

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 94 (1987)

Heft: 5: .

Rubrik: Volkswirtschaft

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: 26.11.2025

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



Neue Gruppe Rieter-Spinnmaschinen mit Doffer

Bemerkenswerter Investitionsrhythmus

Zum vorzüglichen Fazit der Unternehmenstätigkeit hat mit Sicherheit auch der hohe Investitionsrhythmus beigetragen, vor allem in den letzten Jahren. So sind die einzelnen Maschinengruppen gemäss Produktionsfluss überall dort, wo Verbesserungen möglich waren, auf den letzten Stand der Technik gebracht worden. So etwa bei den NSC-Finisseuren, im Bereich der vier neuen Schlafhorst-Autoconer zu je 40 Spindeln, in der Spinnerei mit einer neuen Gruppe Rieter-Spinnmaschinen mit Doffer und total 13600 Spindeln und selbstverständlich auch in der Färberei. Letztere ist im Verlauf der letzten acht Jahre vollautomatisiert worden, was u. a. die Mikroprozessorsteuerung und eine integrierte Farblösestation umfasst. Zudem bringt diese Automatisierung, das Personal beschränkt sich praktisch auf das Be- und Entladen, eine sehr hohe Reproduktionssicherheit. Ge-



Die Färberei ist für Kammzüge, sowie für Kreuzspulen, Muff und Strang konzipiert.

genwärtig wird ein neues Labor gebaut, in dem allein sechs Personen beschäftigt sein werden. Die Automatisierung erfordert insgesamt einen Aufwand von umgerechnet etwa 3 Mio. Franken. Im Bereich der Trocknung hat man auf Hochfrequenz umgestellt und bei der Farbmetrik wurde gerade die dritte Generation (Datacolor) installiert. Im gesamten Unternehmen wurden in letzter Zeit jährlich etwa 30 Mio. Schilling investiert, das sind mehr als 10 Prozent des Umsatzes.

Harmonische Quadriga

Wir haben einleitend Idylle und Harmonie zitiert. Das bezieht sich auch auf den sehr konzilianten Empfang, verbunden mit weitgehender Informationsbereitschaft. Die Unternehmensleitung hat die Form einer Quadriga, deren «in unserem Unternehmen verkaufen alle». Walter Rüegg (Spinnerei), Dr. Herbert Lenz (Finanzen), Ing. Otto P. Kazil (Verkauf, Marketing) und Wolfdietrich Haertli teilen sich gemeinsam in die Führung, ziehen offensichtlich konsequent an ein und demselben Strick. Doch diese Harmonie beschränkt sich nicht etwa nur auf die oberste Etage. Im Gegenteil, die nicht erst heute praktisch inenstente Fluktuationsrate deutet darauf hin, dass man in Hard überall stolz auf «seinen» Betrieb ist und diesen wohl dank gutem Betriebsklima und adäquaten Arbeitsplatzbedingungen die Treue hält.

Aus schweizerischer Sicht stellt sich abschliessend die Frage, weshalb der Standort Hard. Schoeller Textil Hard wurde 1896 als zweistufiger Betrieb gegründet. In der gleichen Zeit fiel die Errichtung der benachbarten Schoeller Bregenz GmbH. Zweck war damals, aus der Perspektive des schweizerischen Inhabers, auch jenseits der Schweizer Grenze in der damaligen österreichisch-ungarischen Donaumonarchie Produktionsbetriebe zu haben, die diesen grossen Markt ohne Zollhürden beliefern konnten. Die der Harder Kammgarnspinnerei angegliederte Färberei ist heute noch für ihren Schwesterbetrieb, die erwähnte Schoeller Bregenz GmbH, als Zulieferer für gefärbte Garne und Kammzüge tätig. So kommt es, dass die heutige Färbereikapazität mehr als doppelt so hoch ist wie die Jahresproduktion der Schoeller Textil Hard.

Peter Schindler

Volkswirtschaft

Exportförderung – auf zu neuen Ufern?!

Referat von W. Fust, Direktor der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung anlässlich der Generalversammlung von Industrieverband Textil (IVT) und Verein Schweizerischer Textilindustrieller (VSTI) am 23. April in Zürich.

Der japanische Philosoph Hakuin – er lebte im 18. Jahrhundert – soll einmal gesagt haben:

«Unter dem grossen Zweifel liegt das grosse Begreifen. Ist der Zweifel genügend stark, so ergibt sich auch die Kunst des Begreifens.»

Der Sinn seiner Aussage mag eine erste Antwort sein zum Thema «Exportförderung – Auf zu neuen Ufern?!». Vielleicht stand er aber auch jenen Herren Pate, die es gewagt haben, mich freundlicherweise hierher einzuladen. Sicher ist, dass ich Ihnen allen herzlich danken möchte, Ihr Gast zu sein. Ich habe mir nicht vorgestellt,

je Ostern in Gedanken so intensiv mit der Textilindustrie verbunden zu erleben! Es hat mir aber gut getan. Lernfähig zu sein, ist ja eine Tugend, der man sich nicht zu schämen braucht! Da Sie alle mit dieser Industrie so gut vertraut sind, würde ich es – wenn überhaupt – gar nicht wagen, darüber lange zu sprechen. Sie möchten ja mehr über die künftige Ausgestaltung der Exportförderung aus dem Blickwinkel der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung erfahren.

Ich habe mir überlegt, wann sich eigentlich zum ersten Mal eine Art Bezug zur Textilindustrie in meinen persönlichen Erinnerungen finden lässt. Es war in meiner frühesten Jugend im unteren Toggenburg. Die Erinnerung an jenen Stickermeister aus einem Nachbardorf, der nach dem Kirchgang vor aufmerksamen Zuschauern seine Zigarre mit einer Fünffrankennote zeremoniell, wenn nicht demonstrativ, zum richtigen Brennen brachte, geht mir nicht aus dem Kopf. Sicher hatte man damals nicht besondere Zigarren-Zündhölzer, aber ich glaube auch nicht, dass die Nationalbank wegen den Stickern die Herausgabe dieser kleinsten Note aufgegeben hat! Damals aber hatte jeder zweifelsohne gut verdienende Mann auch lautstark und stolz verkündet, wohin seine Produkte exportiert wurden. Es fielen Namen von Ländern, die ich erst nach Konsultation des Schulatlas situieren konnte. Die Stickerei war es also, die für mich Sinnbild des Exportes wurde, die mir begreiflich werden liess, was es heisst, ein Produkt herzustellen und es in aller Welt zu verkaufen. Andere Exportindustriezweige gab es in jenem Teil des Toggenburgs kaum, und der Lehrer war wohl weitsichtig und zugleich listig mit seiner Antwort auf die Frage, warum wir dort so viele Hügelzüge und weiter oben beachtliche Berge haben. Er meinte, damit wir hinaufsteigen und von dort etwas weiter in die Ferne blicken könnten!

Gut Ding will Weile haben, und ich hätte mir damals wohl nicht denken können, dass ich mich einmal ganz den Exportfragen widmen würde, so wie es heute zu meiner Alltagsaufgabe gehört.

Ich habe im vergangenen Herbst die operative Leitung der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (OSEC) übernommen. Sie wollen es mir deshalb nicht übel nehmen, dass ich Exportförderung immer wieder aus Perspektiven der OSEC-Tätigkeit beziehe, ja meine Ausführungen gewissermassen an ihr ausrichte.

1. Exportförderung ist eine nationale Aufgabe

Wenn ein Land wie die Schweiz fast jeden zweiten Franken des Volkseinkommens im Ausland verdient, dann ist auch klar, warum unsere Wirtschaft im Wettbewerb mit Produkten und Dienstleistungen international bestehen muss, ja dass davon unser Wohlstand abhängt. Zu den 20 grössten Handelsnationen zu gehören, den drittgrössten Finanzplatz zu haben, unter den vier grössten Direktinvestoren zu rangieren, eine im internationalen Vergleich mit Spitzenprodukten aufwartende Industrienation zu sein, ist keine Selbstverständlichkeit. Es ist das Resultat schöpferischer Unternehmer und Menschen, von Fleiss und Arbeit.

Nichts aber ist so alt wie der Erfolg von gestern, sagt ein altes Sprichwort. Und wie der Unternehmer seine Firma in die Zukunft führt und der Staatsmann dem Losungswort «gouverner, c'est prévoir» folgt, gilt es auch für die vielen Exportförderer, den Raum der Möglichkeiten immer wieder auszuloten, nach Mitteln und neuen Wegen zu suchen.

2. Verbesserte Koordination in der Aussenhandelsförderung der Schweiz

Dies war die Forderung prominenter Wirtschaftsvertreter in den Gesprächen anlässlich des diesjährigen Symposiums «New Vistas» an der Mustermesse in Basel. Nicht die Schaffung neuer Institutionen ist damit gemeint, nein, die bessere Nutzung der bereits vorhandenen Möglichkeiten. Das setzt voraus, dass sich die mit Aussenhandelsförderung beschäftigenden Partner kennen und den Dienst an der Sache zuoberst auf ihre Flagge schreiben. Das gilt auch für die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, eine Drehscheibe in der operationellen Exportförderung.

Wer sind denn ihre Partner? Es sind Kreise in Wirtschaft und Staat, Stellen im In- und Ausland: der Vorort, die Fach- und Branchenverbände, die kantonalen Handelskammern, die bilateralen Handelskammern in der Schweiz, das Bundesamt für Aussenwirtschaft, die schweizerischen Botschaften und Konsulate im Ausland, die schweizerischen Handelskammern im Ausland, andere private Exportförderungsunternehmen, Handelsfirmen und Banken sowie indirekt auch die Messeorganisationen in der Schweiz. Allein diese Aufzählung über das vorhandene Potential und Wissen verdeutlicht die Notwendigkeit einer möglichst wirksamen Koordination, verlangt die Schaffung von Transparenz, damit Exporteure erkennen können, wer was macht, an wen sie sich wenden können. Und es sind diese Kreise, vor allem die kleineren und mittleren Unternehmen, auf deren Bedürfnisse das operationelle Exportförderungsinstrumentarium auszurichten ist.

Die Ziele der Exportförderung sind fassbar, auch wenn für die angesprochene Koordination kein festgelegter institutioneller Rahmen besteht. Es sind konkrete Resultate, sie allein zählen. Förderung des Handels (Exporte wie auch Importe) heisst ja, Sicherung von Arbeitsplätzen, Schaffung der materiellen Substanz für die Entwicklung neuer Erzeugnisse, Beitrag an den Wohlstand des Landes, an das Wohlergehen der Bevölkerung. Das sind viel zu wichtige Ziele, um nicht in Gespräch und Tat an deren Verwirklichung mitzuhelfen. Gespräch setzt Toleranz voraus, bedingt, dass man sich auf seine Stärken besinnt, Kräfte mobilisiert und Schwächen auszumerzen versucht, verlangt, dass man auf die Partner zugeht. Ganz in diesem Sinn will die OSEC ihren Beitrag gestalten und in die Tat umsetzen.

Die OSEC ist ein privater Verein (ca. 2500 Mitglieder), die für die von ihr im öffentlichen Interesse geleisteten Dienste vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement mit einem Jahresbeitrag von 7 Millionen Franken (ca. 1/3 ihres Budgets) entschädigt wird. Aus dem Verkauf ihrer eigenen Dienstleistungen finanziert die OSEC mehr als die Hälfte ihres Budgets.

3. Ein gut funktionierendes und leistungsfähiges Exportförderungssystem wird für unser Land immer wichtiger

Die raschen und einschneidenden Strukturveränderungen haben die Existenz vieler Firmen seit Mitte des letzten Jahrzehnts erheblich erschwert. Während früher die technische Leistungsfähigkeit eine ausreichende Basis bildete, muss der Unternehmer heute den Anforderungen auf vielen anderen Gebieten gerecht werden. Grossunternehmen haben den Vorteil, dass sie dank ihres Potentials und der Möglichkeit des Einsatzes von firmeneigenen Spezialisten diese Probleme besser in den Griff

bekommen. Sie besitzen zudem Ausweichmöglichkeiten, die Kleinbetrieben gänzlich verschlossen sind. Als Beispiel seien Produktionsverlagerungen ins Ausland bei massiver Währungsaufwertung genannt.

Auch technisch innovative und leistungsfähige kleine und mittlere Unternehmungen sehen sich angesichts der vielfältigen neuen Anforderungen vor so grosse Existenzprobleme gestellt, dass die Tendenz aufkommt, aufzugeben oder den Betrieb an einen «Grossen» zu verkaufen. Dies ist im Sinne der Erhaltung einer mittelständischen Unternehmersubstanz ebensowenig erwünscht wie die damit verbundene Konzentration.

Für ein kleineres Unternehmen werden daher Dienstleistungen, die es nicht beherrscht und für die es keine eigenen Spezialisten beschäftigen kann, zu einer Überlebensfrage. Dies gilt, schon wegen der Kleinheit des Binnenmarktes, ganz speziell für die Exporttätigkeit. Abgesehen von der unbestreitbaren Tatsache, dass viele andere Nationen technologisch gegenüber der Schweiz aufgeholt haben, genügt es für die Erschliessung und das Bestehen auf ausländischen Märkten schon lange nicht mehr, ein gutes Produkt herzustellen. Die Aufgaben des Export-Marketing sind vielfältig und schwieriger geworden. Die Konkurrenz auf den Weltmärkten wird bei stagnierendem Gesamtvolumen immer härter. Dies erhöht die Notwendigkeit, auch Märkte zu erschliessen, in denen für den Unternehmer andersartige und schwer nachfühlbare Bedingungen vorherrschen (z. B. Japan, USA).

In diesem Zusammenhang muss auch darauf hingewiesen werden, dass viele ausländische Staaten ihren nationalen Firmen in wettbewerbsverzerrender Weise unter die Arme greifen und auf diese Weise für Schweizer Unternehmen einen Konkurrenznachteil schaffen.

Daraus folgt, dass ein gut funktionierendes und leistungsfähiges Exportförderungssystem für die Schweiz immer wichtiger wird, für viele Firmen zu einer Existenzfrage werden kann und ein wichtiges Instrument zur Erhaltung und Förderung einer gesunden Wirtschaftsstruktur bildet: aus all diesen Gründen hat auch der Druck auf die OSEC zur Verbesserung ihres Leistungsangebotes zugenommen.

4. Zu den Aufgaben der Exportförderung in objektiver Sicht

a) Schaffung optimaler Rahmenbedingungen

Dazu gehören beispielsweise:

- Aussenhandelspolitische Massnahmen zur Freihaltung des Zuganges zu den ausländischen Absatzmärkten (offenes multinationales Handelssystem; GATT)
- Mitwirkung der Schweiz in multilateralen Wirtschaftsorganisationen und in bilateralen Wirtschaftskommissionen (EG, EFTA)
- Wirtschaftspolitische Aktivitäten zur Bekämpfung von wettbewerbsverzerrenden Massnahmen ausländischer Staaten
- Angemessene, die Exporttätigkeit nicht hindernde Steuerverhältnisse
- Leistungsfähige Dienstleistungen der staatlichen Monopolbetriebe (z. B. PTT) zu den mit dem Ausland vergleichbaren Tarifen
- etc.

Die OSEC ist auf diesen Gebieten nicht tätig. Solche Aktivitäten fallen in den Aufgabenbereich des Bundes bzw. mehrheitlich des Bundesamtes für Aussenwirtschaft.

Das darf sie aber nicht hindern, die Entwicklungen in diesen Gebieten aufmerksam zu verfolgen.

Zu diesen Rahmenbedingungen gehört selbstverständlich auch die ganze Währungsproblematik. Die Währungspolitik ist bekanntlich eine Angelegenheit der Schweizerischen Nationalbank.

b) Absicherung spezieller Risiken beim Export

Die Absicherung politischer Risiken, von Transfer-Risiken sowie von Delkredere-Risiken ist eine Angelegenheit der ERG. Diese wird oft als wichtigstes Instrument der schweizerischen Exportförderung hingestellt. Ob dies wirklich zutrifft, soll hier nicht Gegenstand von Abwägungen sein. Es sei aber der Hinweis erlaubt, dass nur ein geringer Prozentsatz der schweizerischen Exporte (ca. 5% in den vergangenen drei Jahren) von der ERG abgesichert und ein guter Teil solcher abgesicherten Lieferungen von Grossunternehmungen getätigt werden. Sicher muss die ERG als wichtiger Bestandteil des schweizerischen Exportförderungsdispositivs bezeichnet werden.

Das gleiche lässt sich vom Problem der Abdeckung von Währungsrisiken sagen: zur Exportförderungstätigkeit gehört die Information und Beratung über die Währungsabsicherungen mittels Devisentermingeschäften.

c) Exportberatung

Die Exportberatung ist die wohl zentralste und anspruchsvollste Aktivität der Exportförderung. Die beinhaltet z. B. folgende Aufgaben:

- Beratung in bezug auf die Exportaktivitäten im Rahmen der unternehmerischen Gesamtplanung in der Festlegung von Exportzielen
- begleitende Mitwirkung im Zuge der Realisation der festgelegten Exportzielsetzungen
- Mitwirkung bei den grundsätzlichen Entscheidungsproblemen in Zusammenhang mit den Exportaktivitäten eines Unternehmens
- Bewertung des Ist-Zustandes einer Firma in bezug auf den Export
- Beratung in bezug auf die optimalen Marktstrategien in einzelnen Zielländern
- Gestaltung des Produktprogrammes, Preispolitik, Schaffung der organisatorischen und personellen Voraussetzungen, Exportabwicklung usw.

Diese Auflistung zeigt, dass der Begriff «Exportberatung» häufig missbraucht wird für eher einfache und punktuelle Leistungen wie die Beschaffung von Adressen oder Informationen allgemeiner Art über Auslandsmärkte.

d) Publikationen über Auslandsmärkte und Exportbelange

Die Exportförderung hat die Aufgabe, Entwicklungen auf den ausländischen Märkten laufend zu verfolgen und wichtige allgemeine und branchenspezifische Informationen den Exportfirmen in dafür geeigneten Publikationen zeitgerecht zur Kenntnis zu bringen. Ein entsprechender Informationsbedarf besteht auch in bezug auf alle mit der Exporttätigkeit zusammenhängenden Belange, wie Fragen der Exportfinanzierung, Exporttechniken, Rechtsfragen, Entwicklungen auf den Devisenmärkten usw. Schliesslich will der Exporteur regelmässig über wichtige Veranstaltungen (Messen, Symposien, Seminare) und auch über die neueste Literatur informiert werden.

e) Beschaffung von Marktinformationen

Jedes Exportunternehmen benötigt regelmässig Informationen über ausländische Märkte, z.B. für eine Bewertung ihrer Marktposition, zur Beurteilung ihrer Marktchancen bei der Selektion von Zielmärkten, für die Erarbeitung einer sinnvollen Marktstrategie usw. Dabei ist zu unterscheiden zwischen Informationen allgemeiner Art (z.B. Wirtschaftslage und Konjunkturtrends, Kaufkraft der Bevölkerung, Infrastruktur usw.) und branchenspezifischen Informationen.

f) Eruiierung von Adressen

Neben Marktkenntnissen sind die «richtigen Kontakte» für Exporterfolge von ausschlaggebender Bedeutung. Es gehört daher zu den essentiellen Aufgaben der Exportförderung, den Unternehmungen geeignete Adressen für die Erschliessung der Zielmärkte zu beschaffen.

g) Auffangen und Aufspüren von Geschäftsmöglichkeiten

Täglich entstehen neue Geschäftsmöglichkeiten, die rasch an Aktualität verlieren, wenn sie nicht schnell aufgefangen und genutzt werden. Daher ist es eine Aufgabe der Exportförderung, solche Möglichkeiten aufzunehmen und so rasch als möglich der Exportwirtschaft zur Kenntnis zu bringen.

Zusätzlich ist die Exportförderung jedoch auch zum «Aufspüren» verpflichtet, d. h. Erkennen von Geschäftsmöglichkeiten, die nicht direkt an die OSEC herangetragen werden. Dies erfordert eine kreative und kontinuierliche Marktbeobachtung. Gespräche und Beziehungen zur Geschäftswelt, aufmerksames Durcharbeiten der Wirtschafts- und Fachpresse, Beobachtung der Geschehnisse an Messen und anderen Anlässen usw.

h) Auskunfts-systeme über die Exportwirtschaft

Die Exportförderung hat die Aufgabe, auf rationelle Weise ausländischen Firmen auf Anfrage schweizerische Bezugsquellen zu nennen. Zudem besteht zweifellos die Pflicht zur regelmässigen Herausgabe von Nachschlagewerken über die schweizerische Exportwirtschaft (Information).

i) Messewesen

Messen spielen nach wie vor für die Erschliessung neuer Märkte und die Festigung von Marktpositionen eine sehr wichtige Rolle. Hier hat die Exportförderung unter anderem folgende Aufgaben:

- Professionelle Beratung und Unterstützung der Firmen in bezug auf die Auswahl und die Beschickung geeigneter Messen im Ausland
- Je nach Zweckmässigkeit Organisation von Kollektivständen, Informationsständen und «Schweizer Pavilions».

k) Gemeinschaftsveranstaltungen

Jedes Exportunternehmen hat Prospektionsaufgaben zu bewältigen. Die Exportförderung hat daher zu prüfen, ob und wie weit ein Kollektivrahmen für solche Aufgaben sinnvoll erscheint und den einzelnen Unternehmungen Vorteile bringt.

Die OSEC hat sich z. B. in diesem Bereich auf die Durchführung von technischen Symposien verlegt. Zudem organisiert sie sogenannte Delegationsreisen.

l) Exportwerbung

Die Exportförderung hat die Firmen bei der Planung und Durchführung von im Rahmen ihrer Exportkonzeption notwendigen Werbemassnahmen im Ausland zu beraten und zu unterstützen. Vor allem sind je nach Zweckmässigkeit eigene Werbeträger herauszugeben, sofern diese besonders attraktive Werbemöglichkeiten für die Exportwirtschaft eröffnen.

Auf dieser Ebene publiziert die OSEC z. B. in verschiedenen Sprachen branchenbezogene Broschüren unter dem Serientitel «Die Schweiz – Ihr Partner». Die OSEC gibt ferner die Ihnen gut bekannte Exportzeitschrift für Bekleidungsstoffe und Heimtextilien heraus.

m) Schulung

Die Exportförderung hat für eine angemessene Aus- und Weiterbildung mitzusorgen. Dabei stehen folgende Instrumentarien zur Verfügung:

- Organisation von Seminarien, Kursen, Symposien und anderen Informationsveranstaltungen für die Mitarbeiter von Exportabteilungen
- Herausgabe von geeigneten Publikationen für die Aus- und Weiterbildung in der Exporttätigkeit
- Veröffentlichung von Fachartikeln in eigenen und dafür geeigneten Fremdmedien
- Mitgestaltung an der Organisation der Ausbildung für Exportfachleute.

(Die OSEC beherbergt das Sekretariat des Schweizerischen Aussenhandelskaderverbandes, der geschlossene Lehrgänge mit Diplomabschluss durchführt.)

n) Public Relation und Imagewerbung für die Schweiz

Die Exportförderung hat auch die Aufgabe, durch geeignete Massnahmen die Schweiz im Ausland zu profilieren.

In diesen Bereich fallen zum Beispiel auch Einladungen ausländischer Delegationen und Journalisten. Die Folge sind in der Regel Artikel über die Schweiz in ausländischen Tages- und Wirtschaftszeitungen.

o) Verschiedene Dienstleistungen

Dazu gehören:

- Die Beschaffung von Handelsauskünften über ausländische Firmen
- sogenannte aussergerichtliche Interventionen
- Inkassodienst oder Hinweise, wie ausstehende Forderungen am geeignetsten eingetrieben werden können
- Angebot von Musterverträgen
- etc.

p) Ideelle Exportförderung

Unter diesem Bereich verstehe ich vor allem Massnahmen zur Motivation für die Exporttätigkeit, die Förderung einer geeigneten Exportmentalität sowie die Anregung und Vermittlung von Kooperationen (Erfahrungsaustausch, gemeinsames Vorgehen, usw.).

Diese Auflistung von Aufgaben der Exportförderung in objektiver Sicht hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Ich wollte Ihnen vielmehr aufzeigen, wie vielfältig die Aufgaben sind. Für die OSEC geht es darum, abzuwägen und festzulegen, in welche Richtung sie ihre Dienstleistungen in der Zukunft erbringen will, und welche Struktur bzw. Organisation ihr dabei am ehesten die Erfolgsvoraussetzungen geben kann.

5. Die OSEC strukturiert sich neu

Am 3. Dezember 1986 hat sich die Aufsichtskommission der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung auf Antrag des Vorstandes für eine Neustrukturierung der OSEC entschieden. Ziel dieser Reorganisation, über die wir im Detail an unserer nächsten Generalversammlung (20. Mai 1987 in Bern) informieren werden, ist es, die Kundennähe der OSEC durch das Angebot von marktgerechteren Problemlösungen zu verbessern und unsere Effizienz zu steigern. Zu diesem Zweck soll von einem mehrheitlich funktionalen zu einem nach Länderbereichen gegliederten Modell umgestellt und die Führungsstruktur gestrafft werden. Ferner sollen die Exportberatung in der Schweiz, insbesondere für Klein- und Mittelbetriebe, verstärkt und die übrigen Dienstleistungen noch verbessert werden. Die Geschäftsstellen Zürich und Lausanne werden der neuen Organisation angepasst.

Eine neue Struktur der OSEC ist in sich kein Endziel, sondern ein Mittel dazu, unsere Dienstleistungen den Erfordernissen der Zeit und den Bedürfnissen der Zukunft angepasst erbringen zu können (fachlich überzeugendes Gesamtkonzept).

Hinter jedem Organigramm steht bekanntlich auch ein «Humanogramm». Eine Reihe von Personaleinsatz-Fragen sind zu lösen, Untermieter in unserem eigenen Gebäude in Zürich müssen Büroräume freistellen, etc. Kurz: die Restrukturierung wird aufgrund der vorgegebenen Bedingungen recht viel Zeit beanspruchen. Wir werden Sie, und damit meine ich Firmen im Welschland, im Tessin wie in der Deutschschweiz, auch während der Umstellungszeit nach besten Kräften bedienen, unsere Dienstleistungen laufend anpassen und Sie jeweils über die Änderungen informieren.

6. Die Verbesserung der Kundennähe – ein zentrales Anliegen der OSEC

Wir wollen erreichen, dass der Exporteur seine Beziehung zur OSEC als eine ständig begleitende Abstützung erlebt, gleichgültig, ob er diese im Moment beansprucht oder nicht. Er muss wissen, dass er mit seinem im Bedarfsfall an die OSEC herangetragenen Anliegen exportfachlich, unternehmerisch und menschlich verstanden wird.

Ich bin überzeugt, dass dieses Gefühl des Verstandenwerdens und der «Unter-Stützung» im eigentlichen Wortsinne auch bei ihm ein Verständnis für die Bemühungen der OSEC und die Probleme bei der Erledigung seiner Wünsche schafft. Erst so kommt eine offene Kommunikation im Geiste gegenseitigen Verständnisses zustande. Der «feedback» kann so Platz greifen und erlaubt das gemeinsame Angehen des festgelegten Aufgabenziels.

Dabei ist wichtig: der Kunde muss wissen, dass die OSEC im Rahmen ihrer Möglichkeiten die Interessen der kleinen und mittleren Firmen nach besten Kräften vertreten will und wird.

Sachlichkeit und Offenheit soll unsere Devise sein!

Ja, wir haben – wenn auch keine leichte – so doch eine faszinierende Aufgabe. Sie verlangt, gibt aber auch viel.

Dennoch: gegenüber anderen Dienstleistungen weisen diejenigen zur Exportförderung einige Besonderheiten auf.

- Als Folge eines oft mangelhaften Wissensstandes sind die Vorstellungen bei den unterstützungssuchenden Firmen über ihre eigentlichen Bedürfnisse oft sehr verschwommen. Aus dieser Situation heraus stellen sie nicht selten wenig sinnvolle Aufgaben. Wenn, um ein Beispiel zu nennen, ein kleines Unternehmen mit sehr begrenzter organisatorischer und personeller Bearbeitungskapazität Adressen von Importeuren in einem Dutzend Länder verlangt, so kann auch eine gute Erledigung dieses Kundenwunsches kaum zu einem Erfolg führen. Die Schuld dafür werden sich Exportfirmen und Exportförderer gegenseitig in die Schuhe schieben. Beide Parteien haben dabei nicht ganz unrecht, doch sind sie zudem in erster Linie selbst für ein mögliches Debakel verantwortlich: der Exporteur müsste wissen, dass er mit seinen Ressourcen unmöglich eine Vielzahl von Ländern gleichzeitig erfolgsversprechend bearbeiten kann, und der Exportförderer hätte ihn darauf aufmerksam machen und womöglich die Aufgabenstellung sinnvoller gestalten müssen.
- Die unschöne gegenseitige Schuldzuweisung bei ausbleibenden Erfolgen ist jedoch auch aus anderen Konstellationen heraus häufig zu beobachten. Der Exportförderer führt die Misserfolge auf unprofessionelle Marktbearbeitung, ungeeignete Produkte, falsche Preispolitik usw. zurück, oder weist darauf hin, dass er ja wohl Kontakte vermitteln könne, der Exporteur aber selbst das Geschäft abschliessen müsse. Demgegenüber hat der Exporteur eine Vielfalt von Möglichkeiten, den Schwarzen Peter zurückzuspielen und die ihm angebotene Dienstleistung als ungenügend oder gar unbrauchbar zu bezeichnen.
- Tatsächlich sind Dienstleistungen zur Exportförderung für viele Beteiligte mangels Erfahrungen und Fachkenntnissen schwer qualifizierbar. Dies schafft eine tendenzielle Neigung, nicht optimale Dienstleistungen zu erhöhen oder gar Fehler zu rechtfertigen. Dies wiederum bindet Energien, die für eine Verbesserung der Leistungen dringend notwendig wären. Derartige unfruchtbare Wechselspiele nützen niemandem, weder den Exportförderern, noch den Exportfirmen.
- Das öfters feststellbare Unvermögen zur fachlichen und konkreten Kritik an nicht optimalen Dienstleistungen führt zudem zu einer inneren Unsicherheit bei den Exporteuren, was oft zu überhartem, aber diffusen Bestrebungen führt, die echten Verbesserungen nicht förderlich sind und einer konstruktiven Kommunikation und Kundenbindung im Wege stehen. Unbefriedigende Situationen werden auf diese Weise zementiert.

Aus all dem folgt, dass Exportförderung nicht mittels Schalter-Dienstleistungen allein möglich ist. Positive Resultate sind mehr denn je nur aufgrund eines echten Vertrauensverhältnisses zwischen Exportfirma und der Dienststelle sowie einer intensiven Kommunikation zwischen diesen möglich. Dies lässt den Schluss zu, dass die OSEC nicht nur ihre Dienstleistungen, sondern auch ihr Profil und damit die Vertrauensbasis gegenüber der Exportwirtschaft weiter verbessern will.

Exportförderung ist – ich habe es bereits angetönt – viel und messbare Kleinarbeit. Sie ist aber auch Vergnügen und da realitätsbezogen, denn es wachsen nur Bäume vom Boden in den Himmel und nicht umgekehrt. Und schliesslich hat Baudelaire einmal gesagt: «Man muss arbeiten, wenn schon nicht aus Geschmack daran, sondern aus Verzweiflung, da, alles auf eine letzte Wahrheit gebracht, die Arbeit weniger langweilig ist als das Vergnügen!»

Disziplin

Der Ausdruck «Disziplin» ist für manche Angehörigen der jüngeren Generation zu einem Reizwort geworden. Die Assoziationen, die es heraufbeschwört: Kaserne, Drill, Strapazen, Hunger, Entmündigung des Menschen. Doch auf der anderen Seite auch: Gipfelstürmer, Anstrengung, sportliches Training, Erfolgserlebnis. Offenbar handelt es sich bei der negativen und bei der positiven Beurteilung nicht um dasselbe Phänomen. In der Tat: Das eine ist Fremddisziplin, das andere Selbstdisziplin. Im ersten Fall werden die Zwänge von aussen ausgeübt, im zweiten dagegen von der Person selbst. Man könnte daher auch von äusserer und innerer Disziplinierung sprechen. Zwischen beiden besteht freilich ein enger Zusammenhang, der im Sozialisationsprozess deutlich wird, jenem Vorgang also, durch den das Subjekt in die Gesellschaft eingefügt und mit ihren Ansprüchen und Normen vertraut gemacht wird.

Wenn das Kleinkind ein Unbehagen verspürt, schreit es hemmungslos. Erst im Zuge der Erziehung kann ihm beigebracht werden, dass es vorübergehende Triebstauungen und andere Unannehmlichkeiten hinzunehmen habe, ohne gleich loszuheulen. Verzichten gehört zur menschlichen Entwicklung. Befehle seien zu befolgen, sonst gebe es Strafe. Diese bittere Erfahrung wird dann verinnerlicht. Es kommt zu einer Wertübertragung von den Erwachsenen auf die Kinder. Es entwickelt sich ein Gewissen, das gut ist, wenn die Normen befolgt werden, und schlecht, wenn sie verletzt werden. Freud spricht in diesem Zusammenhang davon, das gesellschaftlich bedingte Über-Ich (eben das Gewissen) diszipliniere die ganze Persönlichkeit des Menschen: Er werde bereit, Dinge aus eigenem Willen zu tun, die er vorher unter Zwang getan habe.

Die anti-autoritäre Erziehung

Nun gab es freilich in der jüngeren Vergangenheit eine Strömung, welche die äussere Disziplinierung grundsätzlich ablehnte. Die Kinder sollten frei aufwachsen und sich keine externen Vorschriften so aneignen, dass sie zu internen Verhaltensregeln würden. Triebstauungen galten als verpönt; statt dessen sollte eine rasche Befriedigung der Bedürfnisse zugestanden werden. Erlaubt war demgemäss sozusagen alles. Daher auch die Bezeichnung «permissive Gesellschaft». Autoritäten wurden abgelehnt, ob es sich nun um die Eltern, die Lehrer oder die Vorgesetzten in Beruf und Militär handelte. Hemmungen durfte es keine mehr geben. Tabus waren überholt.

Doch die Eltern derart heranwachsender Kinder erlebten ihre blauen Wunder. In der Schule waren diese kaum dazu zu bewegen, das vorgeschriebene Pensum zu erfüllen. Ihre Leistungen liessen zu wünschen übrig, weil die Motivation dazu fehlte. Die «Frustrationstoleranz» war gering, weil sie nie verinnerlicht worden war. Dennoch kam es natürlich zu Frustrationen, und sei es auch nur in Form von Angriffen und Beleidigungen durch andere Kinder. Damit war kaum erfolgreich fertig zu werden, wenn man nicht von früh auf daran gewöhnt war. Es fehlten sowohl die Triebbeherrschung wie die Selbstbeherrschung, und es war deshalb überaus schwer, mit den Betreffenden auszukommen und sie in den Gruppen zu akzeptieren. Ähnliche Erfahrungen wiederholten sich indessen später. Leistungsverweigerer und Aussteiger waren die Folge. Freude an der Arbeit bildete sich nicht

heraus, weil diese mit Eigenanstrengung verknüpft war. Auch im Eheleben erwiesen sich die anti-autoritär Erzogenen als Versager, weil sie nie gelernt hatten, Rücksicht auf andere zu nehmen. Darob fühlten sie sich begreiflicherweise selbst zutiefst unzufrieden. Kurz: Das Ganze war ein Fehlschlag sondergleichen, wobei von den Unglücklichen mit einem gewissen Recht die angewandten Erziehungsmethoden dafür verantwortlich gemacht wurden.

Infantilisierung

Wenn nun nach wie vor bis zu einem gewissen Grade zugunsten der permissiven Gesellschaft plädiert wird, so werden aus diesem Experiment die Lehren nicht gezogen. Es wird nicht realisiert, dass die Menschen in einer solchen Ordnung gleichsam im Zustand jener Kinder belassen werden, welche die Fremdzwänge noch nicht zu Eigenzwängen gemacht haben. Auch die Erwachsenen sollen danach tun und lassen dürfen, was ihnen passt. Moralische Gebote und Verbote werden nicht internalisiert. Die rechtlichen Bestimmungen werden als schwere Verhaltenseinschränkungen empfunden, gegen die man revoltieren sollte oder die man nicht unbedingt zu beachten habe. So kommt es denn verständlicherweise zu einer Zunahme der Kriminalität, die sich statistisch nachweisen lässt. Ladendiebstähle werden begangen, ohne dass damit ein Unrechtsbewusstsein verbunden wäre. Bankraub und Überfälle sind an der Tagesordnung, sei es, weil man keiner geregelten Tätigkeit nachgeht, sei es, weil man sich sagt, es würden ja nur «die Reichen» geschädigt.

Aber noch mehr als das: Die Drogensucht wird zu einer eminenten Gefahr, sobald Haltlosigkeit um sich greift. Denn der Wunsch «Führe mich nicht in Versuchung» ist nicht zu erfüllen. Bloss ein psychisches Gleichgewicht, ein ausgebildetes Gewissen und die entsprechende Widerstandskraft bewahrt die Jugendlichen davor, dem Übel zu verfallen. Diese Faktoren sind es auch, die sie davon abhalten, in Jugendsekten zu geraten – und zu verbleiben. Nicht der Infantilismus darf mit anderen Worten das Ziel der Bestrebungen sein, sondern im Gegenteil das Erwachsenwerden, das heisst das ständige Reifen.

Arbeit und Arbeitslosigkeit

Demgegenüber trifft man gelegentlich auf die Ansicht, die Gefahr, arbeitslos zu werden, sei geeignet, als Disziplinierungsmittel zu wirken – zumindest für jene, die beschäftigt sind. In dieser Hinsicht ist gewiss nicht zu bestreiten, dass das Redimensionieren einer Firma und die Drohung, entlassen zu werden, dazu antreibt, grössere Leistungen zu erbringen, um nicht selber den «blauen Brief» zu bekommen. Doch wenn diese das entscheidende Mittel ist, die Arbeitsproduktivität zu steigern, so erscheint das bedenklich. Ausserdem: Die marginalen Arbeitskräfte, mit denen wir es im vorliegenden Zusammenhang in erster Linie zu tun haben, werden eben doch freigesetzt, weil ihre Leistungsbereitschaft am schwächsten ist. Jene andererseits, die sich bereits auf der Strasse befinden, werden im Laufe der Zeit ihr Arbeitsethos noch vollends verlieren und allmählich apathisch werden. Die nachträgliche Internalisierung von Leistungswille, Strebsamkeit und Selbstbeherrschung im Erwachsenenendesein ist mithin kaum mehr zu erzielen.

Die Arbeit als solche ist dagegen zweifellos ein taugliches Werkzeug der Fremddisziplin und mittelbar der An-

eignung von Selbstdisziplin. Sie erzieht zunächst zu Pünktlichkeit und Regelmässigkeit und zu einem geordneten Tagesablauf. Das geht so weit, dass selbst jene, die pensioniert sind und an sich frei über ihre Zeit verfügen könnten, den gewohnten Stundenplan nach wie vor einhalten, obwohl keine Notwendigkeit dafür mehr besteht. Die Erwerbstätigkeit ist sodann dazu angeht, Präzision einzuhalten und sorgfältig mit den Dingen umzugehen. Auf höherer Stufe braucht es Kreativität und Planung. Geduld und die Fähigkeit, Schwierigkeiten zu überwinden und Misserfolge zu akzeptieren, prägen allmählich eine Arbeitshaltung, die sich auch auf die Freizeitgestaltung überträgt. Dort, wo man so wirklich tun und lassen könnte, was man wollte, werden die im Beruf Aktiven keine Langeweile empfinden, sondern die Zeit nutzbringend auszufüllen wissen.

Die Arbeitszeitverkürzung

Je kürzer nun aber die Normalarbeitszeit wird, desto mehr verringert sich begrifflicherweise der Disziplinierungseffekt der Arbeit. Sollte es zur 4- oder 3-Tage-Woche kommen, so ist vorauszusehen, dass der Einfluss der Erwerbstätigkeit auf die Freizeit beträchtlich nachlassen wird. Dann ist als Folge davon zu befürchten, dass es bei manchen an Selbstdisziplin fehlen wird, um in der Freizeit etwas anzupacken und zu unternehmen und daraus auch einen psychischen Nutzen zu ziehen. Statt dessen wird man eher herumlungern und die Zeit totschlagen, weil man nichts Besseres mit diesem kostbaren und irreversiblen Gut anzufangen weiss. Hierbei sind es vor allen Dingen die Angelernten und Ungelernten, die dieser Tendenz ausgesetzt sind, weil bei ihnen die Erwerbstätigkeit relativ wenig abwechslungsreich ist und wenig eigene Initiative erfordert.

Umgekehrt muss wohl angenommen werden, dass die «Freizeithaltung» bei verkürzter Arbeitszeit eher auf die Arbeitswelt übergreifen wird. Wenn eine halbe Woche oder mehr zu Hause oder jedenfalls weg vom Arbeitsplatz zugebracht werden kann, hat die Art und Weise, wie die Freizeit verwendet wird, sicherlich einen Einfluss auf das Verhalten im Beruf. Und ist es nun Leere und Langeweile, die charakteristisch sind für die Freizeit, so darf nicht erwartet werden, dass Energie und Fleiss am Arbeitsplatz vorherrschen werden. Geben wir uns Rechenschaft darüber, dass im ostasiatischen Raum die Arbeitszeiten länger sind und die Einstellung zur Arbeit positiver ist, so sind das keine ermutigenden Perspektiven für die Wettbewerbsfähigkeit der alten Industrieländer.

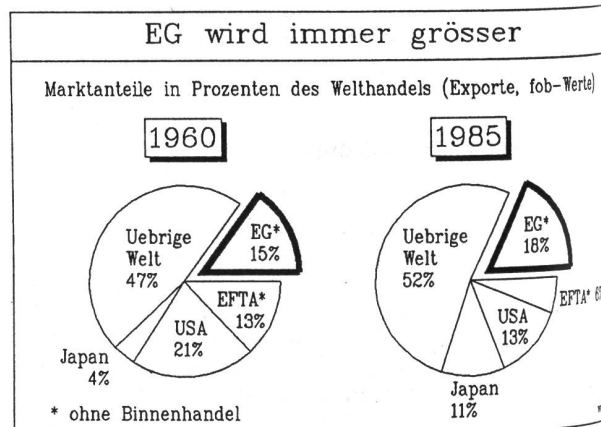
Sparsamkeit und Selbständigkeit

Allerdings wäre es falsch, die Frage der Disziplin ausschliesslich auf die Arbeit einzuengen. Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten kommt es vielmehr auch auf das Sparverhalten und das unternehmerische Denken und Handeln an. Wer zum Hedonismus erzogen wurde, wird freilich auch kaum die Selbstzucht aufbringen, den Verlockungen des Konsums zu widerstehen und auf eigene Faust Vorsorge für die Zukunft zu treffen. Diese Ausrichtung auf den Gegenwartsverbrauch wird indessen massgeblich unterstützt durch den Wohlfahrtsstaat und die Sozialversicherungen aller Art. Wenn sie das Zwangssparen institutionalisieren, braucht der Einzelne nicht mehr freiwillige Konsumverzichte zu erbringen; es ist ja für ihn von der Wiege bis zur Bahre gesorgt.

Was schliesslich die Unternehmertätigkeit anbelangt, wissen wir zur Genüge, wie ausschlaggebend dort Belastbarkeit und Frustrationstoleranz, Ausdauer und Zielstrebigkeit, Eigeninitiative und Dynamik sind. Das sind indessen genau jene persönlichen Eigenschaften, die bei antiautoritärer Erziehung und im Rahmen einer permissiven Gesellschaft zu kurz kommen. Gleichzeitig ist hier reichend bekannt, welche zentrale Rolle die Unternehmer für das Wirtschaftswachstum und für die Bereitstellung von Arbeitsplätzen an die Unselbständigerwerbenden spielen. Die Gesellschaft hat mithin ein eminentes Interesse daran, dass genügend Leute den Willen zu Selbständigkeit haben und dass trotz einem ungünstigen Zeitgeist die Selbstdisziplin bei diesen Trägern des Wachstums nicht verloren geht. Dafür bedarf es freilich auch der Lockmittel. Sie brauchen keineswegs nur monetären Entschädigungen erblickt zu werden. Sozialprestige zählt vielmehr ebenso dazu wie ein entsprechender Freiheitsspielraum. Hoffentlich wird es immer Familien geben, in denen traditionelle Wertvorstellungen von einer Generation zur andern übertragen werden.

«Aus dem Wochenbericht der Bank Julius Bär»

Veränderte Machtkonstellation auf dem Weltmarkt



Die Europäische Gemeinschaft (EG) umfasst gegenwärtig einen Raum, in dem rund 91% der westeuropäischen Bevölkerung lebt. Auch im internationalen Vergleich hat die EG enorme Ausmasse erreicht. Währenddem von 1960 bis 1985 der Welthandelsanteil der USA und der Europäischen Freihandelszone (EFTA), zu der auch unser Land gehört, stark zurückging, stieg derjenige der EG von 15 auf 18%. Die EG hat sich damit zur grössten Wirtschaftsmacht der Welt entwickelt. Diese Veränderung der Machtkonstellation auf dem Weltmarkt könnten insbesondere die kleineren Länder, beispielsweise die EFTA-Staaten, welche einen hohen Anteil ihres Bruttoinlandsproduktes (BSP) exportieren, zu spüren bekommen. Die Schweiz importierte im vergangenen Jahr knapp drei Viertel ihrer gesamten Einfuhren aus dem EG-Raum, während mehr als die Hälfte ihrer Ausfuhren in die EG-Staaten, insbesondere die BRD, gingen. Auch wenn ein Beitritt der Schweiz zur EG wegen dem damit verbundenen Verlust an direkter Demokratie und an Fo-

Wer mit 350 Sachen den Hocken- heimsucht, braucht nicht nur Nerven wie Rietergarn, der braucht auch einen Anzug aus Rietergarn, wie ihn die Firma Maxessoires herstellt. Ein solcher Anzug macht, dass die Kurvenstars in heissen Situationen ihre Haut retten können. Indes bringt es auch das

Rietergarn auf atemberaubende Durchschnittsgeschwindigkeiten, dank der bahnbrechenden Filamenttechnologie von Rieter. Mit 4000 m/min. könnte es in nur einer Woche leicht um die ganze Welt kurven. Und dafür, dass alles rund läuft, sorgt schliesslich die betriebseigene Service-

Crew, die für die Maschinenwartung fundierte Sachkenntnisse im Schulungszentrum Rieter in Winterthur bekommt. Auch deshalb stehen Unternehmer, die auf Rieter setzen, im Rennen um aussergewöhnliche Aufträge stets in Pole-Position.

RIETER

Maschinenfabrik Rieter AG
CH-8406 Winterthur

SCHUBERT  SALZER
Maschinenfabrik
Aktiengesellschaft
INGOLSTADT

Unternehmen
der Rieter Konzerngruppe
Textilmaschinen

**Rieter hat die Fäden
in der Hand.**

**Auch in heissen
Situationen.**



206.101.12

deralismus nicht ernsthaft zur Diskussion steht, so muss unser Land doch alles unternehmen, um die Gefahr einer Isolation rechtzeitig abzuwehren. Hierzu gehört beispielsweise das Aufeinanderabstimmen der beidseitigen Normen und Massnahmen durch frühzeitige Information und Konsultation mit der EG. Schliesslich wäre auch eine verstärkte Zusammenarbeit innerhalb der EFTA wünschenswert.

USA immer noch führendes Welthandelsland

In der Rangliste der führenden Welthandelsländer dominieren die westlichen Industrieländer nach wie vor sehr stark. Die zwanzig führenden Welthandelsländer bestritten 1985 ungefähr drei Viertel der Weltexporte und -importe. Zu den fünf «Grossen» gehörten 1985 (wie auch schon 1973) die USA, die BRD, Japan, Grossbritannien und Frankreich – ihr Anteil an den Weltexporten betrug 39,8% (1973: 42,2%) und an den Importen 42,5% (40,5%). Zwischen 1973 und 1985 sind Südkorea, Hongkong, Taiwan und Spanien zu den ersten zwanzig Handelsländern hinzugestossen. Anteile gewonnen haben auch die UdSSR, Italien und China. Die Schweiz figuriert auf dieser Liste an 16. Stelle (1973: 12. Stelle). Erfolgt der Vergleich allerdings nach den Exporten pro Kopf der Bevölkerung, treten an erste Stelle die Vereinigten Arabischen Emirate (10800 Dollar Exporte pro Kopf der Bevölkerung) gefolgt von Singapore (9000), Hongkong (5600), Kuwait (5400) und Belgien (5200). Nach diesem Kriterium steht die Schweiz im internationalen Vergleich, zusammen mit Norwegen (je 4300), hinter den Niederlanden (4700) auf Platz 7.

Überdurchschnittliche Industrieproduktion

Der anhaltende, inzwischen allerdings etwas abgeschwächte konjunkturelle Aufschwung schlug sich in der Schweiz im internationalen Vergleich auch in einer überdurchschnittlichen Zunahme der industriellen Produktion nieder. Im Jahre 1985 wuchs sie hierzulande um 5%, im OECD-Durchschnitt hingegen lediglich um 3%. Das stärkste Wachstum der westlichen Industrieländer verzeichnete 1985 Luxemburg mit 6,8% vor der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz mit je 5%. Die nächsttieferen Raten wiesen Kanada (4,9%), Grossbritannien (4,8%), Japan (4,5%) und Österreich (4,4%) auf. Die für das Jahr 1986 zurzeit vorliegenden Daten deuten allgemein auf eine Abschwächung des Wachstums der Industrieproduktion hin. Unser Land dürfte mit einer Jahresrate von schätzungsweise rund 4% allerdings weiterhin über dem Durchschnitt liegen.

Eine Stärkung des GATT ist dringend notwendig

Die im vergangenen September in Punta del Este (Uruguay) eingeläutete achte Welthandelsrunde des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) soll weit über die traditionelle Handelspolitik, bei der Zolltarifreduktionen sowie der Abbau von mengenmässigen Beschränkungen im Mittelpunkt stehen, hinausgreifen. Eine wichtige Zielsetzung der neuen Gatt-Runde ist es, das Gatt-System einer grundlegenden Revision zu unterziehen. Dass dies dringend notwendig ist, belegen die zahlreichen Handelskonflikte der jüngsten Zeit. Gegenwärtig sind mehrere Verfahren gemäss dem Gatt-Streit-schlichtungsverfahren eingeleitet worden, wobei sich nicht ganz unerwartet – die meisten Anklagen gegen die Vereinigten Staaten richten. Im Kampf um Marktanteile kommen die USA häufig in Versuchung, protektionistische Massnahmen zu ergreifen und rücken dabei immer mehr von dem von ihnen sonst so häufig gepriesenen Prinzip des liberalen Welthandels ab.

Grundlegende strukturelle Schwierigkeiten

Dabei sind Schutzmassnahmen zugunsten einer notleidenden Branche (angeblich zur Verschaffung einer Atempause um den eingehandelten Rückstand einzuholen) in der Regel unwirksam bis kontraproduktiv. Protektionistische Massnahmen haben für das ausübende Land häufige negative Auswirkungen, denn die schützende Hand des Staates schaltet die Konkurrenzmechanismen aus und entbindet damit die begünstigte Industrie davon, sich den veränderten Marktbedingungen anzupassen. Dies vergrössert den Rückstand nur noch mehr. Infolge der weltweiten Handelsverflochtenheit kommt es schliesslich zu einer Abnahme des allgemeinen Wohlstandes. Insbesondere im Falle der USA, wo der protektionistische Druck von seiten des Kongresses immer stärker wird, kommt man nicht um den Eindruck herum, man versuche die eigenen, internen strukturellen Schwierigkeiten auf seine Handelspartner abzuladen. Für eine so grosse Handelsmacht wie Amerika, mit einem Welthandelsanteil von 13%, ist dies relativ leicht zu bewerkstelligen.

Starkes GATT besonders für Kleinstaaten wichtig

Das GATT soll, gemäss seinen ursprünglichen Bestimmungen, ein Garant dafür sein, dass den Prinzipien der Meistbegünstigung und der Reziprozität auch Folge geleistet wird. Gerade für Kleinstaaten ist dieses Vertragswerk, das gegenwärtig über 80% des Welthandels umfasst, von eminenter Bedeutung. Ein solches Gremium bietet kleineren Ländern die Möglichkeit, sich Interessenmässig zusammenzutun, um somit am Verhandlungstisch ein grösseres Gewicht zu erhalten. Eine Schwächung dieser Institution ist für wirtschaftlich weniger mächtige Staaten, wozu auch die Schweiz mit ihrem Anteil an den Weltexporten von bloss 1,7% (1984) gehört, mit erheblichen Nachteilen verbunden. Das künftige Schicksal des GATT hängt nun aber letztlich davon ab, ob sich die Vertragsparteien zu einer internationalen Zusammenarbeit durchringen können und damit auch, punktuell, gewisse Nachteile für sich in Kauf zu nehmen bereit sind. Es wird sich zeigen, ob die GATT-Vertragsparteien gewillt sind, von der Verfolgung nationaler Interessen abzusehen, oder ob sie die

gegenwärtige (selbst verursachte) Krise zum Anlass nehmen, die noch verbleibenden Zugeständnisse abzubauen.

Aussenhandel mit Maschinen – 10 Milliarden Überschuss

Im Jahr 1986 exportierte die Schweiz Maschinen und Apparate im Gesamtwert von 22,3 Milliarden Franken (ohne Metallindustrie). Der Importwert belief sich im selben Zeitraum auf 12,5 Mrd. Franken. Daraus resultierte ein Aktivsaldo im Aussenhandel von 9,8 Mrd. Franken. Schon im Jahre 1985 hatte der schweizerische Überschuss aus dem Austausch von Maschinen und Apparaten mit 9,7 Mrd. Franken die 10 Milliarden-Grenze nur knapp verfehlt. Allein seit 1980 erbrachte die Schweizer Maschinen- und Apparateindustrie mit einem kumulierten Ausfuhrwert von 130 Mrd. Franken bei Einfuhren von 67 Mrd. Franken ein Handelsbilanzaktivum von 63 Mrd. Franken.

Hohe Personenwagendichte

Die Schweiz wies im Jahre 1985 nach der Bundesrepublik Deutschland in Europa die zweithöchste Personenwagendichte auf. Bei einem Bestand von gut 2,6 Millionen Personenwagen und einer mittleren Wohnbevölkerung von gut 6,5 Mio. Personen ergab sich eine Dichte von rund 400 Fahrzeugen auf 1000 Einwohner. Unser nördliches Nachbarland kam gar auf einen Wert von 416. Hinter der BRD und der Schweiz folgten Frankreich mit 380 Personenwagen auf 1000 Einwohner, Schweden mit 369 und Belgien mit 335. Wesentlich höhere Werte waren jedoch jenseits des Atlantiks zu verzeichnen: Kanada kam im Jahre 1983 auf 430 Fahrzeuge und die USA 1984 gar auf 540.

Versicherungsfreudige Schweizer

Im Jahre 1985 erzielten die der Aufsicht des Bundesamtes für Privatversicherungswesen unterstehenden privaten Versicherungseinrichtungen (ohne autonome Pensionskassen, SUVA, anerkannte Krankenkassen und kantonale Gebäudeversicherungen) im direkten Schweizergeschäft Prämieinnahmen von 16,89 Mrd. Franken, 12,54 Mrd. Franken mehr als 1970. Pro Kopf der Bevölkerung wurden 1985 2585 Franken Prämien an die

privaten Versicherer bezahlt, real, das heisst zu Preisen von 1970, 86% mehr als 15 Jahre zuvor. Im Vergleich dazu stieg im selben Zeitraum das reale Bruttosozialprodukt pro Kopf um «lediglich» rund 20%. Die reale Zunahme der Prämieinnahmen hängt unter anderem mit den Obligatorien im Bereiche der beruflichen Vorsorge sowie der Unfallversicherung, dem Ausbau der Versicherungsleistungen und den gestiegenen Ansprüchen an die Versicherungen zusammen.

Die Struktur der Prämieinnahmen hat sich im Zeitraum von 1970 bis 1985 verändert. Eine Erhöhung des Anteils an den Prämien von 47,7% auf 53,3% verzeichnete der Bereich «Leben». Im Zuge der Einführung des BVG stieg der Anteil der Lebensversicherung allein 1984/85 um 3,3%. Mehr vom Prämienkuchen entfiel auch auf die Sparten «Fahrzeugkasko» (1970: 4,2%; 1985: 6,3%), «Diebstahl» (1,8 bzw. 3,1%) und «private Krankenversicherung» (4,4 bzw. 5,6%). Geschrumpft sind zwischen 1970 und 1985 dagegen die Anteile der Haftpflicht- (von 16,7 auf 11,3%), Unfall- (von 12,3 auf 8,4%), Transport- (von 2,5 auf 1,4%) und Feuerversicherung (von 5,6 auf 5,1%). Die restlichen knapp 5% im Jahre 1970 respektive 5,5% im Jahre 1985 verteilten sich auf diverse weitere Versicherungszweige.

Anhaltend gute Investitionskonjunktur

Gemäss den neuesten Angaben des Bundesamtes für Statistik wuchs das reale Bruttoinlandprodukt im Jahre 1986 um 2,8%. Die Anlageinvestitionen verkörperten mit einem Wachstum von 7,4% die dynamischste Komponente. Die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit erfuhr damit seit dem Jahre 1984 ein deutliches und kontinuierliches Wachstum. Die Zuwachsrate belief sich damals auf 4,2% und im konjunkturellen Spitzenjahr 1985 auf 5,7%. Die Anlageinvestitionen selbst setzen sich wiederum aus zwei Unterkomponenten zusammen: Die Bauinvestitionen verzeichneten im vergangenen Jahr ein Wachstum von 3,2%, im Vorjahr sind es lediglich 2,9% gewesen. Die Ausrüstungsinvestitionen erlebten gar einen wahren Boom. Mit einem realen Zuwachs von 14,1% wurde das an sich schon starke Ergebnis des Vorjahres von 10,4% noch einmal deutlich übertroffen. Relativ wichtige Indikatoren sind in diesem Zusammenhang auch die Ein- und Ausfuhren von Investitionsgütern. Bei einem realen gesamtwirtschaftlichen Exportwachstum von nur 2,1% legten die Investitionsgüterexporte 1986 immerhin um beachtliche 6,5% zu. Auch die Zunahme der Einfuhren von Investitionsgütern lag mit 14,5% deutlich über dem gesamtwirtschaftlichen Importzuwachs von 8,2%.

Fortsetzung des Trends

Die Zahlenwerte für die ersten zwei Monate des laufenden Jahres sowie die revidierten Prognosen deuten darauf hin, dass sich dieser Trend, wenn auch etwas abgeschwächt, vorerst noch weiter fortsetzt. Zum selben Schluss kam auch die Konjunkturforschungsstelle der ETH in Zürich aufgrund der zu Jahresbeginn durchge-

fürten Investitionsumfrage in der Industrie und im Bauhauptgewerbe. Gemäss den Umfrageergebnissen wird die Investitionstätigkeit auch im Jahre 1987 kräftig zunehmen. Es zeichnet sich allerdings eine Schwerpunktverlagerung der Investitionskonjunktur weg von den exportorientierten Branchen, hin zu den Konsum- und baunahen Bereichen ab. Gut die Hälfte der befragten Industriebetriebe will im laufenden Jahr zwecks einer Rationalisierung investieren. Immerhin rund ein Viertel gab an, Erweiterungsinvestitionen vornehmen zu wollen. Angesichts der sehr hohen und gegen Ende des Jahres 1986 leicht rückläufigen Kapazitätsauslastung ist dies doch ein beachtlicher Wert.

Auch von Seiten des Bauhauptgewerbes wurde ein weiteres Investitionswachstum signalisiert. In diesem Bereich geht es gemäss der Umfrage aber vor allem um Ersatzbeschaffungen. Erweiterungsinvestitionen spielen bei den zum Teil noch recht hohen Überkapazitäten lediglich eine marginale Rolle.

Modernisierung des Produktionsapparates

Diese auch im laufenden Jahr anhaltende Investitionsdynamik ist äusserst positiv zu beurteilen. Die Investitionstätigkeit gilt als eine der konjunkturellen Schlüsselgrössen schlechthin. Nur wo investiert wird, kann der Produktionsapparat auf dem Stand der Technik gehalten und somit effizient gearbeitet werden. Die für unser Land existenznotwendige internationale Wettbewerbsfähigkeit steht und fällt schliesslich mit einer zweckmässigen und möglichst offensiven Investitionstätigkeit.

In diesem Zusammenhang kann der schweizerischen Wirtschaft für die Zeit seit dem Rezessionsjahr 1982, als die Ausrüstungsinvestitionen real um 4,6% abnahmen, ein gutes Zeugnis ausgestellt werden. Im nun im vierten Jahr stehenden Aufschwung wurde sehr viel Geld in die Modernisierung des Produktionsapparates investiert. Zum einen avancierte die Investitionstätigkeit so zu einer der wichtigsten Konjunkturstützen. Zum anderen wurde unsere Wirtschaft zweifellos robuster gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Das zeigt sich auch darin, dass sie heute mit dem tiefen Dollarkurs zweifellos besser leben kann als im Jahre 1978, als währungsseitig vergleichbare Verhältnisse herrschten.

Die rege Investitionstätigkeit kann zweifellos auch als Ausdruck eines bewusst und zügig in Angriff genommenen Strukturwandels interpretiert werden. Durch die grossen Anstrengungen der vergangenen Jahre hat sich unsere Wirtschaft, in Anbetracht des nun wieder etwas abgeschwächten Wachstums und vor allem mit Blick auf die im Rahmen der neuen Technologien noch auf uns zukommenden strukturellen Veränderungen, zweifellos eine recht gute Ausgangslage geschaffen.

Grenzgänger – ein wichtiger Faktor

Für die schweizerische Wirtschaft arbeiteten Ende Dezember 1986 121866 Grenzgänger, 18,4% mehr als 12 Jahre zuvor. Damals belief sich ihre Zahl auf knapp 103000, zwei Jahre später – im Rezessionsjahr 1976 –

dagegen lediglich noch auf gut 77000. Gemäss statischem Bericht des Bundesamtes für Ausländerfragen über die im Erwerbsleben stehende ausländische Bevölkerung in der Schweiz waren von den Ende Dezember 1986 tätigen Grenzgängern knapp zwei Drittel Männer und gut ein Drittel Frauen. Die meisten Grenzgänger – 45,2% – stammten aus Frankreich, rund 30% aus Italien, 18,2% aus der Bundesrepublik Deutschland und 6,1% aus Österreich. Die restlichen 0,4% kamen aus den übrigen Ländern.

Industrie und Handwerk beanspruchten mit 51,6% die Dienste von mehr als der Hälfte der Grenzgänger. Dabei war gut jeder Achte in der Branche «Maschinen, Apparate, Fahrzeuge» beschäftigt. Im Dienstleistungssektor waren gut ein Drittel und im Baugewerbe 13,7% der über die Grenze pendelnden ausländischen Arbeitskräfte tätig. Über 64% aller Grenzgänger arbeiteten Ende Dezember 1986 in den drei Kantonen Tessin (33890), Genève (26160) und Basel-Stadt (18502).

Die nachfolgenden Artikel zur CH91 sind vor den Volksabstimmungen verfasst worden. Wir sind davon ausgegangen, dass diese Volksabstimmungen positiv verlaufen werden. Nachdem alle Kantone abgelehnt haben, wird sich die Frage der Konzentration stellen. Die bisher geleisteten Vorarbeiten sind deswegen nicht nutzlos.

Die Redaktion

Die Landesausstellungen im Wandel der Zeiten

Begrüssungsansprache von Präsident Rico Trümpler an der Generalversammlung des IVT, vom 23. April 1987 in Zürich

Bekanntlich feiert die Schweizerische Eidgenossenschaft im Jahre 1991 ihr 700jähriges Bestehen. Die vorangegangenen zwei Jubiläumsfeiern fanden jeweils in Schwyz statt. Deshalb wird die Jubiläumsfeier im 1991 wiederum in der Innerschweiz stattfinden. Gleichzeitig wird sie in den Rahmen einer Landesausstellung eingebettet. Der Tradition entsprechend, nach welcher die Landesausstellungen alle 25 Jahre stattfinden sollen, musste der Abstand aber um zwei Jahre verlängert werden, um mit dem Jubiläumsjahr in Übereinstimmung gebracht zu werden. Nachdem die 650-Jahrfeier 1941 unter ausserordentlichen, politischen Umständen in bescheidenem Rahmen durchgeführt wurde, war die Überlegung sinnvoll, beim nächsten Mal diese beiden Ereignisse im gleichen Jahr durchzuführen.

Die Durchführung der Landesausstellung im Jahr 1991 ist nicht unumstritten. Ich betrachte es deshalb auch als meine Aufgabe für diese Landesausstellung Verständnis zu wecken. Ich habe in den Dokumenten über die vorangegangenen Landesausstellungen geblättert und versucht, den Charakter dieser Ausstellungen herauszuschälen. Selbstverständlich muss jede dieser Ausstellungen im Rahmen seiner Zeit gesehen werden. Interess-

sant ist dabei, zu sehen, welche Zukunftsaussichten und Hoffnungen ausgesprochen wurden und im Rückblick, was daraus geworden ist.

Die Landesausstellungen des 19. Jahrhunderts

Die erste Landesausstellung fand 1857 in Bern statt. Bern war als Hauptstadt des neu gegründeten Bundesstaates erkoren worden und deshalb geeignet, diese Vereinigung in Form einer Ausstellung darzustellen.

Die Landesausstellung 1883 in Zürich war eine reine Leistungsschau. Mitten in der rasanten Entwicklung der Industrie, am Ende des letzten Jahrhunderts, war man stolz auf das Erreichte und wollte dies auch zur Schau stellen. Ein Preisgericht prämierte ca. 50% aller Aussteller für ihre Produkte. Die Art der Ausstellung oder die Präsentation der Produkte wurde dabei gar nicht erwähnt. Dem Aussteller wurde Raum zur Verfügung gestellt, den er nach seinem Gutdünken ausfüllen konnte. Das Ausstellungsgelände befand sich beim Zusammenfluss von Limmat und Sihl, der heutigen Platzspitz-Anlage und dem angrenzenden Gelände jenseits der Sihl, also dort wo später das Landesmuseum gebaut wurde. Es standen rund 120000 m² Fläche zur Verfügung, davon wurden 40000 m² überbaut.

Die Ausstellung war in vier Gebäudegruppen eingeteilt:

- in der Industriehalle wurden vornehmlich Produkte für den täglichen oder Luxus-Gebrauch ausgestellt;
- in der Maschinenhalle, Maschinen und Apparate in einem grossen Raum im Massstab 1:1 dargestellt;
- in der Sektion Landwirtschaft wurden landwirtschaftliche Produkte ausgestellt, aber auch Tierschauen veranstaltet;
- auf dem damaligen Tonhalleplatz, heute Bellevue, wurde eine Kunsthalle aufgestellt und darin moderne und antike Kunstwerke dargestellt.

Am gleichen Ort stellte die Tonhalle-Gesellschaft eine Festhalle auf. Dort fanden alle offiziellen Anlässe statt. Aus heutiger Sicht war das eine nationale Mustermesse, erweitert durch eine OLMA und eine Investitionsgüterschau. Durch den privatwirtschaftlichen Charakter der Ausstellung waren die Kosten relativ bescheiden. Das ganze kostete 3,6 Millionen Franken, wobei ca. eine Million für Bauten ausgegeben wurde.

1896 fand eine Landesausstellung in Genf statt, wiederum auf private Initiative aus Industrie und Gewerbe wurde ein Gelände von 420000 m² zur Verfügung gestellt, wovon 70000 m² überbaut wurden. Die Ausstellungsfläche war also bereits doppelt so gross wie in Zürich. Neben den gleichen Ausstellungsgruppen wie in Zürich wurde eine Schulausstellung, ein Vergnügungspark und ein Schweizer-Dorf eingerichtet. Dieses Schweizer-Dorf fand denn auch eine besondere Beachtung, da es eine neue Dimension in der reinen Leistungsschau offenbarte.

Die Landesausstellung 1914 in Bern

Der Erfolg der Landesausstellung in Bern 1914 war überschattet vom Ausbruch des 1. Weltkrieges. Wiederum eine Leistungsschau durch private Initiative ermöglicht. In der Propaganda wurde diese Landesausstellung mit folgendem Titel angepriesen: «Ein harmonisches Bild der gesamten wirtschaftlichen, künstlerischen und sozialen Tätigkeit des Schweizervolkes».

Die Ausstellung war dementsprechend gross. Es standen 550000 m² Fläche zur Verfügung, wovon 155000 m² überbaut wurden. Dies war viermal so gross wie in Zürich und sie wurde in acht Ausstellungsgruppen eingeteilt. Neben den bisherigen Gebieten Industrie, Landwirtschaft und Künste kamen dazu Themen wie Handel und Verkehr, Staatswirtschaft und Volkswohlfahrt, Wehrwesen, Sport und Touristik. Statt eines Vergnügungsparkes waren grosszügige Sportanlagen vorhanden, in denen sportliche Wettbewerbe stattfanden. Auch in Bern gab es ein Dörfli, das aber nicht eine so grosse Beachtung fand, wahrscheinlich deshalb weil hier kirchliche und soziale Themen behandelt wurden.

Nach langen Diskussionen wurde nochmals ein Preisgericht einberufen, um die aussergewöhnlichen Leistungen zu prämiieren. Gegenstände konnten auch hier gekauft werden. Ca. 4 Millionen Besucher wurden gezählt. Die ganze Ausstellung kostete 12,3 Mio. Franken also auch viermal so viel wie in Zürich.

Seit der Ausstellung von Bern wurde der 25jährige Rhythmus bei den Landesausstellungen angestrebt. So sollte jede Generation die Gelegenheit haben, seinen Zeitgeist zur Darstellung zu bringen.

Die Landi 1939 in Zürich

In der Bedrohung der damaligen Zeit war die Landesausstellung ein sehr wirksames Mittel, die nationale Unabhängigkeit und den Willen zur Eigenständigkeit zu dokumentieren. Dies wurde im internationalen Echo auf diese Ausstellung entsprechend festgestellt und gewürdigt.

Diese Ausstellung wurde anders gestaltet als die vorangegangenen Ausstellungen. Im Mittelpunkt stand der Höhenweg. Eine Selbstdarstellung der Schweiz, die aus dem geschichtlichen Hintergrund die aktuelle Lage darstellte. Vor allem war von der Vielfalt in der Einheit die Rede. Die darzustellenden Gegenstände wurden in thematische Gruppen eingeteilt, etwa

- in Bauen und Wohnen
- Zubereiten und Essen
- Soll und Haben
- Verkehr und Transport
- Vorbeugen und Heilen
- Kleider machen Leute

Die Industrien, Uhren, Maschinen, Chemie hatten ihren eigenen Pavillon innerhalb dieser Themenbereiche. Die Ausstellung war als Lernprozess gedacht und die Besucher sollten eine geistige Bereicherung erfahren.

Auf beiden Seiten des Sees angelegt, verfügte die Ausstellung über eine Fläche von insgesamt 300000 m². Die beiden Ausstellungsteile waren mit Fährschiffen und mit einer Luftseilbahn verbunden. Neben den eindrucksvollen Leistungen der Technik, wie sie in den Industriehallen und mit der Luftseilbahn dargestellt wurden, kam aber auch die romantische Seite nicht zu kurz. So hatte der Schifflibach vor allem idyllische Aspekte zu fördern und das sogenannte Landi-Dörfli sollte die gemütliche Seite der Ausstellung zum Ausdruck bringen.

Der Darstellung der Landwirtschaft kam ein besonderes Gewicht zu. Die Leistungsschau für landwirtschaftliche Produkte war gekennzeichnet durch die Sorge um eine genügende Selbstversorgung.

Der Landi 1939 war ein überwältigender Erfolg bescheiden. Offenbar hat die Direktion die richtige Darstellung des Zeitgeistes getroffen.

Armin Meili, der Direktor dieser Ausstellung hat sie unter dem Motto: «Disziplin in Freiheit» gestaltet. Das klare Konzept war erfolgreich, mit der industriellen Leistungsschau auf der linken Seeuferseite, in der mit Stolz gezeigt wurde, was unsere Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Freiheit erreichten – und am rechten Seeufer der Höhenweg mit der Darstellung der ideellen Werte und dem Landi-Dörfli, in welchem die gemütsvolle und gemütliche Seite angesprochen wurde. Gottlieb Duttweiler schreibt über diese Landesausstellung: «Ist es dieser Schau gelungen, Sinn in die Dinge des Alltags zu legen, Landwirtschaft und Gewerbe, Industrie und Handel mit den höchsten Werten nationalen Seins zu vermählen, so muss es auch gelingen, unserem täglichen Schaffen diesen höheren Sinn zu geben. Das ist die geistige Offensive, die Mission der Schweiz in der Welt».

Diese Darstellung des nationalen Selbstbewusstseins war eine wichtige Voraussetzung, damit das Schweizervolk die bevorstehende schwierige Zeit des Zweiten Weltkrieges in nationaler Einheit überstand.

Die Expo 1964 in Lausanne

War die Landi 1939 geprägt von der geistigen Bedrohung durch das übermächtige nördliche Nachbarland, so stand die Expo 1964 im Zeichen einer blühenden Wirtschaft, der Hochkonjunktur. Sie stand denn auch unter dem Leitspruch: «Für eine Schweiz von Morgen: Erkennen und Schaffen».

Das erfolgreiche Konzept von 1939 wurde übernommen und das Ausstellungsgelände südlich von Lausanne am Ufer des Genfersees bot ideale Voraussetzungen für eine einheitliche und übersichtliche Ausstellung.

Im Zentrum – auch räumlich – stand der «Weg Schweiz» eine Selbstdarstellung, in der der Stolz auf das Erreichte und die Erwartungen in die Zukunft mit viel neuen architektonischen Mitteln mit Betonbauten, Stahl- und Holzkonstruktionen und viel Glas seinen Ausdruck fand.

Am Schluss stellte Gulliver, als fremder Beobachter der Schweiz, kritische Fragen, bei deren Beantwortung der Besucher nachdenklich werden sollte. Der ganze übrige Teil der Ausstellung stand unter dem Motto: «L'art de vivre». Unter diesem lebensbejahenden Titel wurden folgende Themen dargestellt:

Froh und sinnvoll leben
Bilden und gestalten
Verkehr
Industrie und Gewerbe
Waren und Werte
Feld und Wald
Wehrhafte Schweiz

Die Ausstellung wurde als didaktisches Mittel verwendet, um die Leistungen, die durch Arbeit entstehen, als Sinn des Lebens darzustellen.

Natürlich war man sich der zukünftigen Probleme bewusst. Die Knappheit der Rohstoffe, die Verschmutzung der Umwelt oder die Sinnentleerung des Lebens durch materielle Ziele, wurden ausgesprochen, aber man vertraute dem menschlichen Geist, dass er in der nahen Zukunft Lösungen für solche Probleme finden werde. In der Landwirtschaft setzte man auf Steigerung der Produktivität ohne Bedenken auf ökologische Auswirkungen. Die Höhepunkte dieser Ausstellung waren:

– Die Eröffnung des ersten Autobahnteilstückes zwischen Genf und Lausanne;

– Der Monorail, eine Einschienenbahn, mit der man das ganze Ausstellungsgelände überblicken konnte
der Mesoscaphe, ein Passagier-Unterseeboot, mit welchem man den Genferseeboden beobachten konnte.

Bundespräsident von Moos schreibt über diese Landesausstellung: «So wird sie, wenn sie die Tore schliesst, die Besucher entlassen: Froh in der Erinnerung, des bisher beschrittenen Weges sicher, nachdenklich vor den noch nicht erfüllten Aufgaben, entschlossen, das unsere besten Kräfte und den kommenden Zeiten gemäss zu tun, um unseren Kindern eine freie und glückliche Heimat weiterzugeben».

Heute, rund 25 Jahre später, fragen wir uns: Wo ist dieser Zukunftsglaube hingekommen? Hat unser auf materielle Ziele gerichtetes Denken versagt, hat die lenkende Hand des Staates versagt? Ist es überhaupt sinnvoll in unserer Zeit, in der alles in Frage gestellt wird, überhaupt eine Landesausstellung durchzuführen?

Die CH91

Vielleicht ist es eben gerade in einer solchen Zeit notwendig sich auf das zu besinnen, was in einem selbst oder in einer Nation für Kräfte vorhanden sind. Unter diesen Umständen ist es auch offensichtlich, dass keine Ausstellung im Sinne der Landi oder Expo konzipiert werden konnte und eine Leistungsschau im Sinne des letzten Jahrhunderts zu veranstalten, steht ausser Frage. Also muss es etwas Neues sein. Gemäss der Ideen-skizze der Stiftung CH91 soll der Mensch und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt der Landesausstellung gestellt werden. Also keine Darstellung von Gütern und Leistungen, auch keine Darstellung des Lebenssinnes als eine nationale Aufgabe oder die Erfüllung des Sinnes des Lebens durch Arbeit und Leistung, sondern die Darstellung des Menschen in seiner Umwelt.

Diese Idee, mit der die Landesausstellung eher auf eine philosophische statt didaktische Weise angegangen werden soll, – sie hinterfragt die Problematik eher als dass man Anleitungen zu deren Lösung geben will, – diese Idee kann durchaus unterstützt werden. Hingegen habe ich beim Durchführungskonzept ernsthafte Bedenken anzumelden. Dazu will ich Ihnen dieses Konzept erläutern:

Die CH91 ist dezentral konzipiert. 5 Innerschweizer Kantone beteiligen sich daran, nämlich Uri, Schwyz, Obwalden, Nidwalden und Zug. Diese verschiedenen Kantone übernehmen die Gestaltung verschiedener Themen.

In Uri wird das Thema Freiheit und Ordnung dargestellt. Ausstellungsort ist Flüelen: Liebe und Gemeinschaft wird im Talkessel von Schwyz, und Nahrung und Nutzung im Raume Lachen ausgestellt. Im Kanton Nidwalden: Gesundheit und Kraft am Seebecken von Buochs. In Obwalden: Häuser und Heimat am Sarnersee. Arbeit und Austausch, und Neugier und Forschung werden in der Stadt Zug zur Darstellung gebracht.

Der Weg der Schweiz soll auf einen Fussweg von 35 km Länge um den Urnersee, also vom Rütli bis nach Brunnen, so gestaltet werden, dass jeder Kanton eine Strecke zur Verfügung hat, die seiner Einwohnerzahl entspricht. Die Kantone üben auf dieser Strecke aber nur eine Art Patenschaft aus, denn die Gestaltung muss stark koordiniert werden. Damit eine Einheit entsteht. Dieser Weg soll für die Zukunft als Wanderweg erhalten bleiben.

Dieses Konzept einer Landesausstellung stellt an den Besucher höchste Ansprüche. Ich bin sogar versucht zu sagen, es sei eine Zumutung! Der Weg der Schweiz mit seinen 35 km Länge ist in einem Tag kaum zu bewältigen, wenn noch eine Botschaft vermittelt werden soll. Will man gleichzeitig in Flüelen den Ausstellungspavillon mit dem anspruchsvollen Thema Freiheit und Ordnung besuchen, so kann selbst in 2 Tagen, dies nur von marschtüchtigen Besuchern bewältigt werden.

Die räumlichen Abstände der übrigen Ausstellungen oder Darstellungen sind so gross, dass nur in den wenigsten Fällen zwei Themen an einem Tag besucht werden können. Es ist anzunehmen, dass die Gestaltung der verschiedenen Ausstellungen von höchster Qualität sein wird. Hierfür stehen in der Schweiz genügend qualifizierte Fachleute zur Verfügung. Es ist deshalb bedauerlich, dass für den Besuch solch interessanter Ausstellungsgebiete so viel Zeit aufgewendet werden muss. Dieser Umstand wird sich auf die Besucherzahlen auswirken. Aus diesem Grunde ist mit einem finanziellen Debakel zu rechnen. Es wird deshalb Aufgabe aller Beteiligten sein, diesem Aspekt grösste Aufmerksamkeit zu widmen, um etwelche unangenehme Überraschungen zu verhindern.

Trotz all dieser Bedenken ist diese Landesausstellung eine Chance für eine Selbstbesinnung und Selbstdarstellung in unserer im geistigen Sinne unruhigen Zeit. Deshalb empfehle ich Ihnen die Unterstützung dieses Projektes.

Nur wer mitmacht, kann seinen Einfluss geltend machen!

In Frage kamen Nidwalden mit dem Thema «Gesundheit und Kraft», wo auch Sport und Freizeit mit dem gesamten Bereich der Freizeittextilien zur Darstellung gelangen könnten. Ein möglicher weiterer Standort in Obwalden lautete «Häuser und Heimat», ein Thema das naturgemäss unsere Heimtextilhersteller besonders ansprechen muss. Während an diesen beiden Standorten Teilbereiche der Textilindustrie zur Darstellung gelangen können, eignen sich die beiden anderen Standorte Zug und Uri für eine umfassende Darstellung.

In Zug wird das Thema «Arbeit und Austausch» behandelt. Als Textilindustrie stellen wir Produkte her, haben also Anteil an der Arbeit, und exportieren diese, haben also Anteil am Austausch. Wir haben daher zunächst in einer Arbeitsgruppe mitgewirkt, die den Pavillon Marktplatz Schweiz/Marktplatz Welt in Zug konzipiert. Dort wird auch ein weiterer Pavillon mit dem Thema «Vielfalt der Berufe» entstehen. Es ist natürlich, dass sich unsere Arbeitgeberorganisationen unter der Federführung des VATI speziell für diesen Pavillon interessieren.

Zunächst zögernd haben wir uns gegenüber dem Standort Uri verhalten, wollten wir doch nicht unsere Kräfte auf eine Vielfalt von Standorten zersplittern. Dass der Standort Uri von einer Arbeitsgruppe der Textilkammer schliesslich vor den Standort Zug gestellt wurde, hat ganz spezifische Gründe:

Die von den anderen Branchen ins Auge gefassten Projekte beinhalten finanzielle Engagements, die unsere Mittel weit sprengen. Vor allem wird sich die Maschinenindustrie sehr dominant in Zug engagieren. Es wird also schwer sein, daneben richtig zur Geltung zu kommen und beachtet zu werden.

Hinzu kommt, dass die Chemie ihren Schwerpunkt in Nidwalden zu bilden beabsichtigt. Es werden also nicht alle grossen Industrien an einem Standort vertreten sein.

Wir haben daher aus der Not der Standortwahl eine Tugend gemacht und uns gesagt, dass zum dezentralen Konzept der CH91 auch eine dezentrale Präsenz der wichtigen Industrien an den verschiedenen Standorten passt.

CH91: Die Präsenz der Textilindustrie

Als das Thema «CH91» auf den Verbandsschreibtischen auftauchte, wollte sich niemand so recht dahinter machen: Der Schlussbericht der Kommission CH91 vom 16. Dezember 1983 sah nicht nur eine dezentrale Organisation sondern auch eine thematische Ordnung vor, die alles andere als ansprechend tönte. Die Definition der thematischen Bereiche, ausgehend von den angeblich überzeitlichen Grundbedürfnissen des Menschen lautete damals: «Einsam, hungrig, schwach, frierend, arm, sprachlos, unwissend und abhängig wird er (der Mensch) geboren; und oft ist Langeweile seine Begleiterin durch das Leben. Um sich zu schaffen, was ihm fehlt, entfaltet der Mensch seine Tätigkeiten.»

Die Qual der Wahl

Seither ist allein in thematischer Hinsicht ein gewaltiges Stück Weg zurückgelegt worden: Negative Themen sind in positive umgegossen worden und theoretisch bestünde für uns die Möglichkeit, an jedem einzelnen Thema mitzuwirken. Einzig das Thema im Kanton Schwyz «Liebe und Gemeinschaft» hätte sich nur mit Kunstgriffen mit der textilen Thematik verbinden lassen.

Der Standort Uri

Das Thema von Flüelen, das ursprünglich Freiheit und Ordnung hiess, und von den Organisatoren in Uri ins Thema «Unsere Freiheit» umgewandelt wurde, ist das Urthema der Eidgenossenschaft und ihres Geburtstages. Wenn es uns gelingt, die Textilindustrie mit diesem Thema in Verbindung zu bringen, so wird dies eine Ausstrahlungskraft für uns haben, die weit stärker sein dürfte als an irgend einem anderen Standort.

Hinzu kommt, dass das Thema «Unsere Freiheit» auch sehr gut zu unserer Branche passt: Unsere Produkte helfen dem Menschen seine persönliche Wahl- und Gestaltungsfreiheit zu verwirklichen. Zudem ist unsere Industrie die älteste Industrie überhaupt, aus der manche andere Industrien hervorgegangen sind, ähnlich also wie die heutige Schweiz aus der Urschweiz herausgewachsen ist. Auch diese Parallelität spricht für den Standort Uri.

Einladung an bekannte Gestalter

Um unsere Ideen zur Darstellung der Textilindustrie, die wir im übrigen gemeinsam mit der Bekleidungsindustrie und der Schuhindustrie zu verwirklichen gedenken, rea-

lisieren zu können, braucht es Gestalter. Wir haben daher drei führende Gestalter der Schweiz zu einer Art Wettbewerb eingeladen und diese gebeten, uns Ideen-skizzen zur Darstellung unserer Branche an der CH91 bis Mitte Mai abzuliefern.

Unsere Botschaft, die wir dem Besucher vermitteln möchten, haben wir wie folgt formuliert:

Dem Besucher sollen die Bedeutung, die Vielfalt, die Kreativität, die Weltverbundenheit und die Leistungskraft der Textilindustrie, der Bekleidungsindustrie und der Schuhindustrie gezeigt werden.

Dem Besucher muss bewusst werden, dass unsere Industrie modern und leistungsfähig ist, sich mit einem sympathischen Produkt befasst und ihren Mitarbeitern gute berufliche Chancen vermittelt.

Wir verstehen Textilien als Mittel zur Gestaltung unserer Persönlichkeit und Freiheit, um uns zu kleiden und zu schmücken, um schöner zu wohnen und um besser zu leben.

Unterwegs zur Konkretisierung der Idee

Im weiteren haben wir uns mit den Organisatoren darüber unterhalten, wie wir unsere Botschaft am besten in die thematische Darstellung eingliedern könnten. Unsere Vorstellungen sind dabei grundsätzlich auf fruchtbaren Boden gefallen. Sie lauten wie folgt:

Die Ausstellung in Uri wird thematisch gegliedert werden und das Thema der Freiheit unter den unterschiedlichsten Gesichtspunkten beleuchtet. Wir möchten, dass überall im Rahmen dieser thematischen Ausstellungen die Rolle der Textilindustrie als erleuterndes Beispiel herangezogen werden soll. So soll am Thema «Freiheit – was ist das eigentlich?» in der Berufswahl am Beispiel der Textilindustrie gezeigt werden, wie die Berufsausübung der persönlichen Freiheit dient. Oder ein anderes Beispiel: Beim Thema «Unsere Freiheit in der Schweiz» sollen die textilen Wirtschaftszentren vorgestellt werden, um am Beispiel der Textilindustrie zu zeigen, wie unsere Branche zum wirtschaftlichen Aufschwung von Randregionen beigetragen hat. Beim Thema «Die Freiheit des Künstlers» können Textilschöpfungen als angewandte Kunst zur Darstellung gebracht werden, vielleicht kann sogar glaubhaft gemacht werden, wie bestimmte Architekturformen und -richtungen stets vom textilen Design vorweggenommen wurden. Beim Thema «Freiheit und Zwang im Zeitalter der Informatik» können wir nicht nur zeigen, wie die Spitzentechnologie in unserer Branche Einzug gehalten und zu einer Veränderung der Arbeitsplätze geführt hat, sondern auch historisch auf die Bedeutung der Jacquard-Erfindung für die Entwicklung der Lochkarte hinweisen.

Diese Hinweise zeigen genug, wie positiv und dankbar es sein könnte, die Textilindustrie als Beispiel für die thematische Darstellung der Freiheit zu verwenden. Darüber hinaus wäre es natürlich wünschbar, wenn uns in diesem Rundgang Gelegenheit geboten werden könnte, eine Synthese zu den vorangegangenen Einzeldarstellungen und Beispielen zu schaffen, also an einem einzigen zentralen Blickpunkt den textilen Schöpfungsweg symbolhaft zu zeigen und so dem Besucher einen unerwarteten und faszinierenden Einblick in die bewegte Wunderwelt unserer Branche zu eröffnen. Natürlich sollte dann um einen solchen Schwerpunkt herum dem näher Interessierten genauerer Aufschluss über Stärken und Schwächen, über Ausbildungs- und Aufstiegsmög-

lichkeiten und über die Zukunftschancen unserer Branche vermittelt werden.

Schlussbemerkung

Das alles sind Vorarbeiten, die noch recht vage sind, sind aber hoffnungsvolle Ansatzpunkte, die uns erleuchten sollten, auch an der CH91 die Textilindustrie in einer Art zur Darstellung zu bringen, die über uns selbst hinwegweist. Es geht also um die Realisierung eines anspruchsvollen Unterfangens, für das wir die Mitwirkung Aller benötigen.

Dr. A. Hafner

Mode

Viscosuisse SA, 6020 Emmenbrücke



Das aktuelle «Kleine Schwarze» mit asymmetrischem Tunika-Effekt aus Tersuisse-Jersey mit Wollbeimischung.

Modell: Alpinit AG, 5614 Sarmenstorf
 Accessoires: Imodac AG, CH-8952 Schlieren
 Schuhe: Bally, CH-5012 Schönenwerd
 Foto: Stephan Hanslin, CH-8006 Zürich