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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 93 (1986)

Heft: 11

Rubrik: Tagungen und Messen

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

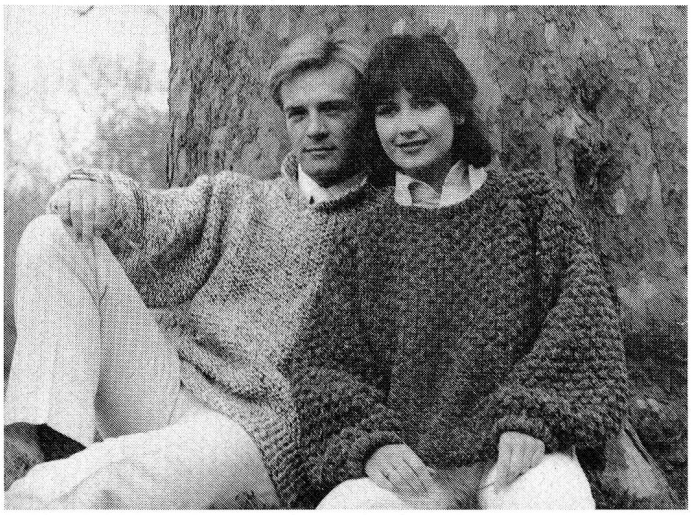
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.04.2026

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

Das Mädchen trägt hier einen Sweater aus zwei reinen Wollgarnen und einem Leinengarn, die so zusammengestrickt sind, dass die Maschen der oberen Partien des Vorder- und Rückenteils und der Ärmel leicht vorstehen. Ärmelzwickel und Taillenbund sind in Krausstich gearbeitet, was Bewegungsfreiheit und Bequemlichkeit gibt.

Der junge Mann trägt einen dicken Pullover aus zwei reinen Wollgarnen, die das Perlmuster perfekt zur Geltung bringt. Vorder- und Rückenteil und Teile der Ärmel sind in Perlmuster, während der Rest des Kleidungsstückes in Krausstich gearbeitet ist.



Sechs Spinnereien im Norden Englands liefern die Wolle für diese Kleidungsstücke, die zum Teil Baumwolle enthalten und von Heimstrickerinnen im Westen Englands gefertigt werden.

Hague Knitwear, International Marketing Associates,
P. O. Box 1, Carharrack, Redruth,
Cornwall TR16 5SP, England

Tagungen und Messen

Die Schweizer Baumwollindustrie – ein Klassiker mit Zukunft

Kundentag der Spinnerei Streiff in Aathal. 120 Gäste aus Wirtschaft, der Presse sowie die Absolventen der Modefachklasse benutzten die Gelegenheit, hinter die Kulissen dieser traditionsreichen Spinnerei zu sehen. Unter der Leitung der Wirtschaftsjournalistin Virginia F. Bodmer diskutierten Fachleute über die Zukunft der Textilindustrie.

Nachdenkliche Gesichter bei der Gesprächsrunde in Aathal: Die Zukunft der Schweizerischen Baumwollindustrie wird diskutiert.

Teilnehmer:

Ueli Forster, Geschäftsleitung Forster Willi & Co. AG, St. Gallen
Urs Kauf, Geschäftsleitung Otto Kauf AG, Ebnat-Kappel
Erich Kellenberger, Geschäftsleitung Calida AG, Sursee
Hans Krause, Dipl. Ing. ETH, Prof. der ETH, Zürich
Johannes Walzik, Direktionspräsident, Müller & Cie. AG, Seon
Jakob und Fritz Streiff, Geschäftsleitung Spinnerei Streiff AG, Aathal

Horizontale Gliederung der Textilindustrie

Zuerst wollte Virginia F. Bodmer wissen, warum Ueli Forster die horizontale Gliederung der Schweizerischen Textilindustrie als gut bezeichne. Er beantwortete die Frage so, dass sich die unabhängigen Glieder der Produktionskette bewährt hätten. Sie gewähre eine grosse Spezialisierung und Flexibilität. Es sei aber eine teure Struktur und er frage sich, ob sich eine Desintegration abzeichne, dass sich einzelne Stufen zusammenschliessen, er sieht aber keine Vertikalisierung. Für die Manipulanten sei es sicher von Vorteil, diese Strukturen zu erhalten. Eine bessere Zusammenarbeit – vor allem mit der Veredlungsindustrie – wäre aber wünschbar.

Überleben – aber wie?

Fritz Streiff meinte, dass die Schweiz nur mit einer gesunden Konkurrenz überlebe. Er sah die ganze Sache als olympischen Wettkampf mit vielen Disziplinen. Was bringt die Konkurrenz? In der freien Marktwirtschaft finde ständig ein Kampf statt. Beim ständigen Kampf hat der schwächste der starken Konkurrenten immer noch bessere Voraussetzungen als der stärkste der Schwachen. Das heisse aber, dass man trotzdem miteinander reden soll. Eine über die Grenzen hinaus gehende Zusammenarbeit sei nötig, «Me muess ja rede mitenand».

Management-Methoden

Johannes Walzik unterstrich die Worte von Fritz Streiff. Er ist der Überzeugung, wenn das Fachwissen der Industrie identisch mit dem Management-Wissen sei, dann sei diese Baumwollindustrie wirklich ein Klassiker mit Zukunft. Als Fachspezialist müsse man aber heute auch Spezialist modernder Management-Methoden sein. Er hatte auch gleich seine drei Thesen zur Hand: 1. Es kann in Europa nur mit guten Angeboten und einer effizienten

Spinnerei Streiff AG in Zahlen

Ringspinnerei (ca. Werte)	1985 STA	CH-Anteil in %
Spindeln	87300	12,0
Produktion in Mio. kg	2,4	6,2
Umsatz in Mio. Fr.	50,0	10,0
	1.1.1986–30.6.86	
Produktion in Mio. kg	1,3	6,4
Umsatz in Mio. Fr.	25,3	10,2

Rotorspinnerei (ca. Werte)	1985	
Rotoren	384	4,0
Produktion in Mio. kg	0,4	3,0

Jährlicher Rohstoffbedarf:	180 Waggons Baumwolle
STA-Exportanteil:	13% (umsatzgewichtet)
Kundenstruktur:	60% Weberei
	25% Wirkerei
	15% Andere
Investitionen:	1983–1985: 14 Mio. Franken
Eigenstromerzeugung:	10%
Belegschaft:	300 Mitarbeiter

Technik Geld verdient werden. 2. Wir brauchen eine vernünftige, marketingorientierte Verkaufspolitik. Man muss sich fragen, was will man überhaupt? Es muss ein Leitbild vorhanden sein, damit mit klaren Linien operiert werden kann. Die 3. These: Wir müssen das ganze Leben lang Menschen suchen, ausbilden, informieren. Trotz allen finanziellen Investitionen ist der Mensch immer noch wichtig. Der Mensch muss in den Mittelpunkt gestellt werden. Ohne diese Komponente geht nichts. Die Mitarbeiter müssen auch immer richtig informiert werden. So wird Kreativität freigelegt. Jakob Streiff vertrat die Ansicht, dass es ein Spannungsfeld Mensch und Technik gebe. Es herrsche die Meinung, die Technik verdränge den Menschen, sie entlasse den Menschen aus seiner Arbeit. Dies stimme nicht. Der Bedarf an fachlich ausgebildeten Leuten werde immer grösser, der Anteil an gutausgebildetem Personal habe sich verdoppelt. Virginia Bodmer stellte Prof. Krause die Frage, ob die Hochschule heute noch in der Lage sei, Fachleute der Industrie entsprechend auszubilden? Hans Krause bejahte. Früher konnte zum Beispiel ein Ingenieur einen Betrieb leiten, wenn er aus dem Studium entlassen wurde. Heute sei eine solche Spezialisierung im Gang, dass sich die Hochschule fragen müsse, ob sie diesem Spezialistentum immer nachgeben kann und muss. Sie könne und müsse vor allem ein breites Grundwissen vermitteln.

Marketingkonzepte

Erich Kellenberger stellt als Abnehmer von Baumwollgarnen das Preis/Leistungsverhältnis in den Vordergrund. Und hier kriege er von den Schweizern nach wie vor das Beste. Immer wieder kam die Zusammenarbeit der verschiedenen Stufen in den Vordergrund. Urs Kauf fragte sich, ob ein Schweizer Hemdenfabrikant überhaupt noch eine Chance habe. Er sieht diese auf zwei Ebenen: Sortiment und Marketingkonzept. Mit nur einem erfolgreichen Artikel könne man auf die Dauer nicht überleben. Man dürfe sich nicht so stark spezialisieren, dass man einseitig werde. Alle Anstrengungen in der Produktion und der Sortimentspolitik nützen aber nichts, wenn man das Marketingkonzept nicht jahrelang durchziehe. Das Bild in der Öffentlichkeit hänge nicht von der Produktionsstätte ab, sondern vom Auftreten des Produktes. Alle erfolgreichen Produkte haben ein durchdachtes Konzept. Urs Kauf stellt das Marketingkonzept in den Vordergrund.

Richtiges Management

Virginia F. Bodmer beantwortete sich die Frage nach der richtigen Definition für Management selber: «Für mich ist Management die ausgewogene Betreuung aller für Bestehen und Erfolg eines Unternehmens erforderlichen Belange.» Alle Bereiche sollten möglichst ideal abgedeckt werden. Johannes Walzik unterstrich aus seiner Erfahrung, dass die meisten Schliessungen auf Management-Fehler zurückzuführen seien. Man habe sich nicht auf das Wesentliche konzentriert, was man im eigenen Hause machen könne. Ein Beispiel: Überall seien Kollektionen zu gross, man beschränke sich nicht auf einzelne Segmente, alles wolle man tun. Der Verkäufer, der Designer, niemand will die Kollektion beschränken, aber so geht es doch nicht. Man müsse sich auf einzelne Punkte konzentrieren, seine Sortimente durchforsten und dem Markt sagen, wo die eigene Stärke sei. So könne man überleben und erhalte auch den richtigen Preis.

Jakob Streiff bedauerte, dass bei gewissen Vorkommnissen auf eine ganze Branche falsche Schlüsse gezogen würden. In jeder Industrie würde geboren, gelebt und auch wieder gestorben. Das sei auch eine Imagefrage. Aber dieses Image sei auch nicht so schlecht. 180 Jahre gebe es die Textilindustrie, das sei ein Leistungsbeweis. Dann könne mit solider Arbeit die Voraussetzung für weitere Investitionen getätigt werden. Ebenso wichtig sei die überschaubare Grösse der Firmen.

Rahmenbedingungen

In der Schweiz sind die Bedingungen nicht mehr ideal, der Staat entwickelt ein Eigenleben, was kann geändert werden? Gemäss Erich Kellenberger werden die Schweizer von den Ausländern nach wie vor um den Standort Schweiz benieden. Die Schweizer sind in einer guten Lage, der hohe Schweizer Franken sei ein Ausdruck des Vertrauens in die schweizerische Industrie. Dann ist das Geld immer noch sehr günstig. Die Möglichkeiten der Lösung von wirtschaftlichen Problemen sei wahrscheinlich nirgendwo so günstig wie in der Schweiz, da sich die Interessen des Staates und der Wirtschaft nicht gegenüberstünden. Aber über die kritische Grenze der wirtschaftlichen Tragbarkeit von staatlichen Ausgaben müsse man sich im klaren sein. Das überschreiten der Grenze zeige sich erst dann, wenn die Wirtschaft eines Landes ihre Wettbewerbsfähigkeit bereits verloren habe.

Imageprobleme und qualifiziertes Personal

Für Jakob Streiff ist eine wesentliche Voraussetzung zum Erleben der Zukunft die Ausbildung der Mitarbeiter. Hier sei die Schweiz mit ihren Schulen, wie Uni, ETH oder Textilfachschule nicht schlecht dran. Im weiteren müssen mehr qualifizierte Nachwuchsleute herangezogen werden. Prof. Krause bestätigte Lücken in der Ausbildung. Neu ist die Möglichkeit der textilen HTL-Ausbildung. Imagebildung ist ganz wichtig. Johannes Walzik: Es wurde festgestellt, dass man vor allem in der Schweiz und der BRD in den letzten 15 Jahren schlechte Imagebildung betrieben hat.

Qualitätsprobleme

Prof. Krause hielt fest, dass dank moderner Computermethoden die Arbeitsvorbereitungen verbessert und optimiert wurden. Die Daten sind sofort bereit und flexibles Arbeiten ist möglich. Urs Kauf meint aber: je rationeller die Weberei, umso mehr Fehler, das Qualitätsniveau sinke immer mehr. «Es gibt Probleme mit den Stoffbreiten, Farbegalitäten etc., etc.» Ein Punkt ist sehr wichtig. Die Erhöhung der Stoffbreite heisst mehr Abfall bei Webfehlern. Fritz Streiff: Im Bezug auf Preis und hohe Qualitätsanforderungen sind Spinnereien wie Streiff Grenzen gesetzt. Dies umso mehr, je grösser die Rationalisierung wird. Aber mit kostengünstiger Produktion kann dies etwas wettgemacht werden. Dann müssen die Rohstoffe streng geprüft werden. Fritz Streiff ist aber überzeugt, dass enge Zusammenarbeit mit Spinnerei und Kunde der Produkteoptimierung ein Erfolg möglich ist. Dieses Konzept ist aber nur durchführbar, wenn die ganze Produktionskette stimmt und alle am gleichen Strick ziehen.

Chronik der Spinnerei Streiff AG

1901	Fridolin Streiff-Mettler gründet die «Spinnerei Aathal AG» mit 35 900 Spindeln in 2 ehemaligen Betrieben des Spinnerkönigs Heinrich Kunz
1931	Leitung 2. Generation (Fritz und Willi Streiff) Fusion mit Betrieb Schönau (Biedermann & Co.) und Aesch BL (Spinnerei an der Birs)
1936	Kauf Betrieb Floos (J. J. Braschler)
1957	Kauf Betrieb Ennenda (Fröhlich-Brunnschweiler)
1966/68	3. Generation (Jakob und Fritz Streiff)
1986	Familien-AG

Finanzierung und Verkaufspolitik

Wie ist eine richtige und effiziente Finanzierung möglich? Investitionspolitik ist für Ueli Forster die Summe aller Entscheidungen. Sie hat eine überragende Bedeutung in jeder Beziehung. 6–15% Cash-flow sei unbedingt nötig. Dann müsse man dem Kunden sofort gerecht werden. Rationalisierungsgründe können nicht als Gründe der Ablehnung angegeben werden. Die Verkaufspolitik brauche heute ein richtiges Marketing. Für diese teuren Maschinen müssen optimal ausgebildete Leute beschäftigt werden. Virginia Bodmer stellte abschliessend fest: Alle Komponenten sind wichtig, damit eine Firma überleben kann. Zentraler Punkt bildet aber ein tüchtiges Management. Und im übrigen sei gezielte Öffentlichkeitsarbeit heute wichtiger denn je, um den Anliegen der Textilindustrie zum Erfolg zu verhelfen.

JR

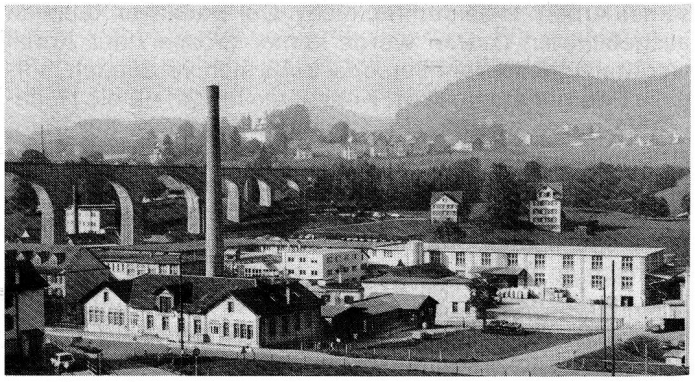
Internationaler Kongress Textiltechnik in Leipzig

Der zweite «Internationale Kongress Textiltechnik/IKT 86» fand am 28. und 29. 8. 1986 in Leipzig vor der Herbstmesse statt. 320 Teilnehmer aus 21 Ländern informierten sich über den neuesten technischen Stand und Entwicklungstrends der Textiltechnik. Zur Plenartagung referierten Prof. Dr. K.-H. Banke, Direktor des Forschungsinstitutes für Textiltechnologie, DDR, über Aufgaben der Modernisierung der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie der Stellvertreter des Generaldirektors des VEB Kombinat Textima, DDR, Dr. J. Harzer über den Entwicklungsstand der nächsten Jahre mit den Schwerpunkten Automatisierungstechnik und Anwendung der Mikroelektronik im Textilmaschinenbau der DDR.

In den Sektionen Fadenbildung, Flächenbildung/Veredlung kamen Referenten aus Belgien, der BRD, CSSR, DDR, aus Japan, Österreich, der *Schweiz,* UdSSR und VR Ungarn zu Worte. Den Abschluss bildete am Vortag der Messeeröffnung ein Rundgang am Textima-Messestand, zu dem Generaldirektor Dr. R. Rosenkranz begrüsste und einen Überblick über das Textima-Angebot vermittelte. Auf besonderes Interesse stiess bei den Teilnehmern des Rundganges die neuentwickelte Ringspinnmaschine für Kammgarn mit luftgelagertem Spinnring sowie das erweiterte Angebot moderner Flachstrickautomaten mit CAD-Arbeitsplatz. Die erstmals der Öffentlichkeit vorgestellte Ringspinnmaschine und der Flachstrickautomat Comnit wurden zur Messe, neben weiteren Textima-Exponaten, mit Goldmedaillen ausgezeichnet.

Offizielle Einweihung der Wasser-Entfärbungsanlage

bei der AG Cilander, Herisau am 30. September 1986



Sie kennen die AG Cilander als bedeutenden Lohnveredler innerhalb der schweizerischen Textilindustrie und als soliden Arbeitgeber in der Region. Eine Vorstellung der Unternehmung, ihrer Kunden und Produkte erübrigt sich. Heute möchten wir die positive Einstellung zu unserer Arbeit und den Glauben an unsere Chancen in der Zukunft mit der souveränen Lösung eines Umweltproblemes demonstrieren.

Gemeinsam mit den Behörden, Ämtern und Fachleuten des Gewässerschutzes und der chemischen Industrie haben die Cilander-Verantwortlichen Lösungen zur Entlastung der Glatt gesucht und, wie sie sich anlässlich der Besichtigung überzeugen können, gefunden. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung danken allen Beteiligten für den Einsatz und das Verständnis sowie für die gute Zusammenarbeit.

Im Zusammenhang mit veränderten Kundenbedürfnissen, sinkenden Margen, angespannter Arbeitsmarktsituation und dergleichen sind Umstrukturierungen und Investitionen zur Existenzsicherung unerlässlich. Neben den wirtschaftlichen Interessen spielt jeweils die Umweltverträglichkeit eine ausschlaggebende Rolle. Diese Überlegungen – und nicht etwa nur Vorschriften – hatten in den letzten paar Jahren direkte Gewässerschutz-Investitionen (ohne Luft, Lärm, Gesundheit und ohne Eigenaufwand) von mehr als 3 Mio. Franken zur Folge. Hinzu kommen die jährlichen Betriebskosten von über ½ Mio. Franken. Dies ergibt Wasserkosten von Fr. 1.77 je m^3, im Vergleich zum Gratisabwasser unserer Konkurrenz sind dies beinahe astronomische Werte! Dass wir aus diesen Gründen versuchen, Wasser zu sparen, geeignete Farbstoffe und Chemikalien zu finden und optimale Färbereiaggregate zu nutzen, versteht sich. Die ständigen Veränderungen bringen aber auch mit sich, dass wir zu Meistern der Weitsicht und Anpassung werden. Unser Kader kann diese Herausforderung allerdings nur bestehen, wenn es begeisterungsfähig und lernfähig ist. Dem Nachwuchs können wir dafür eine gesicherte Zukunft versprechen: Die wirtschaftliche Veredlung von schönen und zweckmässigen Geweben ohne Umweltzerstörung wird immer Fachleute beschäftigen.

Mit der heutigen Information hoffen wir, das Verständnis und die Kenntnisse der Zusammenhänge bei Bevölkerung, Behörden, Ämtern und Mitarbeitern fördern zu können. Bereits sind weitere Investitionen eingeleitet, um das qualitative Klären und Entfärben unserer limitierten Abwässer weiter zu verbessern. Die vielen Auflagen und die hohen Kosten zwingen uns, kreativ und flexibel zu sein. Dies kommt wiederum unseren Kunden zugute und stärkt uns in der Überzeugung, die Kunst der Textilveredlung zu beherrschen.

«heimtextil» vom 14.–17.1.1987

Aussteller-Zuwachs im Möbelstoff-Salon Gruppe Tissime repräsentativer als zuvor

Im Rahmen der «heimtextil» vom 14.–17. Januar 1987 wird das Möbelstoff-Angebot noch repräsentativer dargestellt als 1986. Rund zehn renommierte Firmen nehmen erstmals teil, so dass über 200 Aussteller Möbelstoffe in den Hallen 5 und 6 präsentieren werden.

Allein über 50 Anbieter, die ausschliesslich oder überwiegend Möbelstoffe herstellen, sind erneut im Möbelstoff-Salon in Halle 6.2 vereint. So ist neben einem belgischen Gemeinschaftsstand und weiteren Einzelausstellern aus Belgien in dieser Hallenebene auch die US-amerikanische Bath, Bed and Linen Association mit einer Gemeinschaftsbeteiligung vertreten.

Das Konzept der «heimtextil '86», Polsterstoffe in Form eines eigenen Möbelstoff-Salons transparenter zu machen, hat sich als marktgerecht erwiesen. Diese Premiere rief sowohl bei den Polstermöbelherstellern und -handwerkern wie auch bei den Raumausstattern und Innenarchitekten grosse Aufmerksamkeit hervor.

Französische Firmen, die den Club Tissime bilden, sind erneut auf der «heimtextil '87» vertreten. Sie bieten vor allem hochgenrige Möbel- und Dekostoffe an und richten sich insbesondere an Editeure und Grossisten. Tissime nutzt mit der wiederholten Teilnahme die einzigartige Möglichkeit, am Messeplatz Frankfurt konzentriert den internationalen Markt anzusprechen. Die Stoffhersteller werden ein grosses Gemeinschaftsareal in der Halle 6.2 belegen.

Insgesamt werden über 1800 Aussteller aus 44 Ländern zur «heimtextil '87» erwartet. Mehr als die Hälfte kommt aus dem Ausland. Die Heim- und Haustextilien werden – nach Produktschwerpunkten gegliedert – in acht Messehallen auf 16 Ebenen und rund 180 000 Quadratmetern Fläche präsentiert.

Wo und wann finden 1987 in der Schweiz Messen und Ausstellungen statt?

Diese Frage stellt sich immer wieder Interessenten, die entweder an einer Messe oder Ausstellung als Aussteller teilnehmen wollen oder als Besucher interessiert sind. Seit Jahren löst die Arbeitsgemeinschaft Schweizerischer Messegesellschaften und die Vereinigung Schweizerischer Messen und Ausstellungen dieses Problem mit der Herausgabe des praktischen Kalenders *«Messeplatz Schweiz»*.

Dieser handliche Kalender gibt auch für 1987 – geordnet nach Messeplätzen – Auskunft über die Messeprogramme der Mitglieder dieser beiden Organisationen, das heisst über die bedeutendsten Fach- und Spezialmessen. Er wird in zwei Ausgaben vertrieben, und zwar für das Ausland in deutscher, französischer und englischer Sprache und für die Schweiz – mit allen Regionalmessen – in deutscher, französischer und italienischer Sprache.

Der *«Messeplatz Schweiz 1987»* ist bei den Messegesellschaften und bei der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, Stampfenbachstrasse 85, 8035 Zürich, gratis zu beziehen.

Interessenten können sich aber auch jederzeit über das aktualisierte Angebot der Messen im *Videotex* unter der Nummer 1516 informieren.

Geschäftsberichte

Edouard Dubied & Cie. SA

Ende August 1986 beträgt der konsolidierte Umsatz 52,7 Millionen Franken gegen 47,8 Millionen in der Vergleichsperiode 1985. Dies entspricht einer Zunahme von