

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 94 (1987)

Heft: 10

Rubrik: Firmennachrichten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

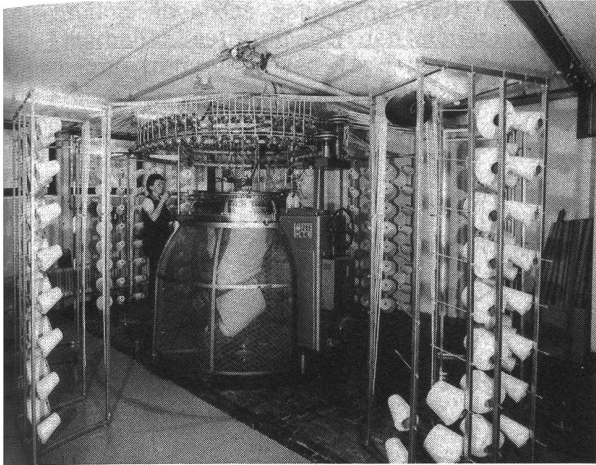
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

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

Download PDF: 08.07.2025

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



ck in die Produktion. Im Bild eine moderne Rundstrickmaschine.

st umzusetzen.» Kurt Eschler betont nochmals: Ohne Kunden und Lieferanten geht nichts. Diese werden benötigt, um Neues zu kreieren. Vom Rohmaterial bis zum Fertigprodukt, alles in nützlicher Frist und mit marktgerechten Preisen. Und – wo nötig – auch bekleidungsphysiologisch durchdacht.

Bekleidungsphysiologie

Dieses Wort hat in Bühler eine besondere Bedeutung. Die renommierten Sportkonfektionäre aus der ganzen Welt kaufen ihre Stoffe bei Eschler. Die erfolgreiche Schweizer Skinationalmannschaft fährt ihr Erfolge in Eschler Stoffen. Was heisst Bekleidungsphysiologie? Dies ist die Beziehung zwischen Körper, Kleidung und Klima in den verschiedenen Einsatzlagen zu bringen, je nach dem gewünschten Einsatzzweck.

Morgen

Für die Eschler-Gruppe hat das Morgen schon heute begonnen. Ständig auf der Suche nach dem noch Besseren. Dazu gehört ein stetes Studium weltweiter Neuentwicklungen auf dem gesamten Textilsektor, die genaue Auswertung dieser Erkenntnisse, sowie die richtige Einstufung der eigenen Möglichkeiten und Fähigkeiten.

Die Devise heisst: «Qualität über Alles».

JR

Firmennachrichten

Offizielle Eröffnung der WSI Wollspinnerei Interlaken AG

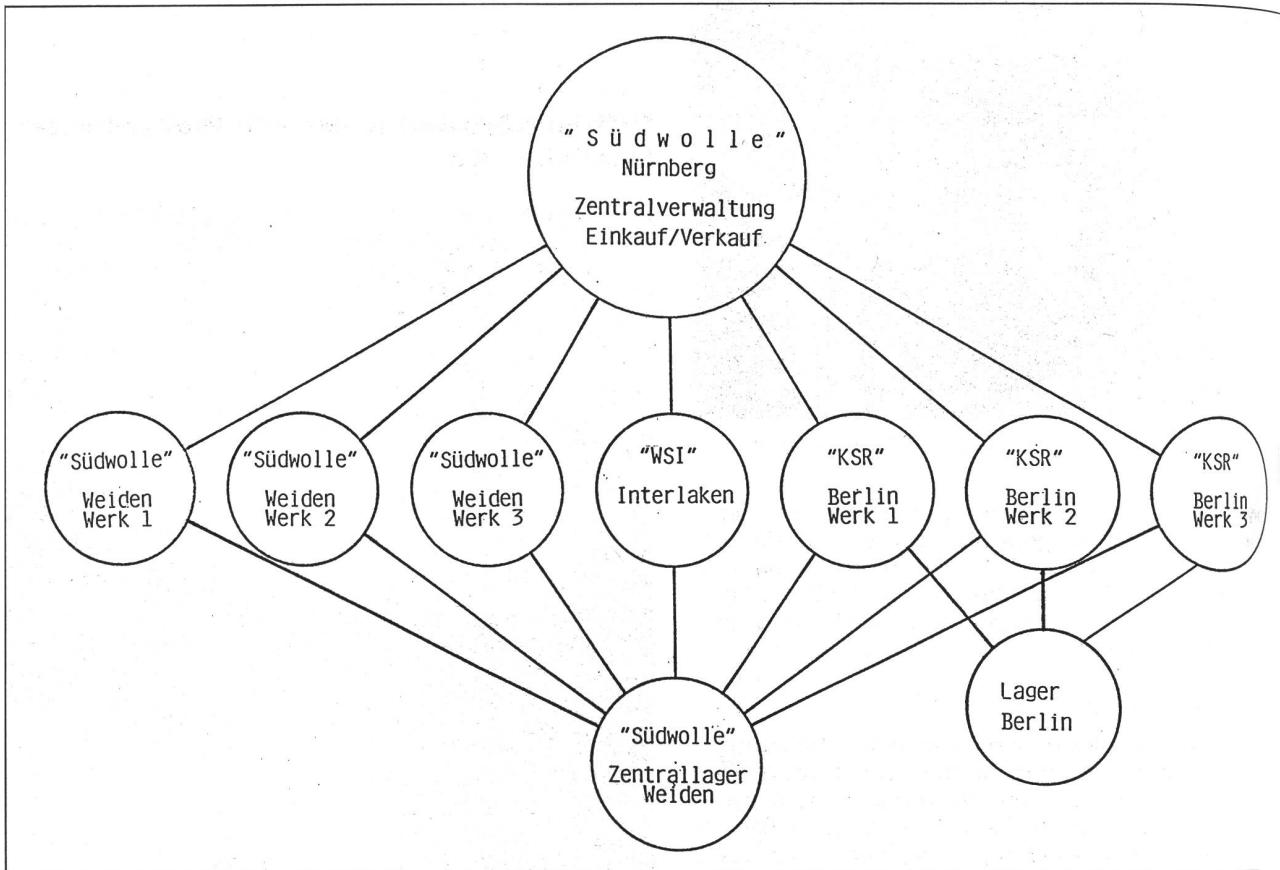


WSI Wollspinnerei Interlaken AG

Die neue Wollspinnerei Interlaken AG WSI, wurde im Beisein von Gästen aus der ganzen Region im Rahmen einer kleinen Feier offiziell eröffnet. Bereits an Ostern 1986 ging die mit einem Zeitaufwand von ca. 2 Jahren und Gesamtinvestitionen von 43 Millionen Franken erstellte Fabrik in Produktion. Nachdem auch die letzten Anlagen definitiv installiert sind und das geplante Produktionsprogramm zur vollen Zufriedenheit läuft, wurde mit der offiziellen Eröffnung ein weiterer Markstein in der Gesundung dieses für die Region wichtigen Werkes gesetzt.

Wechselvolle Geschichte

Die wechselvolle Geschichte der alten Kammgarnspinnerei Interlaken nahm im Jahre 1983 eine entscheidende Wende, als mit der Südwole-Gruppe ein wirtschaftlich und fachlich potenter Partner auf den Plan trat. Die Fachleute von Südwole stellten rasch fest, dass einerseits der Betrieb mit seinen zwar gepflegten, aber überalterten Anlagen in völlig unwirtschaftlichen Gebäulichkeiten keinerlei Überlebenschancen mehr hatte. Sie sahen aber eine Möglichkeit zur Erweiterung ihrer Unternehmen auf der Basis bestehender Märkte und vor allem mit einem Stamm guter und treuer Mitarbeiter.



Die neue Wollspinnerei Interlaken AG wird mitgetragen von den Unternehmen der Südwolle-Gruppe. Sie ist in das Programm von sechs weiteren Spinnereien eingebettet und schöpft daraus wesentliche Kraft und Sicherheit für ihre Existenz. Die Südwolle-Gruppe ist eine offene Handelsgesellschaft und steht im Eigentum der Herren Erhart und Wolfgang Steger. Sie betreibt je drei Werke in Weiden (Oberpfalz) und in Berlin sowie als neuestes Unternehmen die WSI Interlaken. Zentralverwaltung, Einkauf und Verkauf befinden sich in Nürnberg, zentrale Lager werden in Weiden und Berlin betrieben. Der Jahresumsatz der Gruppe liegt bei ungefähr 350 Mio. DM. Kunden sind Webereien, vorwiegend in Europa, welche die produzierten Kammgarne zu eleganten Oberbekleidungsstoffen weiterverarbeiten. In der Branche hat Südwolle dank ihrem hohen Qualitätsniveau einen guten Namen. Dies drückt sich auch in einer, trotz starker Konkurrenz, tiefem Dollar und hohen Wollpreisen, guten Auftragslage aus.

Angaben zur Spinnerei	
Produktionsprogramm:	Webgarn aus reiner Wolle als Einfachgarn und Zwirn rohweiss (ungefärbt)
Farbe:	mittelfein bis fein
Garnfeinheitsbereich:	2 000 000 kg, entspricht der Wolle von 750 000 Schafen
Produktionskapazität/Jahr:	110 Personen, etwas über die Hälfte Männer
Personalbestand:	6-8 Monate
Der derzeitige Auftragsbestand:	

Die neue Spinnerei

Die neue Spinnerei wurde am alten Standort in zwei Etappen als eine in sich geschlossene, moderne, ratio-

nell arbeitende Anlage erstellt. Sie bietet den Mitarbeitern modernste Arbeitsplätze an. Auf zwei Produktionslinien werden jährlich ca. 2 000 000 kg rohweisse Zwirngarne und Einfachfäden aus hochwertiger, reiner Schafwolle hergestellt. Diese stammt von australischen Merino-Schafen und wird in gereinigter und aufbereiteter Form in Interlaken angeliefert.

Fortschrittliche Umwelttechnik

Beim Bau des 163 m langen und bis 100 m breiten Gebäudes wurde hoher Wert auf umweltfreundliche Technik gelegt. Als Industrieunternehmen in einer Ferienregion unternahm man alles, um störende Emissionen zu vermeiden. Durch grosse Aufwendungen im Bereich der für die gleichbleibende Produktequalität notwendigen Klimatisierung wurden Lärmbelastigungen vollständig zum Verschwinden gebracht. Prozessbedingte Abwässer fallen bei der Produktion nicht an, da nur ungefärbte Wolle verarbeitet wird. Für die Herstellung des Warmwassers und die Beheizung sämtlicher Produktions- und Nebenräume wird eine Wärmerückgewinnungsanlage eingesetzt. Die WSI dürfte eines der wenigen Unternehmen sein, das keinerlei Öl oder Gas für Heizzwecke verwendet.

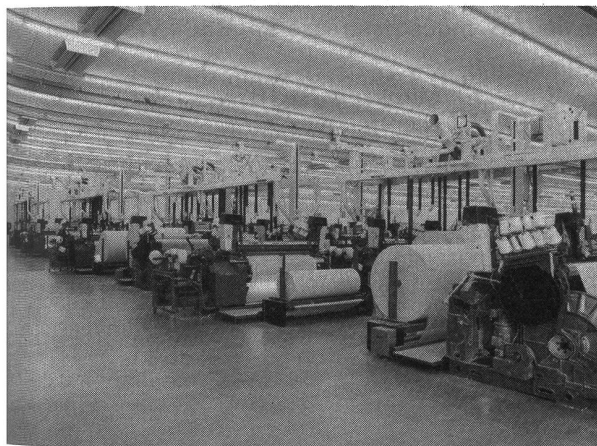
Gute Mitarbeiter

Mit der Inbetriebnahme der neuen Wollspinnerei Interlaken AG wird ein grosses Anliegen der Region und auch der ehemaligen Betreiber der alten KI erfüllt. Dies wurde speziell von Dr. A. Leuenberger in einer Grussbotschaft der Berner Regierung gewürdigt. 110 Mitarbeiter finden in einem modernen Betrieb Verdienst und Auskommen. An der Eröffnungsfeier kam denn auch neben den Eigentümern eine Vertreterin der Belegschaft zu Wort, die ih-

Genugtuung über das gelungene Werk Ausdruck. Die Mitarbeiter bestritten auch den letzten und aus-
 bigsten Programmpunkt des Tages: ein fröhliches
 st im Kreise der ganzen Belegschaft beschloss den
 iffnungstag.

Shler Airtex GmbH, Wangen im Allgäu

ossauftrag der Textilgruppe Hof



1 modernen Betrieb in Moschendorf wurden schon
 986 Sohler Abblase-Absaug-Anlagen über 160 Picanol
 iftdüsen-Webmaschinen installiert. Dabei laufen die
 ohler Aggregate nicht in herkömmlicher Form auf
 chienen, sondern sind in eine Kranbrücke integriert
 (siehe Foto).

etzt erhielt Sohler den Folgeauftrag zur Ausrüstung
 weiterer 160 Maschinen, die noch 1987 geliefert wer-
 en sollen.

**ag der offenen Türe
 SKIMO Textil AG, Turbenthal**

in «Textiltag» als Beispiel zur Nachahmung

Die Geschichte der Eskimo Textil AG geht auf das Jahr
 1854 zurück mit der Gründung der Wollwarenfabrik in
 rtingen. Es wurden vor allem Artikel aus Wolle und
 Halbleinen fabriziert.

1892 entstand die Deckenfabrik in Turbenthal, welche
 mit einem hochstehenden Deckensortiment rasch er-
 folgreich arbeitete.

Um die gegenseitige harte Konkurrenz zu vermeiden, fu-
 nionierten beide Unternehmen im Jahre 1900 zur

«Schweizerischen Decken- und Tuchfabriken Pfungen –
 Turbenthal AG».

Das neue Unternehmen durchlief mit dem 1. Weltkrieg,
 den Rezessionsjahren und dem 2. Weltkrieg sehr wech-
 selhafte Epochen, in welchen sich Erfolge und Rück-
 schläge ablösten. Die Sortimente wurden laufend neuen
 Bedürfnissen angepasst, wobei der Traditionsbereich
 Decken immer im Betrieb Turbenthal verblieb.

Im Jahre 1956 wurde eine umfassende Erneuerung der
 Betriebsanlagen in Pfungen und Turbenthal eingeleitet.
 Gleichzeitig wurden auch die Marktsegmente speziell im
 Stoffsektor im Hinblick auf das Aufkommen der Konfek-
 tion neu konzipiert. Mit diesem Schritt konnten der Per-
 sonalbestand spürbar um über ein Drittel reduziert und
 der Ausstoss verdreifacht werden. Das inlandbezogene
 Geschäft wurde zusammen mit befreundeten Betrieben
 auf den Export ausgedehnt, wobei der modische Bereich
 immer stärkeres Gewicht erhielt.

Damit entwickelte sich das Unternehmen zu einem füh-
 renden Hersteller Europas im modischen Stoff- wie Dek-
 kenbereich mit ausgedehnten Exportbeziehungen.

Das Wohl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nahm im-
 mer einen ersten Platz in den Bemühungen der Eskimo
 Textil AG ein. Die soziale Sicherheit stand dabei an er-
 ster Stelle. Es wurden grosszügige Leistungen für
 Krankheit, Unfall, Altersvorsorge usw. geschaffen.

Die Erstellung von grosszügig konzipierten Wohnungen
 erlaubte unseren Mitarbeitern das Wohnen zu günstigen
 Bedingungen.

Auf Grund der Strukturänderungen in der Konfektionsin-
 dustrie in Europa mit der Verlegung der Produktionska-
 pazitäten nach Niedrigpreisländern entschlossen wir uns
 1973 zu einer Kooperation mit einem der bedeutendsten
 schweizerischen Konkurrenzbetriebe. Im Zuge dieser
 Rationalisierungen wurden Betriebsabteilungen koordin-
 niert, ebenso Marketing und Verkauf. Mit dieser Mass-
 nahme konnten die schwierigen Jahre der Rezession
 nach dem Ölpreisschock gemeistert werden. Die Dek-
 kenherstellung verblieb nach wie vor gänzlich in eigener
 Verantwortung.

1983 erfolgte auf Grund sorgfältiger Analysen und im
 Hinblick auf die weiter fortschreitende Strukturände-
 rung im Bereiche der wollverarbeitenden Industrie der
 Entscheid zur Konzentration der Fabrikationsanlagen in
 Turbenthal, unter Aufgabe der bestehenden Koopera-
 tion im Stoffsektor. Der Betrieb Pfungen wurde in ein
 Gewerbezentrum umgewandelt, die Fabrikationsanla-
 gen in Turbenthal wurden ergänzt und erneuert und auf
 den neuesten Stand gebracht.

Spinnerei und Färberei wurden in einen befreundeten
 Betrieb verlegt, wobei der Einkauf der Rohmaterialien
 nach wie vor selbständig erfolgt.

Der Betrieb Turbenthal darf heute als einer der modern-
 sten seiner Art in Europa angesehen werden. Wir arbei-
 ten mit modernsten, leistungsfähigen Produktionsma-
 schinen.

Das Sortiment umfasst Decken aller Art wie Schlafdek-
 ken, Studio- und Heimdecken, Plaids, Freizeitdecken,
 Decken für Airlines usw. An Materialien verwenden wir
 reine Schurwolle, Wollmischungen, Edelhaare wie Kasch-
 mir, Lama, Kamelhaar, aber auch Synthetics. Daneben
 werden auch Stoffe für die Schweizerische Armee, Ver-
 waltungen und modische Gewebe für einen speziellen
 Kundenkreis hergestellt. Wir fabrizieren zudem techni-
 sche Gewebe.



«Soft-Dream», 100% Schurwolle. Ein Qualitätsprodukt aus der modernen Deckenkollektion.

An erste Stelle unserer Bemühungen stellen wir die Erfüllung der Kundenwünsche sowie die Hochhaltung des traditionellen Qualitätsgedankens. Die Marke ESKIMO bürgt dafür. Sie stammt aus dem Jahre 1953 und hat bei der Umwandlung unseres Firmennamens in ESKIMO TEXTIL AG im Jahre 1978 Pate gestanden.

Neben dem Heimmarkt der Schweiz exportieren wir in über 50 Länder.

Modernes Styling erhält zunehmende Bedeutung und hilft vor allem unseren Kunden, das ESKIMO-Produkt erfolgreich zu verkaufen.

Mit besonderer Sorgfalt werden Lehrlinge in technischer und kaufmännischer Richtung ausgebildet und damit für die verschiedenen Textilberufe die nötigen Nachwuchskräfte herangezogen. Wir unterstützen diese jungen Menschen in der Weiterausbildung an der Schweizerischen Textilfachschule.

ESKIMO ist auch für die Zukunft gerüstet. Ein junges Team hat 1987 die Leitung übernommen und ist zur Lösung zukünftiger Probleme bereit.

B. Ae.

Weiterbildungskurs der SVTB

Kostensenken durch betriebliches Rechnungswesen

Kursleiter:

O. Summermatter, Betriebsing. ETH, Ausbildungsleiter SVTB, Dällikon

Kursdaten:

Oktober 1987: 29.

November 1987: 5., 7., 12., 19. und 26.

Kurszeiten:

Donnerstag von 18.30–21.30 Uhr

Samstag von 08.00–12.00 Uhr

Kursort:

Schulungsraum der Lehrwerkstätte in der Firma Reishauer AG, Industriestrasse 36, 8304 Wallisellen

Kurskosten:

Fr. 350.– für Mitglieder SVTB

Fr. 425.– für Nichtmitglieder

(Kursunterlagen sind im Kursgeld inbegriffen)

Anmeldung:

bis 16. Oktober 1987

Auskünfte und Programmbezug:

Kurssekretariat SVTB, Postfach 383, 8042 Zürich, Telefon 01-361 9708 und H.P. Stocker, im Leemann 4 8805 Richterswil, Telefon 01-784 8801

Unternehmens- und Betriebsprobleme?

Erfahrene Senioren können Sie lösen

Die Auswirkungen der demographischen Entwicklung auf unser Leben und Zusammenleben sind dramatisch, mehr denn je brauchen wir das Miteinander der Generationen. Will man dabei bis zu konkreten Massnahmen vorstossen, wird man sich zunächst fragen müssen: Wie können sie sich sinnvoll ergänzen?

In der Folge wird eine Antwort für den in unserer Volkswirtschaft so massgebenden Sektor der Mittel- und Kleinbetriebe und der Jungunternehmer gegeben.

Die *Jüngeren*, die zu Selbständigkeit drängen, sind erfüllt von neuen zukunftsbezogenen Ideen und von ungeduldigem Vorwärtsstreben. Es fehlt ihnen aber noch der Überblick über all die Faktoren und Einflüsse, die letztlich in ihrem Zusammenwirken über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Verantwortliche, *mittleren Alters* haben wohl diesen Überblick; sie müssen aber die Kräfte dort einsetzen, wo es am meisten bringt. Dann fehlen oft die Zeit oder die geeigneten Mitarbeiter oder nötige, spezifische Erfahrungen für das, was zusätzlich nötig oder nützlich wäre.

Senioren» schliesslich haben Zeit und Erfahrung. Sie wissen, dass ein Teil der Erfahrung schnell veraltet, dass ein anderer aber eine beständige und wertvolle Grundlage bleibt, die durch keine Theorien oder Improvisation zu ersetzen ist. Erfahrung zählt vor allem dort, wo das Zusammenwirken von Menschen eine entscheidende Rolle spielt. In den Betrieben gehören z. B. Organisationsfragen, Führungsprobleme, Marketingaktivitäten dazu. Aber auch Aufgaben der Planung und Abwicklung in Produktion, Verwaltung und Personalwesen werden mit Vorteil nicht nur «Computer-gestützt sondern auch «Erfahrungsgestützt» bearbeitet.

Spezialisten mit Erfahrung zu finden, ist leicht geworden, seitdem vor fünf Jahren der Club Adlatus gegründet wurde, mit dem Ziel, qualitativ hochstehende Beratung und aktive Unterstützung zu kostengünstigen Bedingungen zu ermöglichen. Heute zählt der Club gegen 30 Mitglieder – alle ehemaligen Fach- und Führungskräfte aus den verschiedensten Branchen und Arbeitsgebieten.

Lebhaftes Interesse für diese besondere Dienstleistung bekunden vor allem Mittel- und Kleinunternehmen. Aber auch Mandate eines international tätigen Ingenieurbüros, einer Bank und einer Hotelkette werden gegenwärtig abgewickelt.

Dem schildert der Ratsuchende kurz – schriftlich oder telefonisch – sein Problem. Er wird anschliessend kostenlos mit einem oder mehreren geeigneten Experten in Verbindung gebracht. Alles weitere wird direkt zwischen den Parteien geregelt.

Der Club unterhält ein Sekretariat
 Club Adlatus
 Spechtweg 6
 8032 Zürich
 Telefon 01-55 94 22 ☎

Tisca – Teppiche: von Kindern für Kinder

Man kann Promotion auch mit dem Herzen betreiben. Dies hat die Teppichfabrik Tisca AG in Bühler auf eine wirkungsvolle Weise gezeigt. Um handgefertigte Teppiche bekannt zu machen, wurden nach Kinderbildern Teppiche produziert. Am 17. September 1987 wurden diese im TMC versteigert. Das Ergebnis überstieg alle Erwartungen: Rund Fr. 135 000.– wurden an der Versteigerung erzielt. Der bekannte Kabarettist Emil Steinberger spielte den Gantrufer. Das Geld kommt vollumfänglich dem Kinderdorf Pestalozzi in Trogen, und der Impfkaktion Polio Plus zu.

Wie kam es zu dieser Aktion?

Rund 200 Personen fanden sich im TMC in Opfikon-Battbrugg ein. Urs Tischhauser, VR-Delegierter der Tisca Teppichfabrik AG, Bühler, begrüßte die zahlreichen Gäste und Interessenten. Er gab seiner Hoffnung Ausdruck, dass die Geldbeutel locker seien und ein gutes Resultat möglich werde. Urs Tischhauser ging nochmals auf die Aktion ein. Begonnen hatte alles mit dem Ziel,

handgefertigte Tisca Teppiche bekannter zu machen. Ein Kindermaalwettbewerb wurde in der ganzen Schweiz ausgeschrieben. Eine Jury wählte aus über 4000 Bildern die 10 besten Entwürfe aus, und diese wurden nun zu Teppichen verarbeitet. Die Wiedergabe war verblüffend. Selbst feinste Striche wurden auf den Teppich übernommen. Den Wettbewerb gewann die achtjährige Pascale Schreibmüller aus Gattikon bei Zürich. Ihr Lohn: Eine Amerika-Reise ins Disney-World. Übrigens waren neun der zehn Preisgewinner an der Versteigerung anwesend und präsentierten stolz ihre wunderschönen Werke.

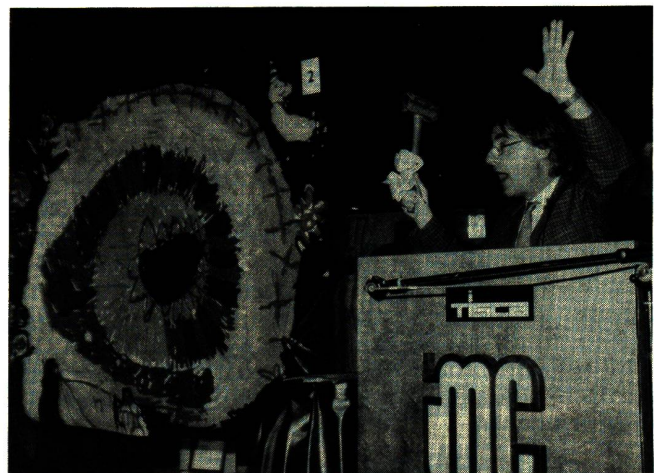


Dieser Entwurf der achtjährigen Pascale Schreibmüller gewann den ersten Preis. Titel: Farben und Formen.

Diese aussergewöhnlichen Unikate waren seit Mai auf Schweizer Tournee, um nun versteigert zu werden. Als ehemaliger Textiler hatte Alt-Bundesrat Dr. Fritz Honegger das Patronat übernommen. Er begrüßte die Anwesenden, und beglückwünschte die Veranstalter mit launigen Worten zur Idee. Besonders beeindruckte ihn, wie er sagte, die Aktion «Kinder für Kinder».

Wohin geht das Geld?

Brigitte Weber, Geschäftsführerin der Unicef Schweiz, sowie Walter Klausner, Schulleiter des Kinderdorfes Pestalozzi, Trogen, dankten für die grosszügige Aktion und informierten über die geplante Verwendung des Geldes. Die Impfkaktion Polio Plus gegen Kinderlähmung, wird weltweit durch die Unicef und den Rotary Klub durchgeführt. Das Geld kommt je zur Hälfte dem Kinderdorf und der Unicef zugut.



Emil, wie er lebt und lebt. Auch dank seiner Mithilfe wurden an der Auktion 135 000 Franken eingenommen. Bild: «mittex»

Die Auktion

Emil Steinberger spielte seinen Part hervorragend. In seiner einmaligen Art zog er den Anwesenden das Geld buchstäblich aus der Tasche. Er wandte alle Tricks an, um zu einem möglichst guten Ergebnis zu gelangen. Auch persönlich leistete er zwei Beiträge: Zuerst einen alten, vergriffenen Emil-Fotoband. Dieser wurde für Fr. 1000.- versteigert. Schmunzelnd erklärte er, für diesen Betrag werde er auch noch etwas Schönes reinschreiben. Später offerierte er den Kopilotensitz aus seiner bekannten Pilotnummer. Auch dieses Dreiminutenbillet wurde versteigert für weitere Fr. 600.-.



Dieser Hund wurde amerikanisch versteigert. Er brachte Fr. 16 200.- ein. Gemalt wurde er vom elfjährigen Olivier Purtschert aus Goldau.

Die Versteigerung der einzelnen Teppiche war spannend bis zum letzten Stück. Die Preise schwankten für die 170 x 240 cm grossen Unikate zwischen Fr. 8200.- und Fr. 19 500.-. Man sah sich unvermittelt in eine grosse Auktion versetzt. Minutenlange Bietergefechte trieben die Preise in teilweise schwindelnde Höhen. Am wenigsten gabs für den ersten Teppich, am meisten für den letzten. Dieser Teppich hatte es in sich: Die Herren Cavelti von ABM, und Eschler von der Tricotfabrik Eschler in Zürich, trieben den Preis auf Fr. 19 500.-. Dann hatte ABM gewonnen.

Emil hatte noch eine Idee, um Geld zu verdienen: Beim Ausruf zum Ersten, Zweiten und Dritten verkaufte er Werbesekunden. Man konnte den Namen seiner Firma



Die sechsjährige Andrea Frischknecht aus Heiden vor ihrem Werk «Fantasie-Muschel». Sie gewann den 2. Preis.

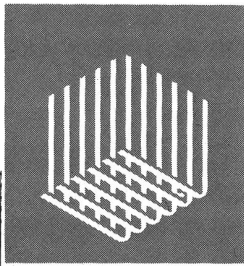
an den Ausruf hängen, mit gestaffelten Preisen. Zum Beispiel: Emil rief: Fr. 10 000.- zum Ersten, Huber, 10 000.- zum Zweiten, Meier, 10 000.- zum Dritten, Müller. Jedesmal wenn der Name gesagt wurde, bedeutete dies wieder einen Betrag in die Kasse... Das Ergebnis überstieg alle Erwartungen: Zusammen mit den Einlagen von Emil Steinberger kamen Fr. 135 000.- zusammen.

Abschliessend dankte Urs Tischhauser für das grandiose Ergebnis, mit dem wirklich niemand gerechnet habe. Ihm und seiner Firma kann man zu dieser sympathischen Idee gratulieren.

Tessin – Nähstube der Schweiz

Die Schweizer Bekleidungsindustrie ist trotz Schrumpfung in den letzten Jahren immer noch ein wichtiger Industriezweig. Rund 21 000 Beschäftigte arbeiten in 430 Betrieben. Von diesen 430 Unternehmen sind 124 im Tessin ansässig. Der grösste Teil dieser Betriebe, 100, sind in der AFRA zusammengeschlossen. AFRA heisst: Associazione Fabbricanti del Ramo Abbigliamento del Cantone Ticino. Oder zu Deutsch: Die Gesellschaft zur Förderung der Tessiner Bekleidungsfabrikanten. Anlässlich der jährlichen Modeschau konnten sich die anwesenden Medienvertreter von der Stärke und der Leistungsfähigkeit der Tessiner Bekleidungsindustrie überzeugen.

Die Tessiner Bekleidungsindustrie in Zahlen: 100 Firmen gehören dem Verband an, der 1984 gegründet wurde. Die übrigen erfüllen die nötigen Anforderungen nicht, um aufgenommen zu werden, sind aber trotzdem dem Gesamtarbeitsvertrag unterstellt. Die 100 AFRA-Unternehmen beschäftigen rund 5400 Arbeitnehmer, die restlichen 24 weitere 400 Personen. Die Lohnsumme beträgt sfr 120 Mio. Der geschätzte Umsatz ist sfr 406 Mio., eine stolze Zahl.



Schweizerische Gesellschaft für
Tüllindustrie AG
Swiss Net Company Limited

CH-9542 Münchwilen
Tel. 073 - 26 21 21, Telex 883 293 tuel ch

Bobinet-Tüllgewebe

für Stickerei, Wäsche, Konfektion, Schleier, Perücken, Theaterdekor,
Theaterbekleidung.

Raschelgewirke

Reichhaltige Gardinenkollektion, Technische Gewirke, Wirktülle uni und
gemustert für Stickereizwecke.

Zwirnerei

Zwirnen von Naturfaser- und Synthetikgarnen, knotenarm, Hamel-
Zweistufen-Verfahren.

Veredlung

Ausrüsten der Eigenfabrikate.
Stück- und Garnveredlung als Dienstleistung.

Qualität hat einen Namen:

Plüss-Staufer AG

Partner für die Textilindustrie.

Angebot und Nachfrage ist auf dem Textilsektor vielseitig,
spezifiziert und anspruchsvoll. Das bedeutet: ständige
Weiterentwicklung, Einsatz neuer Materialien
und Verfahren, Zusammenarbeit mit einem
starken Partner.
PLÜSS-STAUFER ist Zulieferer auf vielen
Gebieten der Textilindustrie. Jederzeit
bereit, mit seinen Partnern Probleme
zu lösen.

Unser Fasersortiment:
PES TREVIRA-Fasern und
Filamentgarne
Texturiertgarne
(Set & HE)
hochfest Filamentgarne
Monofil

PAC DOLAN	Fasern	PTF HOSTAFLO
PA HELANCA	Nylon	Zw Monofil
PP POLYSTEEN	Fasern	DANUFIL &
		DANUFLO-
		Zellwolle



Plüss-Staufer AG
Verkauf Fasern
4665 Oftringen
Tel. 062 43 11 11
Telex 68891

Generalvertretung
der Hoechst AG, Frankfurt

Hoechst

Die AFRA

Die AFRA SA sieht sich als Dienstleistungsunternehmen für seine Mitglieder. Der Aufgabenbereich umfasst verschiedene Dienstleistungen. So etwa:

- Interessenwahrung der Tessiner Bekleidungsindustrie
- Belegung der Nachfrage nach Bekleidung aus dem Tessin
- Leitung der Zentrale der Tessiner Faconneure
- Wirtschaftliche Zusammenarbeit der Mitglieder
- Information durch Fachseminare und Publikationen
- Gemeinschaftsstände an Fachmessen

Eine der wichtigsten Aufgaben sieht die AFRA darin, die Anfrage nach Faconaufträgen zu koordinieren und zu vermitteln. Das eigentliche Geschäft anzubahnen, bleibt dann Sache der angesprochenen Unternehmen.

Mit Gemeinschaftsständen an ausländischen Messen will die AFRA auf sich aufmerksam machen, um so neue Märkte zu erschliessen. Die Mitgliederfirmen sind überzeugt, dass gutgeführte Unternehmungen auch in Zukunft eine Chance haben. Der Schweizer Markt könnte sich aber in den nächsten Jahren noch verschärfen. Darum sucht man vermehrt den Export. Die Marke Ticino soll Gütesiegel für Tessiner Qualität sein.

Keine Herkunftsbezeichnung

In der Schweiz ist es leider – noch – nicht zwingend, die Herkunftsbezeichnung von Bekleidung anzuführen. Dies ist für die rührigen Tessiner ein Problem, um ihre «Made in Ticino» Labels an den Kunden zu bringen.



Blick in den Nähsaal der Tessiner Herrenbekleidungsfirma Facoma. Foto: «mittex».

Am Nachmittag wurden zwei Betriebe besichtigt. Zuerst die Facoma von Giuseppe Peduzzi, welche Herrenbekleidung produziert. Hier konnte man deutlich die Grundstruktur der Tessiner Ateliers sehen: Eher kleine, aber feine und flexible Betriebe, die meistens im Familienbesitz sind.

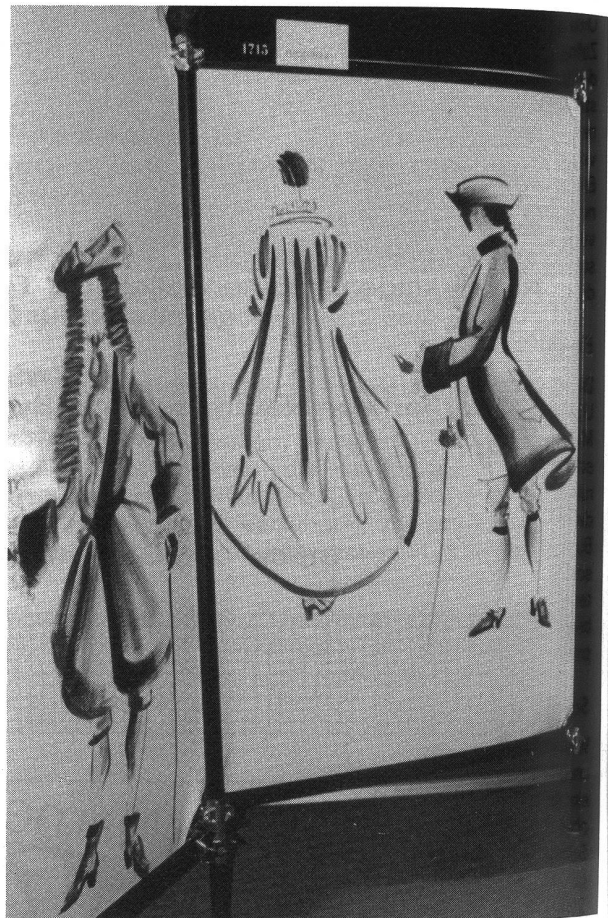
Die Modeschau

Am Abend wurde im Kongresshaus Lugano eine eindruckliche Modeschau für den Handel, und, was eigentlich erstaunlich ist, auch für das Publikum durchgeführt. Über 1000 Personen waren anwesend. In vielen Bildern konnte man sich vom Einfallsreichtum der Tessiner Konfektionäre überzeugen.

Gezeigt wurde hauptsächlich die Sommerkollektion 1988. Mit dabei war auch die Scuola cantonale dei Tec-

nici dello Stile, also die Tessiner Fachschule für Bekleidung. Auch hier wachsen einige Talente heran.

Im Foyer des Kongresshauses war eine Reihe grosser Bilder ausgestellt. Gemalt, oder besser gezeichnet, wurden diese vom 28jährigen Andrea Christen.



Einen Querschnitt durch die Mode verschiedener Jahrhunderte zeigt die Bilderserie vom Tessiner Illustrator Andrea Christen. Hier die Mode von 1715. Foto: «mittex»

Dieser junge Tessiner hat in Lugano eine neu errichtete Schule als Industriegrphiker und Illustrator besucht. Die eindrucksvolle, mit schnellen Pinselstrichen gezeichnete Bilderserie zeigte einen hervorragenden Querschnitt durch die Mode früherer Jahrhunderte. Die ganze Bilderserie wurde von Andrea Christen als Diplomarbeit eingereicht. Vielleicht werden diese Bilder im Herbst einmal im TMC gezeigt, Bestrebungen sind im Gang.

Der AFRA darf für ihre Aktivitäten gratuliert werden. Entgegen der leidigen Schweizermentalität: warten bis etwas passiert, haben sich die Tessiner Konfektionäre professionell organisiert. Und wer weiss: Vielleicht besinnt sich die eine oder andere Bekleidungsfirma wieder einmal darauf, dass es in der Schweiz immer noch eine leistungsfähige Konfektionsindustrie gibt.

USA: Exportieren oder Investieren?

EPIC schafft die Entscheidungsgrundlagen

«Export Promotion & Investment Consulting» (EPIC): Unter diesem Namen hat der Verband SWISSEXPOR, Zofingen, ein umfassendes Dienstleistungsangebot für die USA entwickelt, das alle Bedürfnisse und Aufgabenstellungen in den Bereichen Export und Direktinvestitionen abzudecken vermag. Grundlagen dafür bilden eine vertragliche Zusammenarbeit mit der Stone & Webster Engineering Corporation in Boston (ein etabliertes Unternehmen mit rund 9000 Angestellten, spezialisiert im Investitionssektor) sowie die Eröffnung eines eigenen Liaison-Büros in Chicago, das für alle Exportfragen zuständig ist.

Einseitige Handelsbilanz

Die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und den USA weisen einen markanten Stellenwert auf: Mit 6,34 Milliarden Franken gingen 1986 fast 10% der gesamten schweizerischen Ausfuhren – trotz ungünstiger Währungslage – in die Vereinigten Staaten. Die Importe aus den USA stehen dagegen mit 3,97 Milliarden Franken zu Buch. In seiner EPIC-Grussbotschaft weist unser Botschafter in Washington, Klaus Jacobi, auf die guten bilateralen Beziehungen hin; trotz dieses grossen Handelsbilanz-Defizites haben die USA bisher weitgehend auf protektionistische Massnahmen verzichtet.

Schweiz auf Rang 3

Was schweizerische Direktinvestitionen angeht, nimmt unser Land in den USA eine überproportionale Stellung ein: Aktiven von total fast 74 Milliarden US\$ entsprechen 10% aller ausländischen Direktinvestitionen, die die Schweiz nahm damit 1985 den 3. Rang ein. Insgesamt gibt es in den USA rund 500 schweizerische Firmen mit 200 000 Angestellten; das Schwergewicht bildet der Industriebereich (115 000 Ang.), gefolgt vom Dienstleistungssektor (34 000 Ang.). Die US-Botschafterin Faith Ryan Whittlesey erwähnt in ihrem Vorwort zur EPIC-Dokumentation die Grösse und Vielschichtigkeit des amerikanischen Marktes; bei Investitionsvorhaben von europäischen Firmen sind deshalb äusserst sorgfältige und umfassende Vorabklärungen von grösster Bedeutung.

Professionelle Beratung eine Notwendigkeit

Vor diesem Hintergrund gliedern sich die EPIC-Dienstleistungen in drei Kategorien. In einer ersten geht es um die Fragestellung «exportieren oder investieren?», das heisst um die Beschaffung der relevanten Entscheidungsgrundlagen. Unter das Stichwort Export fallen Beratungsleistungen wie Markt(vor)-abklärungen, Vertretersuche, Interessenvertretung usw. und bei Investitionen reicht das Spektrum von Unternehmensberatung, Finanzierung, Projekt-Gutachten über Standortwahl und Akquisition, Engineering, Bauleistung bis zur Materialbeschaffung und Betriebsleitung. Die ausführliche, beidseitige Dokumentation kann kostenlos beim Sekretariat SWISSEXPOR, Zofingen, bezogen werden.

Swissexport, 4800 Zofingen
Hintere Hauptgasse 9

Marktberichte

Rohbaumwolle

Die Monate Juli, August und September sind, wie wir alle wissen, geschäftlich doch eher ruhige Monate. Dies gilt sicher auch für die meisten von uns, die in irgendeiner Form mit Textilien, textilen Halbfabrikaten oder auch textilen Rohstoffen zu tun haben.

Währenddem Juli und August noch geprägt waren von einer allgemeinen Haussestimmung, die am 27.8. in einem Höchstkurs des Dezember 1987-Kontraktes von 80.25 cts/lb kulminierte, verlief der September der Jahreszeit entsprechend in wesentlich ruhigeren Bahnen.

Dies heisst nun nicht, dass die Preise keinen Schwankungen unterworfen waren. Im Gegenteil – im Zeitraum zwischen dem 27.8. und dem 23.9. wurden Extremwerte von 72.60 und 80.25 cts/lb für den Dezember-Kontrakt notiert. Die grossen Preisbewegungen aber blieben im September aus.

Fürs erste dürften sich die Baumwollpreise damit in etwa stabilisiert haben und grössere Anschläge am NY-Terminmarkt sind für den Moment kaum zu erwarten.

Der Gründe, die zur Preisstabilisierung – notabene auf dem gegenüber den höchsten Preisnotierungen Ende August etwas tieferen Niveau von ca. 75.– cts/lb (Dezember-Kontrakte) – geführt haben, sind mehrere:

- Die bereits in der Einführung erwähnte Sommerflaute auch im Informationsbereich, die zu einem Mangel an zusätzlichen, effektiv neuen Hausse-Meldungen führte. Damit erlahmte an der NY-Terminbörse auch weitgehend das spekulative Interesse am Baumwollmarkt.
- Die allzu hohen Erwartungen, welche v.a. der amerikanische Baumwollhandel in eventuelle Käufe von USA-Baumwolle durch Indien stellte, wurden bis dahin nicht erfüllt.
- Rohbaumwollkäufe durch China resp. Russland sind bis heute ausgeblieben.
- Die im Frühling zur Pflanzzeit ungünstigen Anbaubedingungen in verschiedenen Baumwollregionen (z.B. Mittelmeergebiete) dürften sich wegen des idealen Sommerwetters weniger stark auswirken als zuerst angenommen werden musste.
- Die Erkenntnis, dass die vom amerikanischen Landwirtschaftsamt errechneten Weltbaumwollvorräte per 1/8/88 von nurmehr 26 Mio. Ballen doch etwas allzutief ausgefallen sind und eine Zahl von gegen 29 Mio. Ballen eher realistisch sein dürfte. Manche Marktbeobachter nehmen nämlich an, dass die von den Amerikanern ermittelten Weltverbrauchszahlen von 82 Mio. Ballen für die Saisons 86/87 und 87/88 zu hoch sind.

Dies alles sind keine Gründe für eine markante Basisbewegung, aber sie haben dazu geführt, die Preisentwicklung in ein ruhigeres Fahrwasser zu leiten, den Haussetrend fürs erste zum Stillstand zu bringen.

Dies schliesst allerdings auch nicht aus, dass wir innerhalb der nächsten 6 Monate das noch Ende August als realistisch eingestufte Preisniveau von 80.–/85.– cts/lb in New York doch noch erreichen, denn

- Rohbaumwollkäufe z. B. durch die Volksrepublik China sind noch längst nicht als ad acta zu betrachten.