor Herren-Globus, mit dem Thema «Strukturwandel im Textilhandel und seine Konsequenzen für die schweizerische Bekleidungsindustrie» auseinander.

Einleitung

«Die zwangsläufigen Strukturwandlungen haben Konsequenzen auf den Beschaffungsmarkt. Wenn ich als Textildetail- oder Einzelhändler von Beschaffungsstufe oder Beschaffungsmarkt spreche, dann meine ich den Markt in der Bekleidungsindustrie, leider für sie allerdings nicht nur den Markt der schweiz. Bekleidungsindustrie, sondern den Markt der Bekleidungsindustrie weltweit.

Bevor wir uns aber über unsere aktuelle Unternehmertätigkeit und ihre Veränderungen unterhalten, lassen Sie mich zu Beginn meiner Ausführungen die beiden Mc Kinsey-Mitarbeiter, Peters und Waterman, aus ihrem Buch «In Search of Excellence» zitieren. Die beiden haben ja versucht, anhand 50 erfolgreicher US-Firmen herauszufinden, was den Erfolg eines Unternehmens wirklich ausmacht.

Unabhängig wie man die einzelnen Aussagen von Peters und Waterman im einzelnen qualifiziert, ist ihre Umschreibung erfolgreicher Unternehmen unantastbar. Die beiden schreiben:

1. Erfolgreiche Unternehmen sind Unternehmen mit hoher Innovationskraft.
2. Erfolgreiche Unternehmen sind Unternehmen mit ausgeprägter Anpassungsfähigkeit an eine sich laufend verändernde Umwelt, sprich Markt.
3. Erfolgreiche Unternehmen sind Unternehmen mit wirtschaftlichem Leistungsnachweis über eine bestimmte Leistungsperiode, d.h. überdurchschnittliche Wachstums- und Vermögensbildung, bzw. hohe Umsatz- und Kapitalrentabilität.

Es scheint mir wichtig, dass wir uns während meiner Ausführungen immer wieder an die Auflistung dieser Eigenschaften erfolgreicher Unternehmungen erinnern.

Strukturwandel

Was heisst nun Strukturwandel? Strukturwandlungen oder Strukturwandel sind ein völlig normaler Prozess und ein wesentliches Merkmal unserer freien Marktwirtschaft.

Für den einen Unternehmer vielleicht auch für einige von den hier Anwesenden, aber bedeutet Strukturwandel eine Bedrohung, für andere wiederum bedeutet Strukturwandel eine Chance.

Wir Einzelhändler verstehen uns als Vermittler von Konsumgütern zwischen Produktion und Konsument. Der Einzelhändler oder auch Detaillist verkauft nicht in erster Linie was der Produzent anbietet, sondern das was der Markt – seine Kunden – wünschen.

Hans H. Mahler, unser leider im Frühjahr verstorbener Präsident, hat die Aufgabe des Einzelhändlers einfach und kurz umschrieben. Er, der Einzelhändler oder Detaillist muss aus den produktionsorientierten Konsumgütern ein bedarfsgerechtes Sortiment, d.h. eine Anzahl von Artikeln verwandter Warengruppen anbieten. Dazu muss er die Wünsche seiner Kunden erfüllen – nicht nur erfüllen – den Beschaffungsmarkt nach entsprechenden Produkten erforschen, die Waren an Lager legen und in geeigneter Weise anbieten. Oftmals spielt er gegenüber seinen Kunden auch noch die Rolle des Kreditgebers.

Wir in diesem Kongresshaussaal wissen alle, dass der Konsument heute den Handel in starkem Masse formt, gestaltet, beeinflusst und prägt, und wir müssen uns die Frage stellen: «welche Chancen und Risiken ergeben sich für den Handel, aber auch für ihre Industrie, unter

dem Gesichtspunkt des permanenten Konsumentenwandels?»

Lassen Sie mich ganz kurz einen historischen Rückblick skizzieren:

In den 50er- und 60er-Jahren herrschte ein enormer Nachholbedarf bei den Konsumenten vor und das stetige Wachstum der Kaufkraft führte zu einem teilweise überschäumenden Nachfrageboom. Es war die glanzvolle Zeit der Industrie, denn Handel und Konsumenten waren froh, wenn überhaupt Güter zur Verfügung standen. Die Funktionen des Handels beschränkten sich in dieser Zeit vornehmlich auf die Beschaffung und Verteilung der knappen Güter.

In einer zweiten Phase seit Anfang der 70er-Jahre waren die Grundbedürfnisse beim Konsumenten weitgehend erfüllt. Hohe Angebotskapazitäten der Hersteller und das Entstehen von Discontern auf der «grünen Wiese» führten zu ersten Preiskämpfen. Durch Konzentrationstendenzen bildete sich auf der Handelsseite die vielbesprochene «Nachfragemacht des Handels». Der Handel versuchte primär seine Kunden mit dem Preisargument an sich zu binden. Der Kunde selbst, seine individuellen Eigenschaften und seine spezifischen Bedürfnisse wurden noch nicht ausreichend berücksichtigt.

Heute mit der Verfestigung der Hersteller – und Handelsstrukturen hat sich eine zunehmende «Nachfragemacht der Konsumenten» herauskristallisiert. Der Konsument entscheidet über Erfolg, bzw. Misserfolg von Handel und Industrie. Die Zeit des unkritischen Massenkonsums ist vorbei und dies nicht etwa deshalb, weil dem Konsumenten zukünftig weniger Kaufkraft zur Verfügung stehen wird, sondern weil er und seine Bedürfnisse sich grundlegend geändert haben.

Die Bestimmungsfaktoren, die das heutige und zukünftige Verbraucherverhalten lenken, sind nicht nur quantitativer Art, sondern das Verbraucherverhalten wird in besonders starkem Masse durch Gefühle, Stimmungen und Modewellen bestimmt. Diese emotionalen Verhaltensstrukturen werden die Kaufprozesse nachhaltig beeinflussen und – wie ich bereits sagte – die Chancen und Risiken des Handels massgebend mitbestimmen.

Beschäftigen wir uns nun zuerst kurz mit den quantitativ erfassbaren Rahmenbedingungen, die das Konsumverhalten beeinflussen. Ich möchte die folgenden Bedingungen kurz streifen:

- die Bevölkerungsentwicklung
- die wirtschaftliche Entwicklung
- die gesellschaftliche Entwicklung
- die technologische Entwicklung und Veränderung der Beschaffungsmärkte

Die Bevölkerungsentwicklung

Die Wohnbevölkerung der Schweiz hat sich in den letzten 80 Jahren verdoppelt und zählt zur Zeit 6,45 Mio. Einwohner. Der Anteil der ausländischen Wohnbevölkerung blieb seit einigen Jahren stabil und betrug 1985 rund 900 000 Personen.

1964 wurden noch rund 110 000 Geburten registriert. Seit 1980 sind es ca. 70 000 pro Jahr.

Die Prognose des Zentrums für Zukunftsforschung der Hochschule St. Gallen beträgt für die Wohnbevölkerung im Jahre 2000 rund 6,8 Mio. Einwohner. Mit dieser praktisch stagnierenden Bevölkerungsentwicklung entfällt ein ganz entscheidender Wachstumsimpuls für den Textildetailhandel und die Bekleidungsindustrie.

Was sich als Rahmenbedingung verändert hat und noch weiter ändert ist die Bevölkerungsstruktur. Der Anteil der Senioren steigt in allen reifen Industrieländern weiterhin kräftig an. Das ist nicht nur eine Folge der gestiegenen durchschnittlichen Lebenserwartung. Vielmehr fehlen am Fuss der Alterspyramide Kinder und Jugendliche. 1990 werden rund $\frac{1}{5}$, d.h. 1,25 Mio. Einwohner 60jährig und älter sein.

Die wirtschaftliche Entwicklung

Die zweite Rahmenbedingung, die den Handel stark beeinflusst, ist die wirtschaftliche Entwicklung.

Massgebende Grösse für die Produktion und den Handel ist die Entwicklung des Bruttosozialproduktes. Die Schätzung für die Schweiz lag für 1985 bei ca. 2,5% realem Wachstum. Der laufende Wirtschaftsaufschwung erreichte aber 1985 seinen Höhepunkt mit einem realen Anstieg des Bruttoinlandproduktes von 4%. Das war nicht immer so!

Die schweizerische Wirtschaft wird ihren positiven Kurs auch im laufenden Jahr beibehalten. Das Expansions-tempo dürfte sich allerdings etwas verlangsamen, da sich die Höherbewertung des Schweizerfrankens gegenüber wichtigen Handelswährungen zunehmend dämpfend auf die Güterexporte auswirken wird. Dagegen gewinnt, wie auch in den umliegenden Industriestaaten, die Binnennachfrage vermehrt an Gewicht. Während die Investitionstätigkeit nach wie vor rege ist, aber an Dynamik etwas einbüßen wird, zeigen sich beim privaten Konsum deutliche Anzeichen einer Beschleunigung. Somit dürfte das private Konsumwachstum zur wichtigsten Nachfragestütze des gegenwärtigen Konjunkturzyklus werden. Dank der restriktiven Geldpolitik der Nationalbank und der Verbilligung der Importe (Dollarkurs, Erdölpreise) wird sich die Teuerung stärker, als noch im vergangenen Herbst angenommen, zurückbilden. Die Beschäftigung wird weiter zunehmen, wobei sich in einzelnen Berufsgruppen bereits wieder Verknappungserscheinungen bemerkbar machen.

Vom Anstieg des privaten Verbrauchs in den letzten Jahren profitierten auch der Handel mit Bekleidungs- und Textilwaren. Die Detailhandelsumsätze für Textilien stiegen nominal 1985 immerhin um 5%.

Trotz diesen erfreulichen Zahlen bleibt der Bekleidungsbedarf variabel und für den Konsumenten ein hohes Sparpotential. Während auf Freizeitaktivitäten oder Urlaub nicht verzichtet wird, steht die Bekleidung in der Bedürfnishierarchie des Wohlstandsverbrauchers weit hinten. Hier müssen wir, d.h. die Produzenten und Händler mit unseren Marktstrategien ansetzen, um der Bekleidung wieder einen höheren Stellenwert einzuräumen.

Die gesellschaftliche Entwicklung

In unserer nachindustriellen Gesellschaft erleben wir, dass der Glaube an Fortschritt und Zukunft immer fraglicher, der individuelle Freiheitsraum immer grösser wird.

Die demografischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Veränderungen treffen die Gesellschaftsmitglieder vorwiegend in ihrer Rolle als Konsument.

Unsere Gesellschaft ist geprägt durch:

- zunehmende Warensättigung
- gestiegenes Gesundheitsbewusstsein
- verändertes Umweltbewusstsein

- gestiegener Bildungs- und Informationsstand
- verändertes Prestigebewusstsein

Als letzter Einflussfaktor bleibt die technologische Entwicklung und die Veränderungen der Beschaffungsmärkte. Beginnen wir mit den Beschaffungsmärkten. Gerade für den Bekleidungshandel entstehen laufend neue Beschaffungsmärkte, die zu den traditionellen Lieferanten und Produzenten in Konkurrenz treten.

Neue ausländische Beschaffungsmärkte bedrohen zwar die einheimische Industrie, verleihen aber unserem Handelsmarketing zweifellos neue Impulse bzw. sind für viele Betriebsformen im Textileinzelhandel heute echt lebensnotwendig. Sie haben einzelne Betriebsformen sogar erst entstehen lassen. Wir werden uns noch später darüber unterhalten.

Die nächste technische Revolution im Textildetailhandel ist im Gange. Sie spielt sich in der Informatik ab. Mit den heutigen Kassensystemen wird der Siegeszug der bargeldlosen Zahlung erleichtert. Das elektronische Shopping steht vor der Tür: in zahlreichen Ländern, auch in der Schweiz, laufen Tests für Bildschirm- oder Videotext. Ferner erlauben modernste elektronische Warenbewirtschaftungssysteme nicht nur den Grossverteilern des Detailhandels sondern auch dem Fachhandel ganz andere Transparenz in einzelnen Warengruppen bezüglich Umsatz-, Lager- und Beschaffungsdaten.

Meine bisherigen Ausführungen, sollen dokumentieren, wie stark sich die den Markt beeinflussenden Rahmenbedingungen ständig ändern und damit dem Konsumverhalten immer wieder neue Impulse verleihen. Wir wissen jetzt:

- Der Bekleidungsumsatz ist stark abhängig von der Kopfzahl der Käufer und diese sinkt.
- Der Bekleidungsumsatz ist abhängig von der Bevölkerungsstruktur.
- Die Bekleidung ist Sparpotential.
- Der Stellenwert der Bekleidung geht in der Bedürfnishierarchie zurück.
- etc., etc.

Marktbeobachtungen und Marktkennntnisse in ihrer Ganzheit sind gefordert, sind unerlässlich und zwar nicht nur für den Textildetailist, sondern auch für die Bekleidungsindustriellen!

Ich möchte nun mit Ihnen eine kurze Situationsanalyse über den heutigen schweizerischen Textildetailhandel vornehmen, damit daraus Schlussfolgerungen für die schweizerische Bekleidungsindustrie möglich sind.

Die Textildetailhandelsfront in der Schweiz 1986

Aus dem bisher gesagten leuchtet es ein, dass auch bei einer verfestigten Handelsstruktur – wie sie die Schweiz heute aufweist – Marktanteilsverschiebungen unter den einzelnen Handelstypen bzw. Betriebsformen laufend stattfinden und neu innovative Handelstypen entstehen und eine Chance haben zu überleben.

Die Marktanteile der einzelnen Betriebsformen im schweizerischen Textileinzelhandel sind – laut der aktuellsten IHA Statistik – wie folgt verteilt:

- unabhängiger Fachhandel	22 % vor 10 Jahren	34 %
- Boutiquen	9 % vor 10 Jahren	3 %
- Filialgeschäfte (Schild, Frey, C & A, Vögele, Spengler, etc.)	22 % vor 10 Jahren	18 %
- Warenhäuser (Globus, Jelmoli, Manor)	12 % vor 10 Jahren	16 %

- Kleinpreisgeschäfte (ABM + EPA)	7 % vor 10 Jahren	6 %
- Versandhandel	10 % vor 10 Jahren	7 %
- Foodverteiler (Migros, Coop)	12 % vor 10 Jahren	10 %
- übrige (Sportgeschäfte, Fabrikläden etc.)	6 % vor 10 Jahren	6 %

Die Verlierer gemäss diesen Zahlen sind der unabhängige Fachhandel und die Warenhäuser, während die übrigen Absatzkanäle gewannen. Das ist mit ein Grund, wieso einige Warenhauskonzerne ihre Diversifikationen Richtung neue, kleinere Textilbetriebsformen ausdehnten.

Es wäre aber verfehlt zu glauben, dass sich der Strukturwandel im Textildetailhandel nur durch Veränderungen von Marktanteilen der einzelnen Betriebsformen dokumentiert.

Die Liberalisierung im Handel, unsere offenen Grenzen haben für den Detailhändler nicht nur immer bessere Importmöglichkeiten geschaffen, sondern haben auch zu neuer Konkurrenz aus dem Ausland geführt. Deshalb spricht man an der Detailhandelsfront von der berühmten «Invasion aus dem Norden» mit Hey, C & A, Hennes & Mauritz, Kapp Ahl etc.).

Ich bin überzeugter Vertreter der freien Marktwirtschaft und wenn diese spielen soll und muss, dann lässt sie – auch für den Detailhandel – keinen Protektionismus und keine Diskriminierung zu. Es gibt verschiedene Gründe für die ausländische Konkurrenz sich in der Schweiz zu etablieren. In der Schweiz mit den längst übersättigten Verkaufsflächen.

- Die Schweiz ist ein günstiges Experimentierfeld, weil von den Strukturen her repräsentativ für andere Länder,
- unsere ausländischen Konkurrenten kommen schlechthin deshalb, weil der materielle Anreiz aus dem Warengeschäft so gross ist
- oder sie kommen, weil wir, d.h. die Schweiz, ein Steuerparadies sind?

Dass wir Detailhändler über diese sogenannte «Invasion aus dem Norden» nicht gerade erfreut sind, ist verständlich. Sie sind nun aber da, und zwar erfolgreich, jamern nützt nichts.

Erinnern wir uns an die Definition «der erfolgreichen Unternehmung» der beiden Mc Kinsey-Leute. Wir Schweizer Textildetailhändler müssen diesen Strukturwandlungen folgen, uns anpassen, uns darauf einrichten, die Herausforderung annehmen mit der Zielsetzung auf dem Markt besser zu sein, als die Einwanderer!

Eine Anzahl unserer Verteiler haben die Chance, die der Markt, d.h. der Konsument mit seinen Erwartungen, anbot und immer wieder anbietet, nicht oder nur halbherzig angenommen. Zum Teil waren sie auch schlechthin nicht in der Lage, weil sie die «Eigenschaften einer erfolgreichen Unternehmung» nicht besitzen.

Es ist nicht richtig, dass die steigenden Investitionen oder die Entwicklung der Betriebskosten, namentlich der Personalkosten, die Gründe für eine immer stärker spürbare Konzentration des Textildetailhandels sind. Mittels grosse und kleine sogenannte «excellent Companies» haben bewiesen, dass sie die steigenden Kapitalkosten aus Verkauf, Logistik und Informatik im Griff haben und dank einem modernen, erfolgreichen Marketing blende Erträge erwirtschaften.

Erstes Gebot des erfolgreichen Textildetailhändlers ist es eben, dass sein Angebotskonzept – sprich Sorti-

mentskonzept – den Erwartungen und Wünschen des Konsumenten entspricht, Konzept heisst hier Profilierung, heisst Abgrenzung.

Der erfolgreiche Textildetailhändler, unabhängig welche Betriebsform er benützt, braucht:

- Zielgruppen-Orientierung
- hohes fachliches Know-how
- Innovation, Kreativität
- Dynamik
- Eindeutigkeit
- Glaubwürdigkeit
- Ausstrahlung, bzw. Faszination in der Gesamtheit

Diese Eigenschaften müssen für den Kunden spontan erkennbar sein.

Für immer mehr Kunden sind verschiedene Konzepte richtig – je nachdem:

- Kleinpreis-Konzepte
- Discount-Konzepte
- Vorwahl- und Selbstbedienungskonzepte
- Vollsortiment-Konzepte
- Fachhandels-Konzepte
- Boutique-Konzepte
- Marken-Konzepte
- Zielgruppen-Konzepte, z. B. für Avant-garde oder nur Senioren
- Versand-Konzepte
- etc.

Sie alle gibt es heute – in der Schweiz und im Ausland, Erfolgreiche und Nicht-Erfolgreiche.

Konsequenzen für die Beschaffungsstufe

Nur der Textildetailhändler der sein Angebotskonzept kennt, es formuliert hat, ist in der Lage, die richtige Ware am richtigen Ort, zum richtigen Preis, zum richtigen Zeitpunkt, präzise ausgerichtet, zu beschaffen. Und wenn der Textilhändler vom «beschaffen» spricht, dann denkt er in erster Linie an Sie, meine Damen und Herren und Ihre Kollegen und Konkurrenten in der ganzen Welt.

Eigentlich wollte ich mich detailliert mit Ihnen über Argumente unterhalten, wieso wir, z. B. der Globus, der Herren-Globus oder ABM im Ausland oder bei Ihnen in der Schweiz, beim Fabrikanten oder Agenten kaufen. Welche und wieso wir gewisse Fremd- oder Image-Marken pflegen und warum wir Eigenmarkenkonzepte aufbauen. Ich wollte zuerst unseren Importanteil Ihnen gegenüber unter anderem auch dadurch rechtfertigen, dass unsere ausländische Detailhandelskonkurrenz ihre grossen europaweiten Umsatzvolumen ebenfalls auf fernöstlichen, südamerikanischen oder anderen Niedrigpreismärkten kaufen, sogar an Orten, wo wir unsererseits da und dort noch Hemmungen haben oder unser Potential nicht ausreicht.

Ich bin während des Schreibens meines Referates immer mehr zur Auffassung gekommen, dass Sie aufgrund meiner bisherigen Ausführungen mit einer solchen Rechtfertigung gar nichts anfangen können. Lassen wir kurz die aktuellen Zahlen über die Direktimporte des Globus-Konzerns sprechen: Die Direktimportquote für Textilien von Globus, Herren-Globus und ABM liegen knapp unter 50%. Von diesen 50% stammen rund die Hälfte aus Europa, der Rest aus Übersee.

Bei einem Textilumsatz von rund 500 Mio. Franken sehen Sie also, dass im Globus-Konzern – trotz ansehnlichen Importanteilen – noch sehr viele Textilien in der Schweiz gekauft werden.

Ich bin überzeugt, dass in Ihrer Industrie die gleichen Eigenschaften für «excellent Companies» gelten, wie für uns Händler. Ein erfolgreicher Händler in der Schweiz, wird einen auf dem Markt erfolgreichen Bekleidungshersteller kaum durch einen ausländischen ersetzen. Das heisst: Innovation, Originalität, Anpassungsfähigkeit an Marktveränderungen und wirtschaftlicher Leistungsnachweis garantieren auch jedem schweizerischen Bekleidungsindustriellen eine gesicherte Zukunft. Denken Sie aber daran, was Ihnen schon Herr Dr. Meyer in seinem Referat über «Bekleidungsmarketing der 80er-Jahre» an der letztjährigen GV empfohlen hat. «Nicht nur den Konsumenten, auch den Textildetailisten muss der Bekleidungsindustrielle als Partner pflegen». Wer seine Zukunft sichern will, sollte nebst intensivster Beobachtung des Letztverbrauchers, sein Ohr an den Puls der Textildetailhändler halten und eine aktive, seriöse, auf Facts und Figures ausgerichtete Zusammenarbeit mit Experten des Textildetailhandels (Unternehmensleiter, Geschäftsinhaber, Geschäftsführer oder Zentraleinkäufer) suchen.

Wir, die Manager des Textileinzelhandels und der Bekleidungsindustrie, müssen wieder gemeinsam zu Pionieren werden. Pioniere sind, wie Prof. Magyar von der Universität Rennes schreibt: Menschen die es wagen, dorthin zu gehen, wo vor Ihnen noch nie jemand war. Pioniere sind Reformer, die Wichtiges entdecken, Neues und Sinnvolles erfinden. Pioniere sind bereit, Entbehrungen auf sich zu nehmen, Pioniere haben Kraft, grosse Hindernisse zu überwinden. Es ist kein Zufall, dass die renommierte Managerzeitschrift «Business Week» letztes Jahr eine Titelgeschichte über das Pioniertum im amerikanischen Topmanagement verfasste.

Die Zeitschrift hielt fest, dass das charakteristische an der neuen Elite amerikanischer Unternehmer und Manager sei, dass sie mehr mit den schillernden Gründerpersönlichkeiten der Jahrhundertwende gemeinsam haben, als mit ihren unmittelbaren Vorgängern, den professionellen Administratoren der Wirtschaft. In der schweiz. Bekleidungsindustrie und im schweiz. Textileinzelhandel gab es viele Pioniere. Aber wir wissen alle, Pionier werden ist schwer, es zu bleiben allerdings noch viel schwieriger. Wer längerfristig zu den Pionieren gehören will, kann sich nach einer vollbrachten Pionierleistung nicht ausruhen. Er muss sich stets von neuem beweisen und auch seine Mitarbeiter zu Pionieren erziehen.

Nehmen wir also, d. h. Sie als Unternehmer der Bekleidungsindustrie und wir als Textileinzelhändler, die Chancen und Risiken, die Freuden und Entbehrungen eines modernen Pioniers auf uns und versuchen wir die Veränderung des Marktes, bzw. des Konsumentenverhaltens rechtzeitig zu erkennen und entsprechend zu handeln. Dadurch sichern wir Ihre und unsere Zukunft!»

Dr. G. Boesch

Sonderausstellung der Abegg-Stiftung Riggisberg:

Blumenpracht auf Textilien vom 15.-19. Jahrhundert

Sicher lieben auch Sie Blumen. Diese Blumen haben jedoch einen entscheidenden Fehler: sie sind vergänglich. Unvergängliche Blumenpracht zeigt bis zum 26. Oktober 1986 die Abegg-Stiftung in Riggisberg.

Vielleicht auch aus diesen Gründen erschaffte sich der Mensch zu allen Zeiten Abbilder von Blumen. Auf jedem Gebiet des Kunstschaffens finden wir Blumen, sie sind das am meisten verwendete Objekt. Dass Blumenbilder auf Textilien besonders häufig sind, hängt sicher mit ihrer Aussagekraft und ihrem symbolischen Gehalt zusammen. Denken Sie nur an rote Rosen!

Die Wechselausstellung zeigt ausschliesslich botanisch einwandfreie Blumenabbildungen. Diese sind zu finden auf gewebten Stoffen, Stickereien, Spitzen und Wirkeereien europäischer oder nahöstlicher Herkunft. Die Zeit umfasst das ausgehende Mittelalter bis zum Ende des 19. Jahrhunderts. Vom persischen Gartenstoff bis zum osmanischen Samt, von der naturgetreuen Nachah-

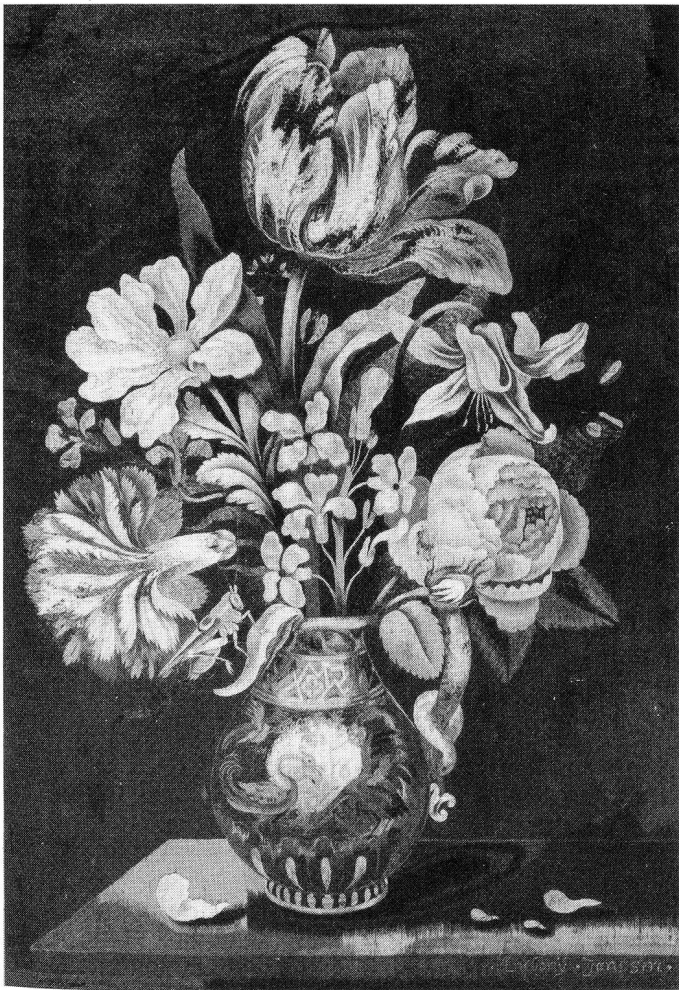
europäischer Blumenstoffe bis zu Kleiderstoffen und Spitzenfächern des 19. Jahrhunderts. Möbelintarsien, Kupferstiche, Ölgemälde, Porzellan und Fayencen mit Blumenbildern sollen mithelfen, das endlos breite Thema der Anwendung von Blumendekor zu illustrieren und abzugrenzen.



Stuhlüberzug aus einem Lyoner Seidenstoff, um 1775.
Inv. 2815. Foto: H. Kobi, Münchenbuchsee

Öffnungszeiten sind: jeden Tag von 14.00–17.00 Uhr. Ein prächtiger Katalog kann ebenfalls erworben werden. Riggisberg ist in der Nähe von Thun. Nehmen Sie zum Ausflug die Familie mit, Sie haben Zeit bis zum 26. Oktober 1986, es lohnt sich.

JR



Anthony Janssen, gesticktes Blumenbild, Holland, um 1640.
Inv. 2225. Foto: H. Kobi, Münchenbuchsee

mung botanischer Vorlagen in feinsten Stickerei bis zum nachgestickten oder nachgewebten Blumenbild, von frühen Blumenmustern auf Tischtüchern, Kirchengewändern, Wandbespannungen, Bettvorhängen und Möbelbezügen. Sie finden in der Sonderausstellung Modelle

**mit
tex** Zielgerichtete
Werbung = Inserieren
in der «mittex»

Geschäftsberichte

Edouard Dubied & Cie. SA, 2108 Couvet

Der Verwaltungsrat von Edouard Dubied & Cie. SA hat die Jahresrechnung 1985 zuhanden der Generalversammlung gutgeheissen. Eine erneute Zunahme des Geschäftsvolumens wurde festgestellt. Der konsolidierte Umsatz von 79 Millionen erreicht; dies entspricht einer Zunahme von 13,5%, zu welcher die wichtigsten Bereiche folgendermassen beigetragen haben:

Strickmaschinen	+ 24%
Allgemeine Mechanik	+ 2%

Die im Jahre 1984 begonnene Belegung hat sich im Berichtsjahr bestätigt. Die in den vorangegangenen Jahren getätigten Restrukturierungsmassnahmen haben ihre Wirkung in einer positiven Umgebung entwickeln können. Die Kapazität wurde gut ausgelastet und die Dekung der Betriebskosten daher merklich verbessert.

Der vom Betrieb erarbeitete Cash-flow der Muttergesellschaft erreichte 2,4 Millionen gegen 0,2 Millionen im Jahr 1984. Nach Abschreibungen und nach einer Rückstellung auf der Forderung einer Tochtergesellschaft ergibt sich im Geschäftsjahr ein Reingewinn von Fr. 726 957. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr, weist die Gewinn- und Verlustrechnung einen verfügbaren Gewinn von Fr. 755 130 aus.

In Anbetracht der Notwendigkeit, Reserven wieder aufzubauen, wird der Verwaltungsrat der nächsten ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre, welche am 27. Juni 1986 in Couvet stattfindet, vorschlagen, Fr. 500 000 dem allgemeinen Reservefonds zuzuschreiben und den verbleibenden Reingewinn von Fr. 255 130 auf die neue Rechnung vorzutragen.

Seidenstoffweberei Gessner AG

Anspruchsvolle Materialien im Vordergrund

1985 war ein weiteres gutes Jahr für die Firma Gessner AG in Wädenswil. Rund 10% Mehrproduktion und ein Umsatzsprung von mehr als 15%, brachte eine Verbesserung der Wertschöpfung auf allen Stufen. Grosse Investitionen im maschinellen Bereich haben die Konkurrenzsituation der Unternehmung weiter verbessert.

Erhöhte Produktion

Gessner AG, Wädenswil, eine der wenigen, leistungsfähigen Seidenstoffwebereien unseres Landes hat das Jahr 1985 gut gemeistert. Wie den Worten des Delegierten des Verwaltungsrates, Thomas Isler, anlässlich der Generalversammlung entnommen werden konnte, haben alle drei Verkaufsabteilungen (das Unternehmen

produziert modische Kleiderstoffe, Krawattenstoffe und Dekorationsstoffe) die Produktion erhöht, die Wertschöpfung gesteigert und den Umsatz verbessert. Das Gesamtunternehmen produzierte rund 10% mehr Meter Stoff als im Vorjahr und konnte dabei den Produktionsumsatz frankenmässig um über 15% erhöhen.

- Reine Seide und feinste Baumwollzwirne aus den teuersten Baumwollfasern, die auf dieser Welt zur Verfügung stehen, bilden die Haupt-Rohmaterialien für die ausgesuchten, wertvollen Stoffqualitäten die Gessner produziert. Sie nehmen denn auch den Hauptteil des Rohmaterialverbrauches bei Gessner ein. Gessner stösst damit an Grenzen.
- Das Erarbeiten von sehr anspruchsvollen Artikeln kann nur in engster Zusammenarbeit mit der Kundschaft erfolgen und erfordert ein grosses, persönliches Engagement und einen intensiven Einsatz, der dem Wachstum der Unternehmung enge Grenzen setzt. Verstärkt durch die ausserordentlich günstige Dollarsituation im vergangenen Jahr, sowie die modische Entwicklung, ist ein Wachstum, wie es im Jahre 1985 zu verzeichnen war, ausserordentlich und kann nicht die Regel sein.
- Der Delegierte durfte an der Generalversammlung auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Firma Gessner für den grossen Einsatz im vergangenen Jahr herzlich danken.

Zurückhaltung

Im vergangenen Jahr hat Gessner nochmals rund 20 neue schützenlose Webmaschinen angeschafft und damit den Produktionsapparat auf ein ausserordentlich hohes Niveau, dies vor allem qualitativ, gesetzt. Gleichzeitig wurden die Reservestellungen, die möglich und nötig sind, auf allen Stufen weiterverstärkt. Gessner hofft, damit auch für die schwierigeren Zeiten, die in der Folge des Dollarzerfalls ganz sicher auf die Unternehmung zukommen, gut gewappnet zu sein.

Umweltentwicklungen, die beunruhigen

Anlässlich der Generalversammlung wurde auch eine gewisse Besorgnis über die Entwicklung im gesetzgeberischen Bereich laut. Gessner stellt auf allen Ebenen immer wieder fest, dass die Industrie je länger je mehr am kleineren Hebelarm sitzt und, nicht nur in den Gesetzgebungen, aber vor allem auch da natürlich, gegenüber den Dienstleistungsunternehmungen Rückschläge erleidet. Gleichzeitig werden von mehr oder weniger interessierten Gruppierungen ständige Revisionen und zusätzliche Sozialgesetzgebungen gefordert, die das Mass aller Dinge, ganz sicher das Mass des für die Industrie zu Verantwortbaren, sprengen. Erinnert wurde in diesem Zusammenhang an die kommenden Abstimmungen über die Volksinitiative betreffend «Kündigungsschutz im Arbeitsvertragsrecht» sowie für «Für eine gesicherte Berufsbildung und Umschulung», welche bei einer Annahme verheerende Folgen hätten für die Industrie. Gessner wird sich dafür einsetzen, dass die Schweiz nicht nur als Dienstleistungsplatz, sondern auch als leistungsfähiger Industriepplatz erhalten bleibt.

Die Beschlüsse der Generalversammlung

An der 77. ordentlichen Generalversammlung der Firma im Hotel Halbinsel Au vom 14. Mai dieses Jahres, nah-

men 15 Aktionäre teil, die 2239 Aktienstimmen vertraten. Geschäftsbericht und Jahresrechnung wurden einstimmig genehmigt und dem Verwaltungsrat Entlastung erteilt. Es wurde ferner beschlossen, eine Dividende von Fr. 50.– je Aktie auszuschütten.

Ausblick

Preisschwankungen an Rohwarenfronten, nicht nur beim Erdöl, Preiszerfall im Dollar und andere Unsicherheiten im Währungsbereich, die bedeutend über die Verschiebungen des Jahres 1985 hinausgehen, machen die Aussichten für das laufende Jahr ausserordentlich schwierig. Als Indiz sei hier angeführt, dass insbesondere die Arabischen Märkte seit einigen Monaten völlig ausgefallen sind, ein Anzeichen auf ein Wiederanziehen der Verkäufe im Nahen Osten liegt nicht vor.

Wenn auch in den ersten vier Monaten gute Zahlen erarbeitet wurden, wirken die oben erwähnten Unsicherheiten auf allen Stufen mit und machen die Arbeit bedeutend schwieriger. Die Vollbeschäftigung der Unternehmung ist für den Moment sichergestellt, für eine weitere Zukunft ist die Prognose heute kaum möglich. Trotzdem blicken Verwaltungsrat wie Geschäftsleitung mit, wenn auch verhaltenem, Optimismus in die Zukunft.

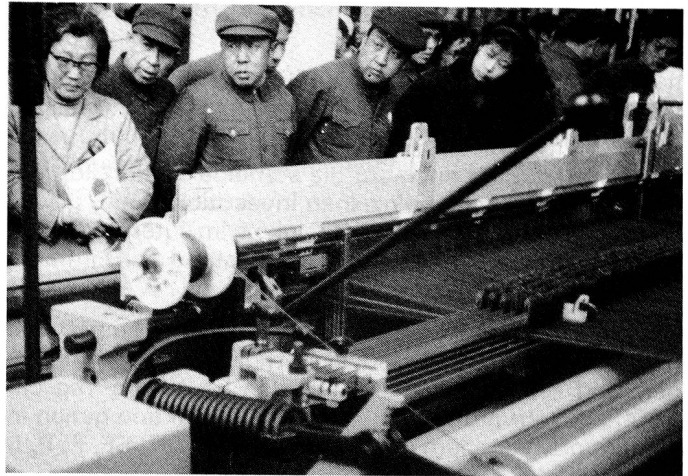
Firmennachrichten

Sulzer Rüti an der Sinotex '86

An der internationalen Textilmaschinen-Ausstellung Sinotex '86 im März dieses Jahres in Beijing in der Volksrepublik China, an der sich rund 300 Aussteller aus 40 Ländern beteiligten, stiessen die von Sulzer Rüti vorgestellten Maschinen, sowohl die Projektil-, als auch die Luftdüsen- und Greiferwebmaschinen, auf lebhaftes Interesse.

Die Projektilmaschine, eine 393 cm breite Vierfarbenmaschine des Typs PU 153 VSD KR mit Schaftmaschine, automatischer Schuss-Suchvorrichtung und dem neuen Sulzer Rüti Schuss-Speicher Profi 140 war belegt mit einem Herrenkleiderstoff, zweibahnig à 170,9 cm, aus Polyester/Wolle. Die Maschine lief mit 288 U/min, entsprechend einer Schusseintragsleistung von 1000 m/min.

Die 280 cm breite Luftdüsenwebmaschine des Typs L5000 mit Exzentermaschine und Adhäsionsspeicher wob ein dichtes Baumwollgewebe (Einschüttele) aus Baumwolle 14 tex (Nm 70/1) in Kette und Schuss, mit 41 Kett- und 39 Schussfaden/cm. Die Maschine lief mit 450 U/min. Dies entspricht bei der eingestellten Blattbreite von 266 cm einer Schusseintragsleistung von 1200 m/min.



An der Sinotex in Beijing stiessen die von Sulzer Rüti vorgestellten Maschinen bei den zahlreichen Besuchern auf lebhaftes Interesse.

Die Greiferwebmaschine F2001, eine 280 cm breite Vierfarben-Frottierwebmaschine mit Jacquardmaschine, stellte ein Badetuch her. Bei einer Tourenzahl von 260 U/min und einer Blattbreite von 276 cm betrug die Schusseintragsleistung 715 m/min.

Die zahlreichen Besucher zeigten sich vor allem von den ausgezeichneten Laufeigenschaften der Maschinen beeindruckt.

Der Sulzer-Konzern und Sulzer Rüti pflegen seit Jahren gute Geschäftsbeziehungen zur Volksrepublik China.

Die ständige Präsenz des Unternehmens in Beijing, insbesondere auch seine Beteiligung an der Sinotex, erklärt sich aus der Bedeutung des chinesischen Marktes und aus den guten Absatzchancen, die dieser Markt technisch hochstehenden Produkten bietet. In den vergangenen Jahren hat Sulzer Rüti hier mehr als 1000 Webmaschinen verkauft.

Die für das Webmaschinen-geschäft Verantwortlichen, an ihrer Spitze Verkaufsleiter Aldo Heusser, zeigten sich denn auch mit dem Ergebnis der Ausstellung sehr zufrieden und rechnen mit einer weiteren Intensivierung der Geschäftsbeziehungen.

Wettstein AG modernisiert

Mit einem Investitionsschub von rund 1 Mio. Franken will die Zwirnerie Wettstein AG, Dagmersellen, konkurrenzfähig bleiben. Die Einweihung der neuen DD-Zwirnerie und Facherei erfolgte anlässlich einer kleinen Feier am 7. Mai 1986.

Geschäftsführer Jürg Wettstein begrüsst die Presse und anwesende Mitarbeiter und erklärte die Gründe für diese Investition. Eine hohe Reparaturanfälligkeit, der Lärmpegel und der Energiebedarf der alten Maschinen war sehr hoch. Nach der Inbetriebnahme können bereits folgende Verbesserungen festgestellt werden:

- bequemere Arbeitsweise
- kürzere Handzeiten
- kürzere Auslaufzeiten

- höherer Nutzeffekt
- weniger Fadenbrüche
- grössere Einheiten ohne Knoten
- abgelängte Spulen
- einwandfreie Färbespulen für jede Färberei

Der Referent ging noch auf die ständige Verkürzung der Zeitspanne zwischen einzelnen Investitionen ein, glaubt aber, damit die Konkurrenzfähigkeit im internationalen Markt zu behaupten und den Fortbestand der Firma zu sichern.

Die Wettstein AG ist eine Familienaktiengesellschaft, die heute ca. 60 Mitarbeiter beschäftigt. Auf 6000 m² Lager- und Produktionsfläche werden heute pro Tag ca. 3000 kg Garn produziert. 40% der Produktion gehen in den Export, vor allem in die Länder BRD, DK, SF, F, P, I, GB und USA.

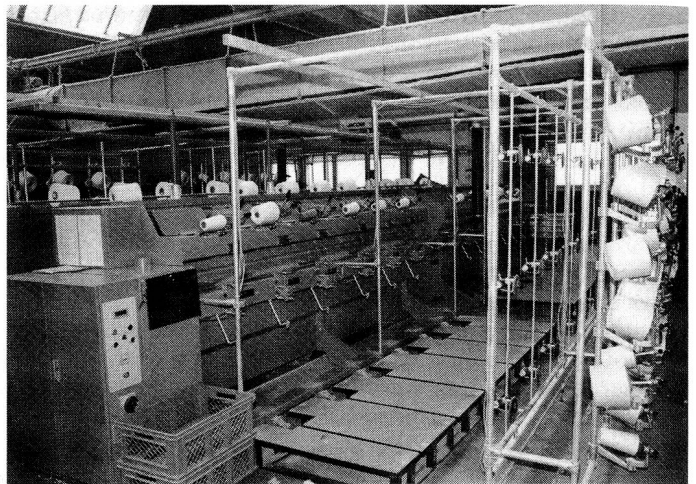
Geschichte der Wettstein AG

- 1864 Fabrikbauten durch Hermann und Adam Senn, Seidenfabrikation, Zofingen
- 1889 Übernahme der Gesamt liegenschaft durch die Firma Offenhäuser & Co., die ihre Baumwollzwirnerie von Wikon hierher verlegte.
- 1932 Kauf durch Walter Wettstein-Hofer, Firmengründung Wettstein & Co.
- 1938 Aufnahme der Produktion von Effektwirnen
- 1945 Aufnahme der Pnuegarnfabrikation
- 1946 Aufnahme der Handstrickgarnfabrikation
- 1957 Gründung der Exportfirma Textiles Exportations SA, Zofingen
- 1960–1963 Ausbautetappen an den Shedbau
- 1972 Büroanbau
- 1984 Bau eines Lagergebäudes
- 1986 Inbetriebnahme der neuen DD-Zwirnerie/Fachtereie

Die neuen Maschinen im Verkauf und daraus resultierende Forderungen an den Betrieb. Unter dieses Motto stellte Thomas W. Hofer, Leiter Verkauf und Marketing, seinen Vortrag. Er durchleuchtete den Begriff der qualitativen Marktleistung. Lassen wir ihn selber zu Wort kommen:

«Für die meisten von uns ist Qualität ein Synonym für zuverlässiges Funktionieren und Langlebigkeit; für ein Produkt also bei dessen Herstellung nicht gespart wurde. Qualität hiesse, dass das Produkt sich über unseren Erwartungen oder besser, als billige Massenprodukte bewährte. So akzeptierte man auch gerne das Argument des Verkäufers, «Qualität hat ihren Preis». Die letzten Jahre haben aber nun vor allem uns Schweizern bewiesen, dass hohe Qualität und hoher Preis keine feste Grösse mehr bilden. Vor allem aus Übersee erreichten uns Produkte, die wohl preislich niedrig, in der Qualität aber als tadellos zu bezeichnen waren, während unsere Produkte trotz zum Teil hohen Preisen nicht mehr all den gestellten Anforderungen gerecht wurden, teilweise das Resultat zu weitgehender Rationalisierung oder Einsparung, teilweise aber auch reiner Nachlässigkeit unserer gesättigten Wohlstandsbürger.

Qualität hat offensichtlich eine neue Bedeutung erlangt, muss aber klar definiert werden. Eine solche Definition sagt zum Beispiel: Qualität = Erfüllungsgrad festgelegter Anforderungen. Dabei darf nicht vergessen werden, dass sich auch diese Anforderungen an das Produkt neu gestellt haben. Der Konsument von heute ist nicht mehr bereit, für Qualität diskussionslos mehr zu bezahlen. Gerade in einem Markt wie dem unsrigen, der momentan von billigen Produkten aus verschiedenen Überseeländern geradezu überschwemmt wird – ich möchte an dieser Stelle nur das Beispiel der brasilianischen Baumwollgarn-Importe erwähnen – gerade diesem Punkt muss vorrangige Beachtung geschenkt werden. Der Kunde will heute zum günstigsten Preis ein Produkt, das seine



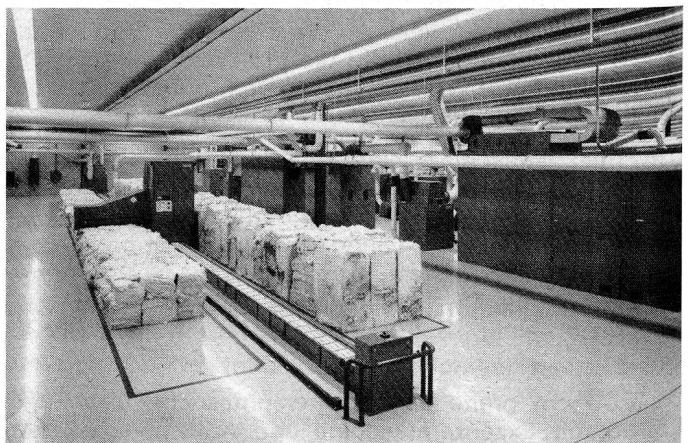
Präzisionsspul- und Fachmaschine Schärer PSF, 6 Spulstellen/Maschine, Längenmessung Löpfe, Möglichkeit von Mehrfach-Fachten.

Erwartungen erfüllt oder übertrifft, wobei er oft nicht in der Lage ist, seine Erwartungen genau zu definieren und genau an dieser Stelle kommen nun unsere neuen Maschinen zum Tragen. Eine Unternehmung, die sich resolut den Bedürfnissen des Marktes anpasst, muss unter allen Umständen dafür besorgt sein, dass Qualitätssicherung nicht nur vom Betrieb wahrgenommen wird, sondern in ganz wichtigem Ausmasse auch vom Verkauf beeinflusst wird. Wenn wir dem Begriff Qualitätssicherung, die Definition «Kostenoptimalisierung bei garantierter Funktionstüchtigkeit gemäss Anforderungen des Kunden» zugrunde legen, wird klar, dass vor allem hier der Verkauf profitieren kann. Es gilt, den Kosten grosses Augenmerk zu widmen und den Qualitätsstandard so festzulegen, dass er auch innerbetrieblich ein optimales Resultat ergibt.»

Das sind klare Worte. Auch Thomas W. Hofer ist optimistisch. Mit diesen neuen Maschinen könne die Wettstein AG erfolgreich im Markt operieren, wünschen wir es ihr!

JR

Verkaufserfolge für Rieter Putzereinlagen



Der Rieter Unifloc A1/2, das vollautomatische Ballenabtragsystem, löst Ihre Putzereiprobleme.

Im März 1986 hat die Maschinenfabrik Rieter AG, CH-8406 Winterthur, 33 komplette Putzereinlagen verkauft.

14 Linien wurden von Spinnereien in den USA bestellt. Weitere 14 Anlagen werden nach Japan geliefert, womit ein Marktdurchbruch erzielt wurde. Die Linien bestehen aus: automatischen Ballenabtragmaschinen Unifloc A1/2, Mischballenöffnern B3/4, Mischöffnern B3/3, Monowalzenreinigern B4/1, Misch- und Reinigungsmaschinen Unimix B7/3 und ERM-Reinigern B5/5.

Ein entscheidender Faktor dieser Bestellungen war das im Rieter Gesamtprozess integrierte Putzereikonzept. Dies beinhaltet: automatische, gleichmässige Abtragung verschiedener Sortimente, gesteuerte und gezielte Durchmischung, schonende Öffnung und maximale Reinigung des Fasergutes. Die Voraussetzung für eine optimale Weiterverarbeitung ist damit gegeben. Und dadurch wird eine bessere Garnqualität erzielt.

Insgesamt sind bis Ende März 1986 weltweit über 400 Unifloc verkauft worden.

wertbarer Fasern bei einer genau vorbestimmten Rate zu ermöglichen.

Indem Rieters Philosophie des Öffnens bis zur feinsten Flocke und des sanften Reinigens gleich zu Anfang zur Anwendung kam, wurde auch ein intensives Entstauben des Rohmaterials in verschiedenen Produktionsetappen vorgesehen.

Hans Peter Schwendeler
Regionaler Verkaufsmanager
Rieter Corporation
Spartanburg, SC

Fieldcrest-Cannon: Verschiedene Putzereiaufträge

Fieldcrest-Cannon, in für diese Firma typischer zukunftsorientierter Art, hat beschlossen die gesamten Putzereien in sechs der neu gekauften Cannon-Anlagen zu ersetzen. Diese Modernisierung wurde notwendig, um den strengen Qualitäts- und Produktionsanforderungen der Zukunft gerecht zu werden.

Aufträge für 14 automatische Ballenöffner Unifloc, 22 Reinigungs- und Mischmaschinen Unimix zusammen mit dem nötigen Zubehör, einschliesslich Speisemaschinen für bestehende Karden, gingen an die Rieter Corporation in Spartanburg, Süd-Karolina, einer Tochtergesellschaft der Maschinenfabrik Rieter AG, Winterthur. Die Treue gegenüber Rieter-Produkten ist ein Ergebnis langjähriger Erfahrung mit Rieter in mehreren Fieldcrest-Anlagen. Die Mehrheit der Maschinen wird in der Rieter-Fabrik in Aiken, Süd-Karolina, hergestellt; die Elektronische Überwachung und ein Teil der Ausrüstung für den pneumatischen Transport wird von der Schweizer Muttergesellschaft geliefert. Alle Maschinen sollen bis Ende Jahr ausgeliefert sein.

Das hergestellte Endgarn wird für vielfältige Anwendungen eingesetzt werden, und zwar für Futter-, Grund- und Florketten ebenso wie feine Qualitätsgarne für das Düsenweben und -spinnen. Eine Anlage wird ein technisch hochentwickeltes, kontinuierliches Mischsystem Contimeter verwenden, um genaue Mischungen und somit hochstehende Spinnbedingungen zu erhalten.

Bei der Planung der Maschinenaufstellung wurde mit äusserster Umsicht und Genauigkeit vorgegangen, um die neuen Maschinen in die bestehenden Produktionsanlagen nahtlos einzufügen. Das Ziel war, die vorhandene Bodenfläche optimal auszunutzen, einen weiteren Ausbau möglich zu machen und die neuen Maschinen so aufzustellen, dass ein idealer Materialfluss durch die verschiedenen Prozessstufen erreicht wird.

Jede Spinnerei hat Metalldetektoren installiert, die automatisch Metallpartikel ausscheiden, um die Kardengarnituren zu schützen. Komponentenspeiser werden verwendet, um eine kontinuierliche Speisung wiederver-

Marktberichte

Rohbaumwolle

Die Baumwollpreise, angegeben in sFr./kg, waren in den letzten 40 Jahren noch nie so günstig wie heute! In den späten 40er-Jahren kostete ein Kilogramm Rohbaumwolle in der Qualität SM 1.1/16'' um die Fr. 2.40/kg. Anfangs der 50er-Jahre stiegen die Preise auf bis Fr. 4.75/kg an, um dann in den 60er-Jahren bei ca. Fr. 3.-/kg zu verharren.

Im September 1983 musste dann für das gleiche Kilogramm Rohbaumwolle ein Preis von Fr. 4.70/kg bezahlt werden.

Und heute! Heute kostet ein Kilogramm Rohbaumwolle in der Klasse SM 1.1/16'' Fr. 1.90/kg Basis Kost und Fracht europäischer Nordhafen.

Was die Baumwolle heute kostet, wissen sicher die meisten Leser. Aber was wird sie morgen kosten?

Es liegt mir fern, die Dollarkursentwicklung voraussagen zu wollen. Aber über die Baumwollpreisentwicklung der nächsten Monate können wir gewisse Überlegungen anstellen.

Wir wissen z.B., dass in den letzten 24 Monaten die Baumwollpreise weltweit prozentual mehr nachgegeben haben, als die auf dem selben Boden konkurrierenden Produkte Weizen, Mais, Sojabohnen.

Ein Vergleich der Börsennotierungen dieser Produkte über die letzten 24 Monate ergibt folgendes Bild:

Baumwolle	./ 51 %
Sojabohnen	./ 27 %
Mais	./ 34 %
Weizen	./ 22 %

Was kann dies für den Bauern im Hinblick auf die Zukunft bedeuten?

Er versucht, wenigstens einen Teil des bisherigen Baumwollareals mit anderen, eventuell auch lokal verkäuflichen Ernten anzubauen. Nicht jeder Bauer und auch nicht jedes Anbaugelände wird und kann dies im gleichen

Ausmass machen, zu verschieden sind die Voraussetzungen von Region zu Region. Aber weltweit gesehen kann der Effekt all dieser Umstellungen im Kleinen ziemlich ins Gewicht fallen.

Sie werden vielleicht sagen, alles gut und recht, aber im Moment gibt's ja Baumwolle im Überfluss. Stimmt! Aber wie sieht es in 12 Monaten aus?

Schauen wir uns die Veränderung der weltweiten Produktionszahlen in den letzten Jahren und die Prognose für die nächste Saison an:

Produktion weltweit in Ballen à 480 lbs netto:

1983/84	67.5 Mio. Ballen
1984/85	87.8 Mio. Ballen
1985/86	80.3 Mio. Ballen
1986/87	74.5 Mio. Ballen

Seit der Riesenernte von 1984/85 hat sich die Baumwollproduktion weltweit also schon gewaltig zurückgebildet und es würde nicht erstaunen, wenn für die Ernte 1987/88 ein im gleichen, evtl. sogar noch beschleunigten Ausmass, reduziertes Aufkommen von evtl. nur noch 65–70 Mio. Ballen produziert würde. Wri sehen schon heute grössere Arealreduktionen für die kommende Ernte voraus und zwar in all jenen Ländern, in denen staatliche Auffangpreise nicht vorhanden sind.

Wie aber wird sich der Konsum in den nächsten Monaten entwickeln? Baumwolle ist billig, deshalb wird sie weltweit auch vermehrt eingesetzt. Die letzten Konsumzahlen der amerikanischen Textilindustrie hochgerechnet auf 12 Monate ergeben einen Baumwollverbrauch von 6.5 Mio. Ballen, 1 Mio. mehr als 1984/85. Weltweit rechnet das amerikanische Landwirtschaftsamt für 1986/87 mit einer Zunahme des Baumwollkonsums auf 75–76 Mio. Ballen. Das tönt vielleicht optimistisch, aber wenn wir bedenken, welche Anstrengungen China macht um seine Lagerbestände in der eigenen Textilindustrie verwerten zu können, so ist ein Weltbaumwollverbrauch von über 75 Mio. Ballen pro Jahr leicht erreichbar.

Könnte all dies aber nicht heissen, dass wir evtl. schon in der Ernte 1987/88 ein Angebotsdefizit von 5–10 Mio. Ballen haben? Und deshalb froh sind, auf die vorhandenen Lagerbestände von gegenwärtig 52 Mio. Ballen zurückgreifen zu können.

Fragen wir uns zum Schluss noch, wo denn diese Lagerbestände von ca. 52 Mio. Ballen (Übertragsschätzung per 1/8/1986) sind. Bei einer genaueren Analyse zeigt sich, dass die Volksrepublik China gut und gerne 20 Mio. Ballen dieses Lagerbestandes hält. Und niemand rechnet damit, dass diese 20 Mio. Ballen je in grösserem Ausmass in den Export gelangen werden. Exporte von mehr als 2 Mio. Ballen pro Jahr, dürften in nächster Zukunft nicht möglich sein. Grund ist die fehlende Infrastruktur.

Im Klartext heisst dies doch, dass der statistisch gesehen vorhandene Überfluss an Rohbaumwolle, bei genauerem Hinsehen, arg zusammenschmilzt. Und dies könnte im Moment, wo die Produktionszahlen weltweit unter die Konsumzahlen sinken, noch weitreichende Auswirkungen auf die Preisgestaltung haben.

Mitte Mai 1986

Gebr. Volkart AG
E. Hegetschweiler

Marktberichte Wolle/Mohair

Die Handarbeitsmesse in Köln hat ganz eindeutig, den vielerorts erhofften Erfolg und Auftrieb nicht gebracht. Wohl in ganz Westeuropa läuft das Wollgeschäft nicht wie erwartet. Es ist eine allgemeine Depression feststellbar und eine Tatsache. Entsprechend reagiert auch der Wollmarkt. Angebote sind überall und kurzfristig erhältlich. Der Promptmarkt ist problemlos, offensichtlich fehlt jedoch das Kaufinteresse. Etwas Beruhigung hat die eher stabile Währungssituation des US-Dollars in der zweiten Maihälfte gebracht.

Nach wie vor kann Wolle recht günstig eingekauft werden. Allerdings hört man aus Südamerika, dass Verkaufsdelegationen Richtung Mittleren Osten unterwegs sind und dies führt bereits zu einer spürbaren Zurückhaltung seitens der Verkäufer. Möglicherweise wendet sich das Blatt in Richtung höhere Preise, allerdings liegen nun die Sommerferien unmittelbar vor uns und diese bringen durch Produktionsunterbrüche entsprechend geringeren Bedarf mit sich.

Australien

Der Markt in Australien ist lebhaft, die AWC greift kaum mehr ein und übernimmt im Durchschnitt zwischen 1 und 2% des Angebots. Hauptkäufer in Australien ist Japan, Osteuropa und der Kontinent.

Südafrika

In Südafrika muss der Wool Board stärker eingreifen. Mehr als 5 bis 10% des Angebots muss allerdings nicht gestützt werden. Der Wool Board Stock beträgt nur noch 4000 Ballen. In Südafrika ist die heimische Industrie und Europa aktiv.

Neuseeland

In Neuseeland hat Russland und China grössere Geschäfte getätigt, mit der Folge, dass die Preise um rund 5% anzogen.

Südamerika

Allgemein muss von einer zurückhaltenden Preisbasis gesprochen werden. Unsicherheit bringt die bereits erwähnte Verkaufsdelegation aus Uruguay, welche nun den Iran besucht.

Mohair

An der Kap-Auktion vom 6. Mai 1986 wurden 526 000 kg angeboten. Lediglich 71% fanden Käufer. Der Mohair Board musste stark stützend eingreifen, speziell grobe und saatige Typen gerieten stark unter Druck. Zusammengefasst und in unserer Landeswährung verlor Mohair 3 bis 6% am Preis.

In Texas sollen grössere Mengen vermarktet worden sein und die Restbestände werden nun lediglich noch auf 450 000 kg geschätzt. Dies führte natürlich ebenfalls zu einer Sättigung des Bedarfs, was sich zusätzlich negativ auf den Mohairmarkt auswirkt. Es wird nun von einer kleinen Atempause gesprochen, wobei niemand weiss wie lange und vorab in welche Richtung die Preise anschliessend tendieren werden.

An

Textilien machen wir nicht, aber wir **testen** sie täglich

Für Industrie und Handel prüfen wir Textilien aller Art, liefern Entscheidungshilfen beim Rohstoffeinkauf, analysieren Ihre Konkurrenzmuster und erstellen offizielle Gutachten bei Streitfällen oder Reklamationen. Auch beraten wir Sie gerne bei Ihren speziellen Qualitätsproblemen.

Schweizer Testinstitut für die Textilindustrie seit 1846

Gotthardstr. 61, 8027 Zürich, (01) 2011718, Tlx 816111

TESTEX
AG

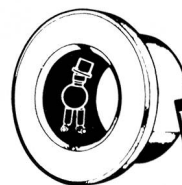
INDUROLL

Rollen: vom Einkaufswägel bis zum Jumbo-Jet-Rad!

Induroll, Postfach 202, 8157 Dielsdorf/Zürich
Telefon 01 853 04 18, Telex 59 389

Selbstschmierende Lager

aus Sintereisen, Sinterbronze, Graphitbronze



Glissa

ESSEM/GLIBRO

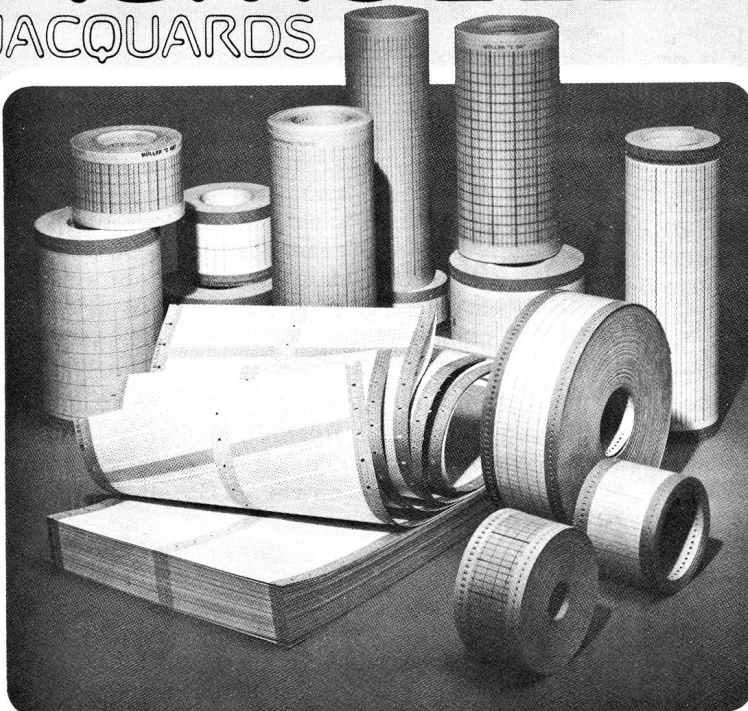
Glissac

Über
500 Dimensionen
ab Lager Zürich
lieferbar

Aladin AG. Zürich

Claridenstrasse 36 Postfach 8039 Zürich Tel. 01/2014151

AGM
AGMÜLLER
JACQUARDS



AGM Aktiengesellschaft MÜLLER
CH-8212 Neuhausen am Rheinfall / Schweiz
Bahnhofstrasse 21
Telefon 053 - 211 21
Telex 76 460

Dessinpapiere für Schaffmaschinen

AGM N	Spezialpapier
AGM X	mit Metalleinlage
AGM Z-100	Plastik (Mylar)
AGM TEXFOL	mit Plastikeinlage
AGM ENTEX	mit Textfolbanden
AGM POLY-N	mit Plastiküberzug
AGM NYLTEX	für Rotations-Schaffmaschinen

Endlose Jacquardpapiere

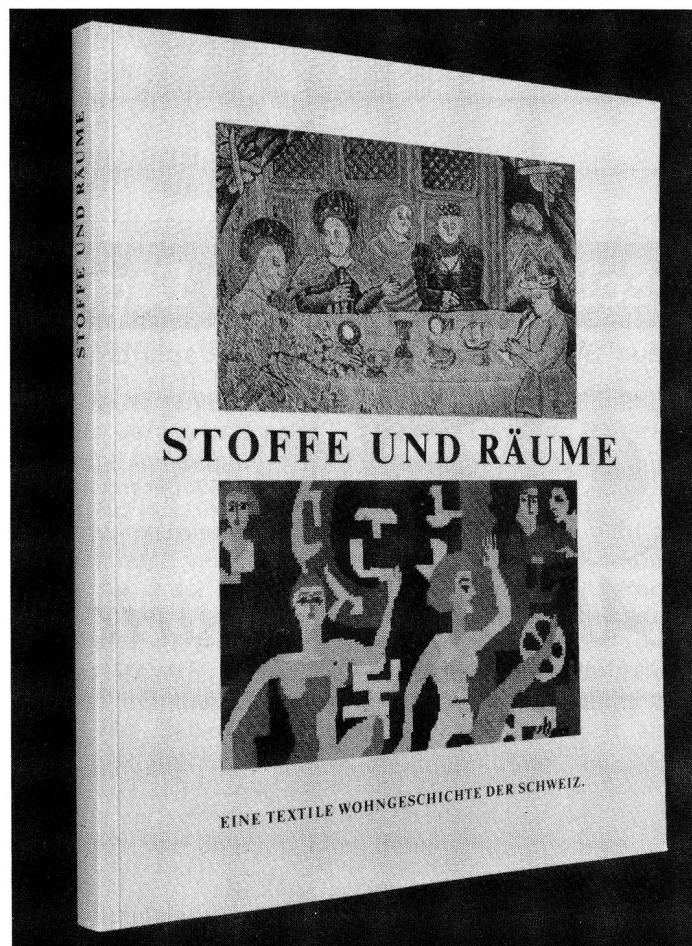
AGM ULTRA-S	Spezialpapier geklebt
AGM ULTRATEX	mit Textfolbahden
AGM TEXFOL	mit Plastikeinlage
AGM LAMINOR	mit Plastiküberzug
AGM INEXAL	mit Metalleinlage
AGM ORIGINAL	Spezialpapier
AGM PRIMATEX	Vorschlagpapier
AGM ULTRA-R	für Raschelmachines

AGM ZUBEHÖR

Lochzange, Agraftenmaschine,
Patronenpapier, Lochschliesser,
Agraften, Folienschweissgeräte,
Leime etc.

Literatur

Stoffe und Räume – eine textile Wohngeschichte der Schweiz



Im Schloss Thunstetten bei Langenthal findet vom 15. Mai bis 27. Juli eine täglich geöffnete Ausstellung statt, in der breit gefächert der textile Gebrauch quer durch die Jahrhunderte gezeigt wird. Zu diesem Anlass haben die Veranstalter einen Katalog (23 × 28 cm, 175 Seiten, 20 Farbseiten) herausgegeben, der weit über den Katalogbegriff hinaus ein Kompendium im Bereich der Textilforschung über die Schweiz darstellt. Stoffe gehören zu den frühesten Produkten, die der Mensch zu seinem Schutz geschaffen hat und woran er von Anfang an seine dekorativen Fähigkeiten übte. An den Textilien lässt sich der Übergang von handwerklicher zu industrieller Fertigung besonders anschaulich darlegen; in der Schweiz war ein entscheidendes Kapitel der wirtschaftlichen Entwicklung daran geknüpft. Die Beispiele der ursprünglichen textilen Techniken mussten für die Ausstellung ohne Rücksicht auf das Ursprungsland beigebracht werden, sind doch die primitiven, textilen Zeugnisse universal gleich. Als im 19. Jahrhundert die maschinelle Fertigung einsetzte, wurden Importerzeugnisse mindestens so wichtig wie die einheimischen Artikel, die wiederum weltweit Absatz fanden. Die Katalogbeiträge sind nicht identisch mit der Ausstellung und schliessen Material ein, das nicht direkt für die Ausstellung verfügbar war. Der Katalog vermittelt ein Bild vom Ganzen und es wurde Wert darauf gelegt, ihn mit ausführlich dokumentierenden Texten, Begriffserklärungen

und weiterführender Literatur zu einem Kompendium abzurunden, wie es bisher im Bereich der Textilforschung über die Schweiz kaum vorgelegt worden ist. Es richtet sich an ein allgemein interessiertes Publikum, nicht an Spezialisten. Die einzelnen Kapitel behandeln die Vielfalt des textilen Wohnens, textile Wandverkleidungen in der Schweiz, Tischtücher – die Kleider der Tafel, Die Erfindung des Komfortes (500 Jahre Sitzkultur), textile Bettgeschichten, die Anzahl Wäschestücke einer Brautausstattung, das Leinwandgewerbe, eine Tischdecke aus dem 16. Jahrhundert mit Darstellungen vom Alltagsleben innerhalb und ausserhalb des Heimes, Gotthelf und das Leinwandgewerbe im Emmental, Baumwolle in der Schweiz, Von der Draperie zum Vorhang, Der drapierte Zeitgeschmack (Verfügbarkeit der Stile), Spiegel der Reformen und populärer Wand schmuck in der Schweiz.

Die einzigartige Ausstellung und der attraktive Katalog sind als Beitrag für die Öffentlichkeit zu verstehen, den die drei Langenthaler Textilfirmen, Leinenweberei Langenthal AG, Création Baumann Weberei und Färberei AG Langenthal und Möbelstoffe Langenthal AG aus Anlass ihres 3 × 100 Jahre-Jubiläums leisten. Ausstellung und Katalog wurden von einer Expertengruppe aus führenden Historikern, Textilforschern und Museums spezialisten konzipiert. Im Patronatskomitee sind u.a. Bundespräsident Dr. Alphons Egli, Dr. Gerhard Baer, Direktor des Museums Völkerkunde Basel, Regierungsrat Henri Louis Favre, Hermann von Fischer, Vorsteher der Denkmalpflege des Kantons Bern, usw. vertreten. Der Katalog kann im Versand für Fr. 27.– inkl. Spesen bezogen werden durch 3 × 100, Postfach 346, 4900 Langenthal.

SVT

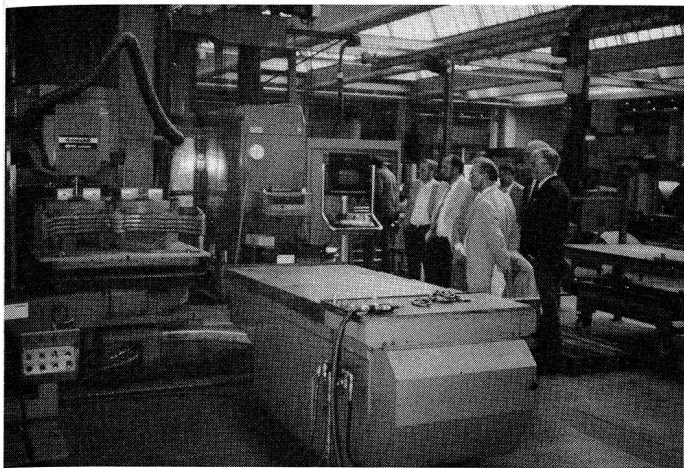
**Schweizerische Vereinigung
von Textilfachleuten**

Rekordbeteiligung an der Generalversammlung der SVT

270 Mitglieder und Gäste besuchten die 12. Generalversammlung, eine neue Rekordbeteiligung! Eine interessante, vielversprechende Betriebsbesichtigung, aufschlussreiche Referate sowie die GV als solches, trugen zu diesem Erfolg bei.

Besuch der Rieter AG

Direktor Probst begrüsst die grosse Schar Textilianer. Er gab seiner Freude Ausdruck, dass so viele Besucher da seien. Anschliessend ging er kurz auf das Geschäftsjahr 1985 der Rieter AG ein. 42 Mio. Franken investierte



Beeindruckte Zuschauer in den Werkshallen der Rieter AG.

Rieter 1985 in Maschinen, Werkzeuge etc. Der Vielfalt der Produktion Rechnung tragend, erläuterte er das neue Rieter-Konzept «Just in Time». Die Idee vom Baukastensystem bringe viele Vorteile wie: Rationalisierung, kürzere Durchlaufzeiten für modernste Maschinen bei guter Qualität. Eben – das richtige Teil zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort – just in time!



So geht das meine Damen und Herren! Rieter-Mitarbeiter Martin Bösch gibt den aufmerksamen Gästen während der Betriebsbesichtigung präzise Antworten auf alle Fragen.

Direktor Probst wünschte einen interessanten Rundgang und verabschiedete die Anwesenden auf den Rundgang. Trotz unerwartetem Riesenandrang erledigten die Führer der Rieter ihre Aufgabe perfekt. Niemand kam sich in die Quere. Die Versuchsspinnerei, die Kardeumontage, Maschinen zur Teileherstellung, die Fertigungshalle sowie der Lehrlingsbetrieb wurden besichtigt. Viel zu reden gab das überall an den Anschlagbrettern aufgehängte Motto «Just in Time», vor allem der Abkürzung wegen: JIT.

Die Generalversammlung

In allen 4 Landessprachen begrüßte Präsident Walter Borner die Anwesenden und dankte für den grossen Aufmarsch. Mit engagierten Worten machte er sich Gedanken zur Textilindustrie. In den letzten 10 Jahren haben sich durch die Innovationen gewaltige Veränderungen ergeben.

Chancen und Gefahren der schweizerischen Textilindustrie

Zu diesem Thema nahm Dr. Christoph Haller, ab Sommer 1986 neuer Direktor der Schweizerischen Textilschule, Stellung. Diesen Vortrag konnten Sie bereits in der «mittex» Nr. 5/1986 nachlesen.

Stärken und Schwächen der Textilindustrie

Dies der ausgedruckte Teil des angekündigten Referates von Karl Weinmüller, Inhaber der gleichnamigen Unternehmensberatung. Er drehte den Spiess um und zeigte in engagierten Worten das Stärke- und Schwächeprofil der Schweizerischen Baumwollindustrie auf. Das Referat finden Sie in dieser Ausgabe auf Seite 238.

Protokoll der 12. Generalversammlung der Schweizerischen Vereinigung von Textilexperten vom 25. April 1986, 17.00 Uhr, im Hotel Zentrum Töss, Winterthur

Vorsitz:

Herr Walter Borner

Teilnehmer:

270 Mitglieder und Gäste

Traktanden:

1. Genehmigung des Protokolls der GV 1985
2. Berichterstattung
 - a) Jahresbericht
 - b) Fachzeitschrift
 - c) Weiterbildungs- und Exkursionswesen
3. Jahresrechnung
4. Wahlen
5. Jahresprogramm
6. Mitgliederbeiträge
7. Budget 1986
8. Mutationen und Ehrungen
9. Verschiedenes

Das Tagungsvorprogramm wurde vom Vorstand wie folgt gestaltet:

13.30 Uhr:

Besammlung bei der Firma Rieter AG

14.00 Uhr:

Besichtigung von Teilen der Firma Rieter AG

16.00 Uhr:

Vorträge: Herr Dr. Christoph Haller über «Chancen und Gefahren der schweizerischen Textilindustrie im Weltmarkt»; Herr Karl Weinmüller über «Stärken und Schwächen der Textilindustrie»

Über das Vorprogramm werden in den «mittex» Sonderartikel erscheinen.

Um 17.15 Uhr eröffnet der Präsident, Herr Walter Borner, die 12. Generalversammlung. Er dankt der Firma Rieter AG für die erwiesene Gastfreundschaft und den offerierten Apéro sowie den beiden Referenten, den Herren Dr. Christoph Haller und Karl Weinmüller, für die gehaltenen interessanten Vorträge.

Einen besonderen Gruss entbietet er den anwesenden Ehrenmitgliedern, Gästen und Vertretern der Fach- und Tagespresse.

Die eingegangenen Entschuldigungen verdankt er global.

Als Stimmenzähler werden vorgeschlagen und gewählt die Herren Bösiger, Kunz, Obrecht und Schneebeli.

1. Genehmigung des Protokolls der GV 1985

Das in den «mittex» 6/85 publizierte Protokoll wird von der Versammlung ohne Gegenstimme genehmigt.

2. Berichterstattung

Die Berichte wurden in den «mittex» 3/86 veröffentlicht.

a) Jahresbericht

Ergänzend zu seinem veröffentlichten Jahresbericht äussert sich der Präsident über einige aktuelle Probleme unserer Textilindustrie:

- Die Geschwindigkeit der unterschiedlichsten Veränderungen und die dadurch geforderte Innovationsfähigkeit der Kader, um im Käufermarkt das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt, zum richtigen Preis, dem Markt von morgen anbieten zu können.
- Maximale Produktivitätsforderungen bei immer kürzer werdenden Reaktionsfristen auf das Marktgeschehen.
- Reduktion der Umstell- und Umrüstzeiten vor «Show-Drehzahlen» stellen, dies an die Adresse der Maschinenbauer.
- Vierschichtarbeit mit vielseitigen Aspekten.
- Aus- und Weiterbildung, sich informieren und hohe Anforderungen erfüllen, in vernünftigem Masse risikofreudig sein, welche als Erwartungen an die SVT-Mitglieder gestellt werden und denen die SVT ein Quell der Berufshilfe sein kann.

Über den Jahresbericht des Präsidenten lässt der Vizepräsident, Herr A. Geiger, abstimmen. Die Versammlung stimmt ohne Gegenstimme zu. Er dankt dem Präsidenten, Herrn W. Borner, im Namen der Mitglieder und des Vorstandes für seine während seinem ersten Präsidialjahr geleistete grosse und gute Führungsarbeit.

b) Fachzeitschrift

Über den erschienenen Bericht wird die Umfrage nicht benützt. Die Versammlung genehmigt diesen ohne Gegenstimme. Dem Chefredaktor, Herrn M. Honegger und seinem Mitarbeiter, Herrn J. Rupp, dankt der Präsident für den inhaltlich interessanten und auch finanziell erfolgreichen 92. Jahrgang der «mittex».

c) Weiterbildungs- und Exkursionswesen (WBK)

In seinen Zusatzausführungen orientiert der Vorsitzende der WBK, Herr H. Kastenhuber, über personelle Ergänzungen der Kommission, indem die Herren G. Fust, Vizedirektor der Ems-Grilon SA und W. Hermann, Hauptfachlehrer für Bekleidungstechnik, ihre Mitarbeit zur Verfügung stellen. Er dankt allen Kursteilnehmern für die gut besuchten Kurse und den Organisatoren für die erfolgreichen Durchführungen. Das neue Kursprogramm werde allen SVT-Mitgliedern im Juli dieses Jahres wieder zugestellt. Ohne Gegenstimme wird die Berichterstattung genehmigt und Herrn H. Kastenhuber vom Präsidenten der beste Dank für seine erfolgreiche Arbeit ausgesprochen.

3. Jahresrechnung

Auch die Jahresrechnung 1985 mit dem Revisorenbericht wurde in den «mittex» 3/86 veröffentlicht. Der positive Abschluss von Fr. 2268.95 sowie eine Aufstockung der Reserven «Fachschrift» um Fr. 14 000.- auf Fr. 107 000.- wird vom Finanzchef, Herr R. Lanz, erläutert. Als besonders positiv hebt er den Wertschriftenertrag hervor. Auf der negativen Seite stehen hingegen Aufwendungen für die im Sommer 1985 durchgeführte «Boat-Party» auf dem Zürichsee, an der leider nur wenige Mitglieder teilnahmen und daher zu Lasten der Kasse weit mehr übernommen werden musste als budgetiert.

Nach dem Verlesen des Revisorenberichtes durch Herrn H. Kreienfeld, genehmigt die Versammlung die Jahresrechnung 1985 ohne Gegenstimme und erteilt dem Vorstand Décharge.

4. Wahlen

Der Vorstand schlägt der Versammlung die Neuwahl von Herrn Peter Willi in seine Reihen vor. Herr Willi, Vizedirektor der Firma Abraham AG, soll die Sparte Seide und Textilkaufmannsstand im Vorstand vertreten. Gegenanschläge werden keine gemacht, seine Wahl wird von der Versammlung mit Akklamation vorgenommen.

Die Amtsdauer der Vorstandsmitglieder J. Aerne, A. Geiger und R. Lanz sowie des Revisors W. Stocker ist abgelaufen. Die Herren stellen sich für eine weitere Amtsdauer zur Verfügung und werden von der Versammlung in globo wiedergewählt.

5. Jahresprogramm

Nebst den WBK-Kursen ist auf Herbst 1985, voraussichtlich am 16./17. Oktober 1986, eine Fachexkursion im süddeutschen Raum geplant.

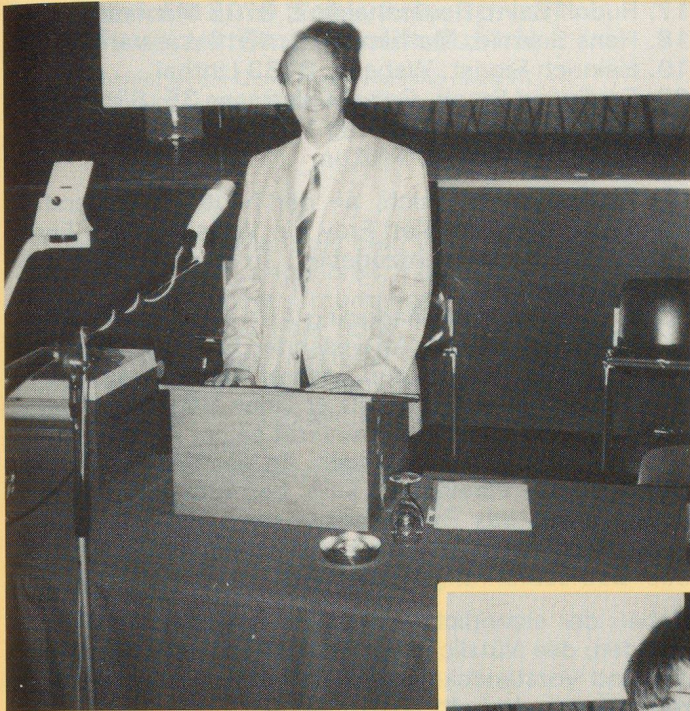
Die Vorbereitungen zum Besuch der ITMA 1987 in Paris sind in Vorbereitung. Im September 1986 erfolgt an die SVT-Mitglieder die erste Ausschreibung mit der Aufforderung zur provisorischen Anmeldung.

Auf die heutige Generalversammlung wurde ein SVT-Faltprospekt gedruckt. Er dient der Mitgliederwerbung und kann beim SVT-Sekretariat, Wasserwerkstrasse 119, 8037 Zürich, verlangt werden. Der Präsident fordert die Anwesenden auf, mitzuhelfen, neue Mitglieder zu werben und kann der Versammlung mitteilen, dass dank der aktiven Mitarbeit der Herren Hermann und Zielmann, Hauptfachlehrer, die Absolventen der Bekleidungs- und Modefachschule Zürich zum Beitritt eingeladen und somit eine wertvolle Ergänzung unserer Fachvereinigung ergeben werden.

Der Vorstand befasste sich mit dem Gedanken, für die Mitglieder regionale Veranstaltungen durchzuführen. Der Vorschlag lautet:

- In drei noch zu bestimmenden Regionen 2-3mal pro Jahr eine abendliche Zusammenkunft zu organisieren, an der eine Fachveranstaltung mit anschliessendem freiem Zusammensein erfolgen soll.

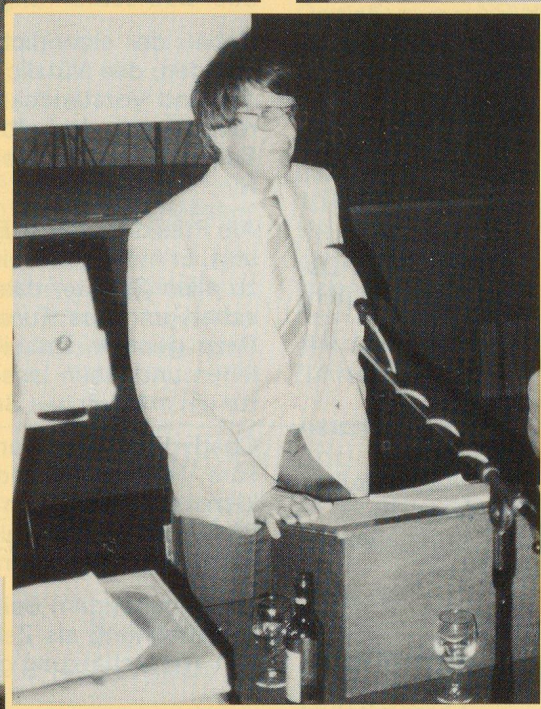
Um das Interesse an einer Konsultativabstimmung zu erforschen, fragt der Präsident die anwesenden Mitglieder, wer an mindestens 2 Zusammenkünften teilnehmen würde. Nur 12 bejahende Stimmen können gezählt werden. Der Vorstand nimmt von diesem Resultat Kenntnis.



Der neue STF-Direktor Dr. Christoph Haller während seinem Referat zu den Chancen und Gefahren der Schweizerischen Textilindustrie.



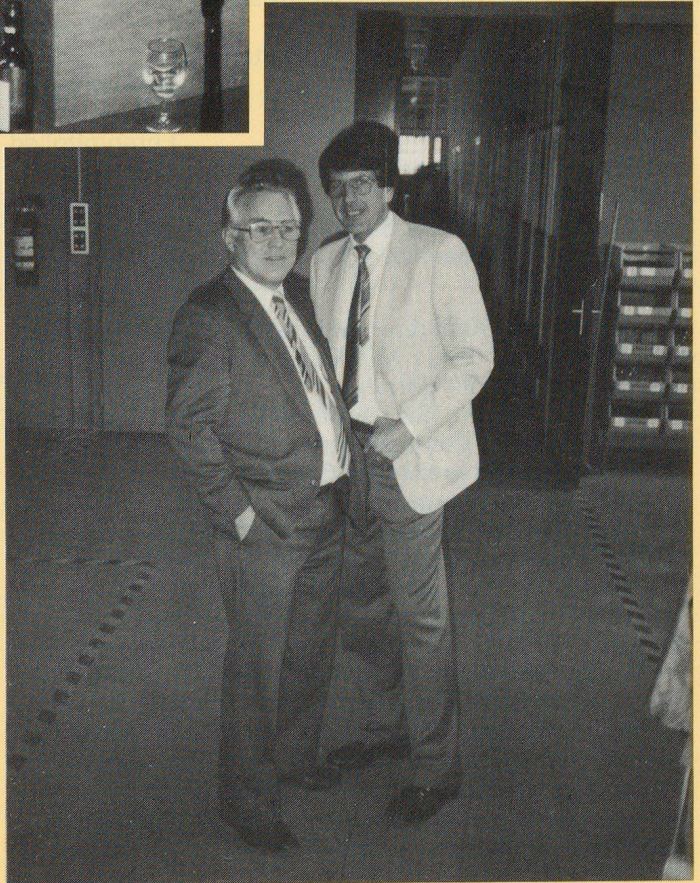
Karl Weinmüller deckte die Stärken und Schwächen der Schweizerischen Baumwollindustrie auf.



SVT-Präsident Walter Borner leitete die Generalversammlung souverän.

Verdiente Ehrung für Karl Frey. Dem langjährigen Vorstandsmitglied und Präsidenten der WBK überreicht SVT-Präsident Walter Borner die Urkunde für seine Ehrenmitgliedschaft.

Ein gutgelaunter SVT-Präsident Walter Borner und ein ebenso gutgelaunter Ex-Präsident Paul Strebel, Ehrenmitglied seit 1970.



6. Mitgliederbeiträge

Die Versammlung beschliesst ohne Gegenstimme für das Jahr 1986 folgende Mitgliederbeiträge zu erheben:

Für Mitglieder in der Schweiz	Fr. 44.–
Für Veteranen in der Schweiz	Fr. 29.–
Für Mitglieder im Ausland	Fr. 56.–
Für Veteranen im Ausland	Fr. 41.–

7. Budget 1986

Bei der Budgetdiskussion erkundigt sich Herr A. Oesch nach den Gründen der weiteren Erhöhung des Vereinsvermögens. Der Finanzchef macht diesbezüglich auf die hohen Kosten der Fachschrift von jährlich Fr. 230–250 000.– aufmerksam, denen Einnahmen aus der Inseratenpacht von Fr. 180–190 000.– gegenüberstehen. Die Vermögensbildung diene daher vor allem der langfristigen finanziellen Sicherstellung unserer «mittex», die auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten, d. h. auch bei viel geringeren Inserateneinnahmen, unseren Mitgliedern abgegeben werden soll.

Ohne Gegenstimme wird das Budget genehmigt.

8. Mutationen und Ehrungen

Der Mitgliederbestand betrug per 31.12.1985 2061 Damen und Herren und hat um 12 Mitglieder zugenommen.

Im vergangenen Vereinsjahr sind aus den Reihen der SVT 7 Mitglieder verstorben, nämlich:

Herr Karl Anderegg, Habüelstrasse 8 8704 Herrliberg	Veteran
Herr Günther Arndt, Weitenausstrasse 25 9215 Schönenberg a.d. Thur	Aktivmitglied
Herr Carl Ernst Federer, Mettmensstetterstrasse 15 8912 Obfelden	Veteran
Herr Alfred Graf, Birmensdorferstrasse 177 8003 Zürich	Veteran
Herr Hermann Spitz-Ferrari, Via Stata 1e 11 I-22005 Merate	Aktivmitglied
Herr Othmar Stäubli, «Bella Vista» 8810 Horgen	Ehrenmitglied
Herr Robert Stauffacher-Orler, Buchen 8762 Schwanden	Veteran
Herr Eugen Vogt, 5708 Birrwil	Aktivmitglied

Zum ehrenden Gedenken erhebt sich die Versammlung von ihren Sitzen.

Aus Anlass der 30jährigen Mitgliedschaft zur SVT darf der Präsident 21 treue Mitglieder zu Veteranen ernennen. Es sind dies die Herren:

1. Bertrand Bernet, Gallusstrasse 12, 8730 Uznach
2. Karl Berthold, Claridenstrasse 7, 8630 Rüti
3. Jack Brunnschweiler, im Gässli 1,
8542 Wiesendangen
4. Albert Bucher, Mitteldorf 108, 5636 Benzenschwil
5. Karl Engelmann, Moosangerstr. 11, 9443 Widnau
6. Ernst Fehr, Sunnewiesstr. 16, 8494 Bauma
7. Arno Frei, Hauptstrasse 97, 5037 Muhen
8. Walter Frey, Drusbergstrasse 6, 8820 Wädenswil
9. Walter Füllemann, Stiegweidstrasse 31, 8636 Wald
10. Hansjörg Giger, Postfach 2, 9230 Flawil
11. Paul A. Hauser, Oberkirchstr. 17, 8500 Frauenfeld
12. Peter Imhof, Melchnaustr. 10, 4900 Langenthal
13. Hans Jung, Moosstrasse 35, 8630 Rüti
14. Konrad Kleger, Wydäckerring 74, 8047 Zürich
15. Boris Neri, Postfach, 1823 Glion
16. Lorenz Ruosch, Unterstrasse 26, 9230 Flawil

17. Rudolf Salm, Bauernhalde 7, 8708 Männedorf
18. Hans Schmid, Mattenweg 9, 4912 Aarwangen
19. Heinrich Sigrist, Weberei, 8783 Linthal
20. Ferdinand Stoob, Geissbühlstrasse 35, 8353 Elgg
21. Adolf Widmer, Schulweg 1,
8544 Rickenbach-Attikon

Der Vorstand freut sich, an der heutigen Generalversammlung an Herrn Karl Frey die Verteilung der Ehrenmitgliedschaft bekanntzugeben. In der Laudatio führt der Präsident aus:

«Charly Frey aus der Marketing-Abteilung der Viscosuisse ist den meisten hier Anwesenden bestens bekannt. Er war 15 Jahre im Vorstand unserer Vereinigung und hat sich erst vor einem Jahr, als er einen Nachfolger gefunden hatte, der ihm die Kontinuität seiner Arbeit gewährleisten konnte, zurückgezogen. Er, der 1970 in den Vorstand unserer Vereinigung kam, betreute während mehreren Jahren das Exkursionswesen, was, dank seiner guten Beziehungen, manche informative Besichtigung oder Betriebsführung ermöglichte.

Neben der eigentlichen Aufgabe hat er es immer verstanden, das Nützliche mit dem Angenehmen zu verbinden und Vorstandskollegen, die mit ihm zusammen waren, wissen deshalb auch über die Luzerner Fasnacht Bescheid und von feuchtfröhlichen Anlässen zu berichten.

Als Präsident der WBK hat Charly Frey immenses geleistet. Er hat einen kleinen Kreis von Fachleuten aus nahezu allen Sparten des textilen Werdegangs um sich geschart und das Kurswesen auf eine neue, erfolgreiche Basis gestellt. Dabei hat er aber nicht vergessen, dass leben und leben lassen eine unbedingte Voraussetzung für ein erfreuliches Schaffen sind.

Charly Frey, als Anerkennung für Deinen Einsatz für unsere Vereinigung und als Dank für schöne Stunden der kameradschaftlichen Zusammenarbeit ernennen wir Dich zum Ehrenmitglied der SVT. Charly, Du hast Dich für unsere Vereinigung verdient gemacht.»

Mit anhaltendem Beifall quittieren die Anwesenden diese Ernennung als Zeichen der Dankbarkeit und der hohen Wertschätzung gegenüber dem Geehrten.

9. Verschiedenes

Der Präsident spricht im Namen des Vorstandes und der Mitglieder unserer Frau R. Holderegger den herzlichen Dank für die im vergangenen Vereinsjahr wiederum mit Exaktheit und Zuverlässigkeit geleistete Sekretariats-, Mutations-, Buchhaltungs- und Verwaltungsarbeit. Mit Applaus der Anwesenden überreicht er Frau E. Holderegger einen Blumenstrauss.

Seitens der Versammlungsteilnehmer wird das Wort nicht verlangt.

Nach einer nochmaligen Dankadresse an die gastgebende Firma Rieter AG und ihren Mitarbeitern sowie an die beiden Referenten, Herr Dr. Christoph Haller und Herr K. Weinmüller, schliesst der Präsident die 12. Generalversammlung um 18.35 Uhr mit der Aufforderung an alle SVT-Mitglieder zum aktiven Mitmachen.

Während des anschliessenden Apéros, gestiftet von der Firma Rieter AG, gibt die «Werkmusik Rieter» ein Ständchen. Ein gemeinsames Nachtessen vereinigt die Teilnehmer in angeregten Gesprächen und kameradschaftlicher Geselligkeit.

Der Aktuar:
A. Geiger

Der Präsident:
W. Borner

Das Stärken- und Schwächenprofil der Schweizer Baumwollindustrie

Vortrag gehalten an der Generalversammlung des SVT,
25. April 1986, im Zentrum Töss in Winterthur

Von den Mitgliedfirmen, die dem IVT Zürich, dem Industrieverband Textil, angehören, nimmt der grösste Teil seit Jahren an einem Unternehmensvergleich teil. Im Jahre 1985 waren es über 80% der Spinn- und Webkapazitäten, die ihr Datenmaterial für den Unternehmensvergleich zur Verfügung stellten. Dieser Unternehmensvergleich richtet sich auf sämtliche Bereiche einer Unternehmung, so auf die

Vertriebs- und Programmstruktur

Kostenstruktur

Personalstruktur

Produktivität

Kosten und Leistungen

Kapazitätsauslastung

Wertschöpfung

Finanzierung und den

Kapitalumschlag sowie anderes mehr.

Deshalb wurde auch die anspruchsvollere Bezeichnung «Unternehmensvergleich» und nicht ein herkömmlicher Titel, wie z. B. Betriebsvergleich, gewählt.

Die Präsenz mit über 80% der installierten Spinnkapazitäten bzw. über 80% der geleisteten Schussproduktion zeigt, dass die Aussage dieses Unternehmensvergleiches repräsentativ ist.

Massstab für die unternehmerische Leistung ist der NPW – Netto-Produktionswert, der sich aus dem BPW – Brutto-Produktionswert unter Abzug der Rohstoff-, bzw. Materialkosten, Fremdleistungen, Handelswaren, Farben und Chemikalien ergibt.

Auf den NPW haben Einfluss

- der Erlös für das Spinnprogramm bzw. für das Webprogramm
- die Programmstruktur (Vielseitigkeit/Hochwertigkeit)
- die Kapazitätsauslastung
- die Modernität der Anlagen
- die Optimierung der Produktion – also die Rahmenbedingungen
- der Materialeinsatz und Qualitätsausfall
- der Personaleinsatz und die Personalstruktur
- die Höhe der Kosten u. a. m.

d.h. sämtliche Komponenten der unternehmerischen Leistung kommen im NPW – Netto-Produktionswert – zum Ausdruck.

Gemessen am NPW pro Kopf/Jahr haben im Jahre 1985 über 50% der im Betrieb befindlichen Kapazitäten der Spinnerei und Weberei eine starke bzw. sehr starke unternehmerische Leistung erzielt.

Etwa 35% der Spinnerei- und Webereikapazität müssen als guter Durchschnitt beurteilt werden, während 10–15% ein unbefriedigendes Ergebnis ausweisen. Wenn auch die in ihrem Resultat als «schwach» beurteilten Betriebe zum grösseren Teil über leistungsfähige Anlagen verfügen, so sind die Ursachen für das Abschneiden im Jahre 1985 u. a. auch auf die Veränderungen bei den Rohstoffpreisen bzw. Währungsparitäten zurückzuführen.

WTB 1986	Darstellung Stärken / Schwächen - Profil der Baumwollspinnereien																		Darstellung der Methodik Abb. 1										
	STARK (günstig / positiv)										MITTEL (Durchschnitt)								SCHWACH (ungünstig / negativ)										
NPW pro Kopf u. Jahr	84	12	20	28	70	64	16	52	76		56	44	34	32	40	68				30	38								
Deckungsbeitrag III % von BPW	20	84	70	52	28	16	64				76	12	32	68	56	40				34	30	38	44						
Personalkosten - Anteil % v. BPW	28	12	30	52	20						40	44	38	32	84	70				68	16	56	64	76	34				
Sachaufwand / 1000 Spi - h	76	68	30	16	40	28	52	84	20	56	64	12	44	34						32	70	38							
Allg. Aufwand / 1000 Spi - h	52	84	20	28	56	40	16				70	38	44	30	68					76	12	32							
Kapazitätsauslastung Basis 6000 h	12	28	20	76	52	44	16	64	40	46	32	30	68	84	70					38	56	34							
Wertschöpfungs-Koeffizient	84	70	28	52	20	12	16	64			56	32	40	44	76	68				30	38	34							

Abb. 1

Abbildung 1 zeigt an einem Beispiel und in einigen Positionen das Stärken- und Schwächenprofil der Spinnereien zusammengefasst auf. Beurteilt werden die Unternehmungen nach den verschiedensten Kriterien und eingestuft in

Stark – Durchschnitt – Schwach.

Auch der «Starke» hat da und dort Positionen, die er noch verbessern kann. Es ist auch der Sinn und Zweck dieses Unternehmensvergleiches, den eigenen Standort zu erkennen, um Massnahmen für Verbesserungen einleiten zu können. Wichtig ist, dass sich als Quintessenz die einzelnen Teilnehmer bemühen, in die vorderen Ränge aufzurücken.

Der erzielte NPW pro Kopf und Jahr liegt im Durchschnitt der teilnehmenden Betriebe im Jahre 1985 zwischen TFr. 75–90. Sowohl die Spinnereien als auch die Webereien haben im letzten Jahr gegenüber dem Vorjahr eine Verbesserung der unternehmerischen Gesamtleistung von 14,0 bzw. 14,3% aufzuweisen. Innerhalb der letzten 5 Jahre betrug dieser Fortschritt in der Verbesserung der gesamten Leistung bei den Spinnereibetrieben 32,8%, bei den Webereien sogar 59,1%. Diese Steigerung ist ganz beachtlich! Sie ist natürlich aufs Engste mit der technischen Entwicklung im Maschinenbau verbunden. Die Webereien werden weiter aufholen, wie die vergangenen 2–3 Jahre zeigen. Die Ergebnisverbesserung ist zurückzuführen auf eine verbesserte Auslastung der maschinellen Anlagen, auf eine grössere Investitionstätigkeit, auf Produktivitätssteigerungen und andere Massnahmen. Auf keinen Fall liegt der Grund des Anstiegs des NPW in den Margenverbesserungen (Steigerung der Erlöse). Wenn wir die Marktpreise bei den klassischen Artikeln oder bei den Garnpreisen vergleichen, so können wir kaum Veränderungen nach oben feststellen. Im Gegenteil: Die Spinnereien mussten in den letzten 5 Jahren Margeneinbussen im Durchschnitt von ca. 10% hinnehmen. Das heisst, dass unsere Textilindustrie seit vielen Jahren gezwungen ist, die permanenten Teuerungen, die Kostensteigerungen, aufzufangen. Dem grösseren Teil unserer Betriebe ist dies auch gelungen, allerdings mit grössten Anstrengungen, hohem Kapitaleinsatz und vielen Risiken.

Wir müssen, wenn wir die Zukunft bewältigen und unsere gute Position innerhalb der europäischen Textilindustrie beibehalten wollen,

mehr Mut zu Veränderungen haben.

Gegenüber dem Betrieb auf der grünen Wiese mit ebenerdigen, vollklimatisierten Gebäuden, organischem Arbeitsfluss, modernsten, leistungsfähigen Maschinen

muss die Leistungsfähigkeit der im Betrieb befindlichen Anlagen bei den

Spinnereien auf höchstens 70–75 %
Webereien auf höchstens 65–70 %

eingestuft werden. Es ist in der Vergangenheit in unseren Betrieben schon einiges oder besser gesagt vieles getan worden. Wir müssen aber verstärkt weiter investieren, bedingt durch die technische Entwicklung, um unsere Wettbewerbssituation weiter auszubauen. So wird z. B. ein Cash-flow von 6, 7 oder 8% vom BPW – Brutto-Produktionswert – nicht mehr ausreichen, um in den nächsten Jahren den Anschluss an den technischen Leistungsstand zu sichern. Es muss unseren Betrieben in der Zukunft gelingen, den Abstand zwischen den erzielbaren Marktpreisen und den Kosten zu vergrössern.

Eine Methodik zur Beurteilung der Erfolgsaussichten einer Unternehmung ist das Rechnen mit der Wertschöpfung.

Werden vom NPW auch der Sachaufwand (Energiekosten, Instandhaltung, Betriebsmaterialien, Utensilien u. a.) sowie der allgemeine Aufwand (Versicherungen, EDV-Kosten, Gebühren, PTT u. a.) abgesetzt, also alle Aufwendungen, für die von aussen Rechnung gestellt wird, so verbleibt die Wertschöpfung. Mit der Wertschöpfung müssen die gesamten Personalkosten, Aufwendungen für Investitionen und die Kapitalkosten abgedeckt und darüberhinaus ein Gewinn erzielt werden.

Im Durchschnitt wurde im Jahre 1985 die folgende Wertschöpfung pro Kopf und Jahr erwirtschaftet:

Spinnerei TFr. 68.9

Weberei TFr. 62.2

Aus der Relation

Wertschöpfung errechnet sich der
Personalkosten

Wertschöpfungskoeffizient.

WTB	Ermittlung der Wertschöpfung pro kg Garn Wertschöpfungskoeffizient			Abb. 2
Garn-Ne / Sortiment		50/1 Mittelstapel 1 3/16"	60/1 Langstapel div. Provinzen	80/1 Extralangstapel Giza 70
Marktpreis	Fr. / kg	12.00	16.15	20.80
-Skonto	in %	0.24	0.32	0.42
-Rohstoffkosten	Fr. / kg	4.05	6.90	8.40
-Hülsen, Verpackung	Fr. / kg	0.25	0.25	0.25
-Fracht, Transport, Versicherung	Fr. / kg	0.50	0.50	0.50
-Betriebsmaterial, Unterhalt	Fr. / kg	0.36	0.48	0.76
-Energiekosten	Fr. / kg	0.58	0.74	1.22
-allg. Aufwand	Fr. / kg	0.21	0.27	0.45
= Wertschöpfung	Fr. / kg	5.81	6.69	6.32
: Personalkosten IST	Fr. / kg	4.01	4.71	6.32
= Wertschöpfungs-Koeffizient		1.45	1.42	1.39

Dieser sollte bei den heutigen Gegebenheiten im Minimum 1.50 betragen. Bei Hochleistungsanlagen, wie beispielsweise einer vollautomatisierten Garnfärberei oder einer weitgehend automatisierten Rotorspinn-Anlage ist ein Faktor bzw. Koeffizient von 2.0 oder 4.0 notwendig. Mit zunehmender Automatisierung muss der Wertschöpfungskoeffizient weiter steigen.

Der Textilmaschinenbau, der auf den Produktivitätsfortschritt unserer Textilindustrie entscheidenden Einfluss hatte, bringt auch in den nächsten Jahren zur Rationalisierung und Automatisierung weitere arbeitssparende Verbesserungen, und wir können davon ausgehen, dass in einigen Jahren die Elektronik von den gesamten Investitionskosten – je nach Fertigungsart – einen Anteil von etwa 30% haben wird.

Wie mit der Wertschöpfungsrechnung nicht nur die Ertragskraft einer gesamten Unternehmung beurteilt werden kann, sondern auch einzelne Sortimente und Garnnummern, zeigt die Abbildung 2. Man kann davon ausgehen, dass der Marktpreis eine fixe Grösse ist. Werden vom Marktpreis die direkt verrechenbaren Kosten abgesetzt, wie

Skonto

Rohstoffkosten

Hülsen, Verpackung

Fracht, Transport, Versicherung

Sachaufwand und allg. Aufwand,

so wird die Wertschöpfung pro kg Garn ermittelt. Welche der aufgezeigten Kostenarten können nennenswert beeinflusst werden? Abgesehen von den Rohstoffkosten handelt es sich bei den übrigen Kostenarten um Aufwendungen, die kaum oder nur ganz geringfügig zu beeinflussen sind. Mit dem Rohstoff zu manipulieren, hat sich, wie die Praxis in der Vergangenheit zeigte, nie gelohnt. Was bleibt sind doch letzten Endes die Höhe der Personalkosten, mit denen der Rationalisierungsgrad der Produktion sehr deutlich zum Ausdruck kommt.

Mit dieser Methodik der Wertschöpfungsrechnung sollte aufgezeigt werden, wie ein Betrieb die Produktionssortimente, die Webprogramme, die Kosten und Leistungen analysieren kann. Sicher gibt es noch andere Hilfsmittel und Vergleichsmöglichkeiten. Ein einziger Koeffizient reicht auch nicht aus, um die Stärken und Schwächen einer Unternehmung zu erkennen.

So kommt beispielsweise nicht zum Ausdruck, dass

- unsere Textilindustrie vor allem stark ist in ihrer Kapitalausstattung. Sie ist solide finanziert, besser als die übrige europäische oder US-Textilindustrie,
- unsere Textilunternehmungen grösstenteils überschaubare Betriebseinheiten darstellen und meistens unkompliziert sind,
- unsere Textilindustrie weitgehend spezialisiert ist und die Flexibilität – auf die es in der Zukunft noch mehr ankommen wird – schon immer eine grosse Rolle spielte. Damit hat sie es in der Vergangenheit verstanden, sich den veränderten Marktgegebenheiten raschestens anzupassen.
- unsere Textilindustrie sehr qualitätsbewusst produziert und einen besonderen Service bietet,
- unsere Textilindustrie sehr exportstark ist. Der Heimmarkt spielt für viele unserer Betriebe keine wesentliche Rolle,
- unsere Textilindustrie die permanenten Veränderungen in den Wechselkursen jeweils gut überstanden hat, auch wenn es manchmal schien, als ob die damit zusammenhängende Problematik kaum lösbar wäre
- unsere Textilindustrie eine hohe Kapazitätsauslastung aufweist, was bei den steigenden Anlagekosten besonders auf die Kostenstruktur Einfluss hat.

Diese kurze Aufzählung der Stärken der Schweizer Textilindustrie ist sicher nicht vollständig und könnte noch fortgesetzt werden.

Andererseits haben wir auch enorme Probleme zu bewältigen. Damit ist die personelle Situation in unseren Betrieben gemeint, und zwar mit allen Begleiterscheinungen, wie Fluktuation, teilweise hohen Absenzen, die Personalrekrutierung, die Verständigungsschwierigkeiten, die Eignung und Qualifikation des Personals u. a. m.

Vor allem fehlt es aber an qualifiziertem Nachwuchs im Kader. Unsere Textilindustrie muss sich künftig mehr um die Förderung des Nachwuchses bemühen. In dieser Hinsicht wurde lange Zeit durch intensive Schwarzmalei vieles verdorben.

Wir müssen heute versuchen, die Jugend von der Dynamik und von der Jugendlichkeit unserer Industrie zu überzeugen und auch davon, dass man heute in der Textilindustrie etwas werden und auch gut verdienen kann. Es gibt keine altväterliche, arbeitsintensive Fertigung mehr. Wir haben – für die, die es nicht wissen können – eine weitgehend automatisierte oder teilautomatisierte und kapitalintensive Produktion.

Es gilt aber auch, in den nächsten Jahren nicht nur zu produzieren, sondern zu entwickeln, zu forschen und mit neuen Ideen neue Märkte zu gewinnen. Trotz mancher Probleme und Wettbewerbsverzerrungen hat die Schweizer Textilindustrie die beste Ausgangssituation, auch in der Zukunft mit Solidität und Kreativität erfolgreich zu bestehen.

Meine heutigen Ausführungen möchte ich mit den gleichen Worten abschliessen, wie vor dem VST vor 25 Jahren hier in Winterthur, nämlich mit dem Wahlspruch dieser Vereinigung, der an Berechtigung und Aktualität nichts verloren hat:

Textil hat Zukunft!

Karl Weinmüller

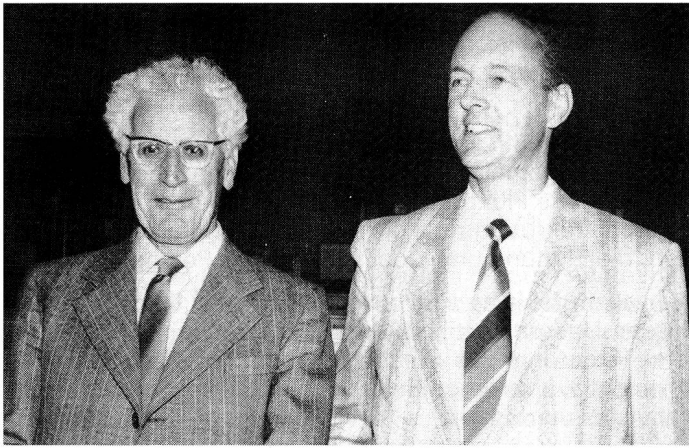


**Schweizerische
Textilschule
Wattwil**

**Von Ernst Wegmann
zu Dr. Christoph Haller**

**Wechsel in der Direktion
der Schweizerischen Textilschule (STF)**

Noch wird der in Pension gehende STF-Direktor Ernst Wegmann bis Freitag, 4. Juli in den Räumen der Schweizerischen Textilschule in Wattwil, St. Gallen oder Zürich anzutreffen sein. Ebenso präsent ist an diesen Orten seit dem 1. Mai 1986 Wegmanns Nachfolger Dr. Christoph Haller. Die offizielle Übergabe respektive Verabschiedung von Ernst Wegmann steht noch bevor.



Links der scheidende STF-Direktor Ernst Wegmann, rechts sein Nachfolger Dr. Christoph Haller. (Foto: gro)

23 Jahre lang im Amt

Als dipl. Ing. ETH Ernst Wegmann 1963 Moritz Schubiger im Amte ablöste, sprach man noch von der «Web-schule Wattwil». Unter Wegmanns Leitung wurde sie zur Schweizerischen Textilschule, der auf den 1. Januar 1964 die entsprechende Fachschule in der Stadt St. Gallen angegliedert wurde. Gleichzeitig kam neu die Abteilung Wirkerei und Strickerei dazu. Im Jahre 1970 konnte der imposante Neubau hinter dem alten Wattwiler Dorfschulhaus bezogen werden; die beiden Abteilungen Veredlung und Bekleidung wurden neu der STF angegliedert. (Das erwähnte Dorfschulhaus befindet sich im Besitz der STF, wird aber an die unter Raummangel leidende Wattwiler Kantonsschule vermietet.)

Einen wesentlichen Schritt tat dann die STF auf den 1. Januar 1973 mit der Übernahme der in Zürich-Letten domizilierten Zürcher Seidenfachschule; bei dieser Fusion kam Ernst Wegmann ein grosses Verdienst zu.

Gerne erinnert sich der scheidende Direktor auch an verschiedene Anlässe im Jahre 1981, als das 100-Jahr-Jubiläum der Schule sowohl in Zürich, vor allem aber in Wattwil, nachhaltig gefeiert wurde.

Einen weiteren Meilenstein setzte man in der langen STF-Geschichte am 11. November 1985 mit der Aufnahme der Textil-Techniker- und -Chemiker-HTL-Ausbildung in Zusammenarbeit mit dem Interkantonalen Technikum Rapperswil. Ein Ziel, für das Ernst Wegmann über Jahre hinaus gearbeitet hatte.

Erfreuliches und Trauriges

Als ein besonders ereignisreiches Jahr, das Ernst Wegmann nie vergessen wird, bezeichnet er 1981, als gleich drei amtierende Bundesräte die STF in Wattwil besuchten. Anlässlich der Jubiläumsfeier Ende Juni hielt Bundesrat Fritz Honegger die Festrede. Keine zwei Monate später besuchten inmitten von etwa 100 Angehörigen des im Ausland tätigen schweizerischen diplomatischen Korps die Bundesräte Pierre Aubert und Dr. Kurt Furgler die Schule.

Als traurige Erinnerung ist Wegmann ein Pfingstfreitag im Gedächtnis haften geblieben, als drei Schüler auf der Heimfahrt mit einem Auto in Unterrindal (zwischen Lütisburg und Flawil) schwer verunglückten und für sie das Schlimmste befürchtet werden musste.

Wenn man Ernst Wegmann als Schulmann würdigen will, so kommt man nicht darum herum, zu erwähnen, dass er zwölf Jahre dem Schulrat Wattwil angehört hat-

te. In dieser Funktion trug er wesentlich dazu bei, dass es 1970 in der Toggenburger Metropole zur grossen Schulverschmelzung und damit zur Aufhebung der konfessionellen Schulen gekommen ist. Zudem präsidierte er die Promotionskommission innerhalb des Schulrates. Ernst Wegmann hat seinen Wohnsitz von Wattwil bereits vor einiger Zeit nach Ebnat-Kappel verlegt, wo er seinen wohlverdienten Ruhestand verbringen wird.

Noch wenig bekannt

ist der 48jährige dipl. Ing. ETH Dr. Christoph Haller, der Nachfolger von Ernst Wegmann. Nach seinem Diplomabschluss war er einige Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der ETH tätig, ehe er 1970 in die Dienste der Lizenzabteilung der Firma Heberlein & Co. AG, Wattwil – die später in die Beratungsfirma Hepatex AG aufging – trat. Er half dort, manches knifflige Problem – vor allem im Texturgarn- und Textilveredlungsbereich zu lösen. Dr. Christoph Haller stieg zum Vizedirektor der Hepatex AG auf. Er wohnt in St. Gallen, wo er seinen Wohnsitz auch für die Zukunft beibehalten wird. Wir wünschen ihm viel Erfolg und Befriedigung in der Ausübung der von ihm übernommenen anspruchsvollen Aufgabe.

Aktuelle STF-Probleme

Für die Zukunft stellen sich dem neuen STF-Direktor, Dr. Haller, vor allem schulische Probleme; vorerst wird einmal eine ausgeglichene Schülerzahl zwischen den einzelnen Klassen angestrebt. Die Nachfrage nach dem einjährigen Kurs für Textilkauflaufleute ist dermassen gross geworden, dass neu zu Zürich ein Entlastungskurs in Wattwil geführt werden muss. Während beispielsweise im Fachgebiet Textilveredlung eine normale Schülerbelegung festgestellt werden kann, liegt die Zahl bei den Technikern, egal ob es sich dabei um Spinnerei-, Weberei-, Wirkerei- oder Strickerei-Techniker handelt, zurzeit im allgemeinen tief. Für diese Techniker, die an der STF den Titel «Techniker TS» erwerben, arbeitet man zurzeit ein neues Ausbildungskonzept aus. Dabei soll vor allem der Stellenwert der Fachgebiete Elektronik, Informatik und Regeltechnik aufgewertet und den Absolventen neuer Stoff vermittelt werden.

Aufgrund des neuen eidgenössischen Berufsbildungsgesetzes werden jene Lehrfirmen, die Textil-Mechaniker, -Assistenten, -Veredler oder -Laboranten ausbilden, ab 1987 verpflichtet, ihre Lehrlinge neben dem Berufsschulunterricht jedes Jahr während zwei Wochen zu einem Einführungskurs an die STF Wattwil zu schicken. Das gleiche gilt für Lehrlinge aus dem Bekleidungs-bereich, deren Einführungskurse an der STF in Zürich durchgeführt werden.

ts

Schweizer Textilindustrie auf Erfolgskurs

Mit 5 Milliarden Franken drittichtigster Exportzweig unseres Landes

Die Freude, die STF-Schulleiter Robert Claude an der Schlussfeier der Textilschule in St. Gallen durchblicken liess, ist berechtigt. Die gute Belegung der angebo-

tenen Aus- und Weiterbildungskurse an der Ausbildungsstätte auf dem traditionsreichen Boden und der Erfolg der Kursteilnehmer untermauert den zukunftsichernden Trend der Schweizer Textilindustrie: 1985 hat sie hinter der Maschinen- und Metallindustrie sowie der chemischen Industrie den dritten Platz im Schweizer Export erobert.

Der von Robert Claude in der Begrüssung erwähnte Exportwert von fast fünf Milliarden Franken wird sich 1986 nach der Darstellung des Referenten Dr. Günther Eckstein, Delegierter des Verwaltungsrates der Firma R. Müller & Co. AG, Seon, weiter erhöhen.

Der Mitarbeiter entscheidet über Erfolg und Misserfolg

Günther Eckstein, Ortsbürger St. Gallens, hat in der Stadt seines Studiums und Doktorats an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften (HSG) seine Erfahrungen auf den Tisch gelegt. Auch er hat den Samstagkurs für «Textiles Grundlagewissen» besucht, den Einstieg in das ihm früher völlig fremde Gebiet der Textilindustrie in harter Praxis erfahren. Umso glaubwürdiger ist seine Einsicht, dass Einsatz und Leistungswille wichtig sind. Der freiwillige Samstagkurs setzt die Bereitschaft voraus, um profunde Sachkenntnis zu ringen und diese auch in der Praxis umzusetzen.

Wichtiger als Prüfungsdurchschnitte sei die Teilnahme, denn ohne fachliche Kompetenz stosse heute niemand zur Spitze, noch weniger könne sich jemand ohne profunde Kenntnisse dort behaupten.

Führung durch Überzeugung

Überzeugen kann nur, wer fachlich kompetent ist, und diese Fähigkeit braucht das Stahlbad der praktischen Bewährung. Günther Eckstein weiss darum, dass jede Schwachstelle schonungslos aufgedeckt wird und Führungsarbeit erschwert oder unmöglich macht. Fachliches Know-how und persönliche Führungseigenschaften sichern jedoch in diesem Fall der Textilindustrie, die in der Schweiz einen Standortvorteil wegen des gesunden Umfeldes hat, die Zukunft. Dass die Uhrenindustrie vom dritten Platz verdrängt werden konnte, bestätigt die Entwicklungsmöglichkeiten der Schweizer Textilindustrie und straft akademisch düstere Prognosen auf der Basis vergangener Statistiken Lügen.

Teamwork-Basis für Unternehmenskultur und Management

Günther Eckstein betonte, es nütze einer Firma nichts, zu einer Hightech-Branche zu gehören, wenn der Betrieb schlecht geführt werde. Teamwork der guten Mitarbeiter, die geistige Haltung des Einzelnen, der Gruppe (Management) und schliesslich der ganzen Firma schaffe Unternehmenskultur – und nur wenn das Klima am Arbeitsplatz stimme, seien Spitzenleistungen zu erwarten.

Als Beispiel zeichnete er den Erfolg der expandierenden Firma Müller-Seon nach, die über den Mut zur Investition und die Sorgfalt und Zielstrebigkeit des Managements in der Zeit von 1981 bis 1986 den Umsatz von 33 Mio. auf 70 Mio. angehoben und neue Märkte erschlossen hat, auch in Japan, das in vielen Bereichen als vorbildlich gilt. Die Bedürfnisse rechtzeitig abzuklären, umzusetzen und mit ganzem Engagement zu vertreten, ist einer Firma möglich, die sich des Potentials des Mitarbeiters bewusst ist. Dass gesamtschweizerisch die Textilindustrie im Jahrzehnt seit der Ölkrise so aufgeholt hat, ist der Beweis für die Entwicklungsfähigkeit und die Gewähr, dass sich Textil-Sachkundige auf sichere Geleise des be-

ruflichen Erfolges begeben. Umgekehrt hängt die Zukunft eben vom Einsatz solcher fachlich qualifizierten Mitarbeiter ab, weshalb die Weiterbildung zentrale Bedeutung erhält, umso mehr, als sie sich an der Praxis orientiert.

Sich kennen lernen

Weiterbildungskurse haben neben der fachlichen Qualifizierung den wichtigen Zusatzeffekt, dass sich Mitarbeiter im Betrieb und über die betrieblichen Grenzen hinaus besser kennen lernen. Diesen Geist spürt man stark im Kreis der STF-Kursteilnehmer.

«Textiles Grundlagewissen»

Von den 46 Kursteilnehmern, die an 23 Samstagen von Oktober bis April einen beachtlichen Teil ihrer Freizeit geopfert haben, meldeten sich 29 zur freiwilligen Prüfung an zwei Samstagen. 24 (83%) bestanden mit einem Gesamtdurchschnitt von 4,8, fünf (17%) erfüllten die Anforderungen nicht. Gloria Fäh (Migros-Genossenschaftsbund) und Roland Schwendener (Färberei Sitterthal) erzielten die besten Ergebnisse mit 5,6 – Jeannette Gfeller (Bellana AG) und Berthold Nietlisbach (Viscosuisse) erreichten 5,5 als Durchschnitt der 12 Fachgebiete.

KV-Lehrlinge ausgezeichnet

Mit Auszeichnung schlossen 10 von 51 KV-Lehrlingen den Warenkundekurs in Zusammenarbeit mit der Handelsschule des KV St. Gallen ab: Patrizia Barbadoro (Habis Textil AG) und Philipp Schwander (Filtex AG) mit 5,6 im ersten Rang. Annalis Sutter (Doerig Taschenbücher AG) mit 5,5; Susanne Kohler (Habis Textil AG) mit 5,4; Barbara Grundner (Bischof Textil AG) mit 5,3; Dietlinde Keller (Boni-Tex AG) mit 5,2 und mit 5,1 Helene Meier (JG. Nef-Nelo AG), Sabine Rau (St. Gallen), Erich Soldat und Philippe Stitzel (Forster Willi & Co.).

Robert Claude verwies darauf, dass im vergangenen Schuljahr 99 Lehrlinge und 134 Erwachsene, zusammen 233 Personen Aus- und Weiterbildung in St. Gallen erhalten haben. Der Kurs «Textiles Grundlagewissen» war erneut voll besetzt, zahlreiche Anmeldungen mussten zurückgewiesen werden und für 86/87 liegen bereits wieder Anmeldungen vor. Dass auch Abendkurse einigemale bei gefülltem Hörsaal durchgeführt werden konnten, zeige, dass mit kompetenten Referenten Leute aus der Praxis mobilisiert werden können.

Dr. Roland Mattes

**mit
tex**

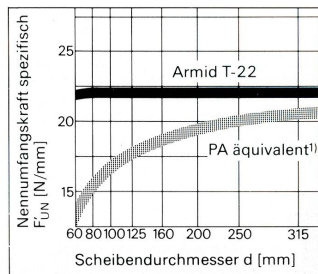
Zielgerichtete Werbung
= Inserieren in der «mittex»

Schon unsere bisherigen Hochleistungs-Flachriemen unterscheiden sich

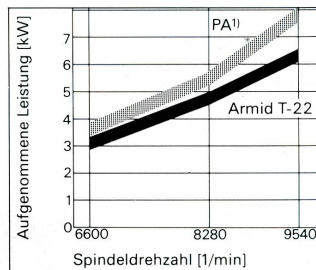
von den früher üblichen Vollederrnen wie moderne Rennreifen

von Vollgummireifen. Womit sollen wir jetzt nur unsere völlig neuen

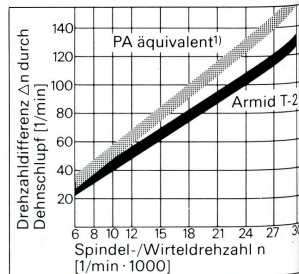
Habasit Aramid-Tangentialriemen vergleichen?



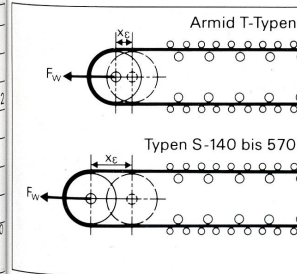
Im Vergleich zu Habasit Tangentialriemen mit Zugschichten aus Polyamid (PA) ermöglichen die neuen Aramid-Tangentialriemen eine extrem hohe, vom Scheibendurchmesser weitgehend unabhängige Leistungsübertragung pro mm Riemenbreite.



Modernste Werkstoffe und der spezielle Aufbau der neuen Aramid-Tangentialriemen vermindern die Eigenenergieaufnahme des Riemens wesentlich. Gemäss Messungen eines Instituts für Textiltechnik konnte auf einer Ringspinnmaschine eine Reduktion der aufgenommenen Leistung, d.h. eine Senkung der Energiekosten um 14–18% beobachtet werden (möglicher Messfehler $\pm 4\%$).



Dank der hochmoduligen Zugschicht der Aramid-Tangentialriemen verringert sich der auftretende Dehnschlupf erheblich. Damit ergeben sich geringere Drehzahl Differenzen zwischen den Spindeln. Die Abbildung zeigt die Drehzahl Differenz zwischen erster und letzter Spindel bei Vollast.



Die notwendige Aufgedehnung der neuen Aramid-Tangentialriemen wird aufgrund ihrer sehr hohen Elastizitätsmodule über bedeutend kürzere Verstellwege x_F erreicht als mit Tangentialriemen aus Polyamid.

Dank unserem Flexproof System können Sie einfach endverbinden. Dank unserem weltweiten Service können Sie uns überall erreichen.



Habasit ist durch das Internationale Institut für Förderung und Ansehen (I.I.P.P.), eine weltweite Organisation der UNESCO, mit dem Technologiepreis ausgezeichnet worden.

Schweiz: Habasit AG, Postfach, Römerstrasse 1, 4153 Reinach-Basel, Tel. 061 76 70 70.
BRD: Habasit GmbH, Postfach 1228, Paul-Ehrlich-Strasse 11, 6074 Rödermark, Tel. 06074/90065.
Österreich: Habasit GmbH, Postfach 43, Hetmanekgasse 13, 1234 Wien, Tel. (0)222/69 45 11-0.
Niederlassungen und Vertretungen in weiteren 40 Ländern.

Tagungs- kalender

SCHWEIZ · AUSLAND

WANN	WAS	WO	WER
25. 5. (evtl. 1. 6.)	SVF-Wanderung Aargau Aargau SVF/W. Keller		
29./30. 5.	VTCC-Hauptversammlung 1986 Baden-Baden VTCC		
2.-5. 6.	Jahreshauptversammlung des Bureau International de la Récupération (BIR) Le Centre Sheraton, Montreal/Kanada		
6. 6.	SVF-Exkursion 1986 Verbandstoff-Fabrik Neuhausen a. Rh. SVF/Tagungskommission		
10.-12. 6.	TECHTEX – Int. Fachmesse für technische Textilien Frankfurt Messe Frankfurt GmbH		
20. 6.	«Hydrophob-Ausrüstung» und «Reproduzierbarkeit einer Färbung» Atlas-Hotel, D-Weil a. Rh. VDF Südbaden		
20./21. 6.	SVCC-Gesellschaftsanlass «100 Jahre Sandoz» Rheinfelden AG, Muttentz BL SVCC		
12. 7.	VDF-Sommerfest D-Schliengen VDF Südbaden		
3.-5. 9.	Int. Conference «Coloration Experts Predict Textile's Future» University of Sheffield, England SDC		
7. 9. (evtl. 14. 9.)	SVF-Wanderung Glarnerland Elm SVF/W. Keller		
24.-29. 9.	25. Int. Chemiefasertagung A-Dornbirn Österreichisches Chemiefaserinstitut, Wien		
25. 9.	SVCC-Informations-Forum «Informatik in der Textilveredlung» Zürich SVCC		
25. 9.	«svf-kontakt» Castel San Pietro, Tessin SVF		
2.-3. 10.	Tagung der Aachener Textilforschungsinstitute und des Deutschen Wollforschungsinstituts D-Aachen Deutsches Wollforschungsinstitut		
15.-17. 10.	«125 Jahre ENSITM», Mulhouse Mulhouse/France Ecole Nationale Supérieure des Industries Textiles		
18. 10.	SVF-Herbsttagung «Vorbehandlung» Technorama Winterthur SVF/Tagungskommission		
24. 10.	«svf-kontakt» Glarus SVF		

Ausbildungs- kurse

SVF · SVCC · SVT · STF

WAS	WER	WO	WANN
Mikro- skopie	Mikroskopie in Theorie und Praxis STF Wattwil STF Wattwil ● 21./22. Mai 1986 ● 5./6. Juni 1986		
Farb- messung	Farbmessung in Theorie und Praxis STF Wattwil STF Wattwil ● 21./22. Oktober 1986 (Teil 1) ● 4./5. November 1986 (Teil 2)		
Reaktiv- farbstoffe	Die Chemie und Applikation der Reaktivfarbstoffe SVCC Rigi-Kaltbad ● 6.- 8. November 1986 ● 13.-15. November 1986		
Kontaktadressen:			
SVF	Ausbildungskommission, P. Furrer, Gossauerstr. 129, CH-9100 Herisau, Tel. 071 52 16 08		
SVCC	Sekretariat, Postfach 262, CH-8045 Zürich Tel. 01 465 82 74		
SVT	Sekretariat, Wasserwerkstr. 119, CH-8037 Zürich Tel. 01 362 06 68		
STF	STF Wattwil, CH-9630 Wattwil Tel. 074 7 26 61 STF St. Gallen, CH-9000 St. Gallen Tel. 071 22 43 68		

Neue Fachmesse für Bodenbeläge in Frankfurt

Sn. Eine internationale Fachmesse für Bodenbeläge wird die Messe Frankfurt vom 6. bis 10. Mai 1987 veranstalten. Sie folgt damit entsprechenden Wünschen führender deutscher Teppichhersteller im Verband der deutschen Heimtextilien-Hersteller e.V. sowie einer Reihe ausländischer Produzenten, die dem internationalen Teppich-Collegium für Deutsch-

land angehören. Mit dieser als Special Interest-Messe auszurichtenden Veranstaltung wird den besonderen Marktforderungen der Bodenbelagsindustrie Rechnung getragen. Das Programm der *Heimtextil*, die vom 14. bis 17. Januar 1987 stattfindet, wird von der neuen Bodenbelagsmesse nicht betroffen. Die *Heimtextil* wird unverändert in ihrer Angebotsbreite von Dekostoffen und Gardinen, Wandbekleidungen, Haustextilien sowie maschinell und handgefertigten Teppichen beibehalten.

31. 10.	«svf-kontakt» Basel SVF
11. 11.	SVF-Lehrlingsexkursion Münchwilen/Rümlang SVF
14. 11.	«svf-kontakt» Zofingen AG und Gais AR SVF
5.-6. 12.	SVF-Seminar 86 «Rationalisieren» Kartause Ittingen TG SVF