

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 95 (1988)

Heft: [10]

Rubrik: Persönlichkeiten der Textilindustrie

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 14.02.2026

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

H. Ernst & Cie. AG, Aarwangen

Aarlan verbindet sich mit D.M.C., dem grössten französischen Textilhersteller

Die H. Ernst & Cie. AG in Aarwangen, eine Tochtergesellschaft der H.E.C. Aarlan Beteiligungs AG, hat ihre Aarlan-Handstrickgarnaktivitäten an eine Tochtergesellschaft – Hervillier S.A. in Tourcoing – des grössten französischen Herstellers von Textilien, die DMC Dollfus-Mieg & Cie., verkauft. Die in der Schweiz und ganz Europa weit verbreiteten Aarlan-Handstrickgarne kommen dadurch zusätzlich in den Genuss des französischen Flairs für Mode. Auch für den französischen Partner ist diese Verbindung dank den schweizerischen Qualitätsprodukten und Dienstleistungen eine Bereicherung; dabei ergänzen sich zwei deutlich verschiedene Handstrickgarnsortimente auf ideale Weise.

Anlass für den Verkauf des Handstrickgarnbereichs gaben wirtschaftliche Notwendigkeiten. Nach Jahren der Blüte von 1970 bis 1985 wendete sich im Laufe 1986 das Blatt für die Handstrickgarnbranche: Seither wird laufend weniger gestrickt; vor allem aber zeigte es sich, dass die Vorräte und die Produktion überall zu gross waren und noch sind.

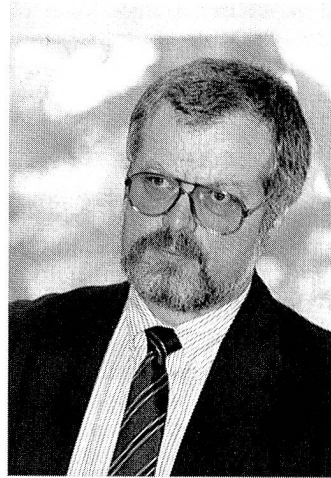
Bei den Herstellern, so auch bei der H. Ernst & Cie. AG und bei DMC und andern, führte das zu einem massiven und anhaltenden Rückgang von Umsatz und Produktion von jährlich mehr als 20%. Die Produktion musste gedrosselt werden, doch konnten die Kosten durch natürliche Personalabgänge nur ungenügend reduziert werden. Die Tatsache, dass Betriebe in der Schweiz und in Frankreich für den ungefähr auf die Hälfte abgesunkenen Bedarf zu gross waren, legte einen Zusammenschluss nahe. Die weitere Erkenntnis, dass die Produktionskosten in unserem Land – selbst im günstigeren Grenzgebiet von Caslano – für die gleichen Produkte erheblich höher sind, führte zum Entscheid, die Produktion, einschliesslich den schweizerischen Maschinenpark, in die französische Spinnerei von DMC/Hervillier nach Tourcoing zu verlegen.

In Aarwangen führte das zu einer sukzessiven Reduktion der Zahl der Arbeitsplätze von heute 115 auf schliesslich etwa 30 bis 40 Personen. Die Garnproduktion in Caslano wird im nächsten Frühjahr eingestellt, was zur Entlassung von rund 90 Personen führen wird.

Allen Betriebsangehörigen in Aarwangen und Caslano wird Ende 1988 die bisherige Gratifikation ausgerichtet. Den älteren der ausscheidenden Mitarbeiter wird eine vorzeitige Pensionierung ermöglicht, den jüngeren Arbeitskräften soll bei der Stellensuche geholfen werden. Für die Beiträge an die Vorsorgestiftung – vor Einführung des BVG – besteht vollständige Freizügigkeit. Ein Sozialplan ist in Bearbeitung mit dem Ziel, soziale Härtefälle zu vermeiden sowie den Übergang in die Pensionierung und die Sicherstellung eines neuen Arbeitsplatzes zu erleichtern.

Die Geschäftsleitung der H.E.C. Aarlan Beteiligungs AG ist vor allem auch bemüht, die vielseitig verwendbaren Gebäulichkeiten in Aarwangen und in Caslano neuen Bestimmungszwecken zuzuführen mit dem Ziel, an beiden Standorten mindestens so viele Arbeitsplätze wie jetzt bestehen, jedoch in andern Branchen zu schaffen.

Persönlichkeiten der Textilindustrie



**Urs Baumann,
Unternehmer
ohne Starallüren**

Urs Baumann: Über schlechte Margen zu weinen nützt nichts. Man muss sich hinsetzen und etwas tun, damit sie wieder besser werden.
Bild: «mittex»

Im bernischen Langenthal ist in den letzten Jahren eine bedeutende Textilgruppe herangewachsen: Die Lantal Holding AG, Besitzer und Geschäftsleiter der Gruppe ist Urs Baumann. Wir wollten in unserer Interview-Reihe diesem initiativen Textiler etwas persönlich auf den Zahn fühlen. Dabei kam es zu einem sehr offenen Gespräch mit teilweise aussergewöhnlichen Antworten. Vor dem eigentlichen Interview noch einige Erklärungen zu den Firmen, auf die wir in einer separaten Ausgabe näher eintreten wollen.

Die Lantal Holding AG

Als Beteiligungsgesellschaft aller Firmen der Gruppe zeichnet die 1981 gegründete Lantal-Holding AG. Zur Holding gehören

die Möbelstoffweberei Langenthal AG
die Teppichfabrik Melchnau
die Weberei Meister, Zürich
das Tissage Langenthal, Guebwiller, France
die Langenthal Mills, USA
die Orinoka Mills, USA.

Dazu kommt noch die Kaltenherberge. Ein traditioneller Gasthof in der Nähe von Langenthal. In der Unternehmensgruppe arbeiten rund 700 Personen. Die Möbelstoffweberei, 1886 gegründet, wurde im Laufe der Zeit eine hochspezialisierte Firma, die vor allem in der Flugzeug-Innenausstattung grosse Erfolge verzeichnet. In einem Flugzeug aus Stoffen der Langenthaler zu sitzen, oder auf deren Teppichen zu gehen, ist gross: Rund 250 Luftfahrtgesellschaften in aller Welt werden mit Produkten der Berner Weberei und deren Tochtergesellschaften ausgerüstet. Das wichtigste Bein in der Transportbranche – die Innenausstattung von Flugzeugen, dazu kommen Interieurs von Bussen und Eisenbahnen. In der Flugzeugindustrie haben die Berner nach eigenen Angaben einen mengenmässigen Anteil von 60–70% am Weltmarkt.

Der Produktionsanteil beträgt etwa 70% für die Transportindustrie. Um das etwas einseitige Risiko mehr zu verteilen, will man mehr Gewicht auf den Möbelsektor legen, vor allem in den Objektbereich. Im Export werden grosse An-

Möbelstoffweberei Langenthal AG

Umsatz 1987	43.8 Mio. Franken
davon	70% Transportbereich 30% Möbelstoffe
Exportanteil	80% des Umsatzes
Garnverbrauch	500 Tonnen
Stoffproduktion	1.5 Mio m ²
Lager	330 000 m ²
Stoff pro Stunde/Webmaschine	5.5 m ²
Mitarbeiter	185

strengungen unternommen, eine eigene Marke aufzubauen. Nach eigenen Aussagen sind die Berner die teuersten, konnten sich aber dank vielen Dienstleistungen halten. Durch den extrem schwachen Dollar stösst man aber jetzt an die Schallgrenze des Zumutbaren.

Die Teppiche für alle Flugzeuge werden aber nach wie vor aus der Schweiz von der Teppichfabrik Melchnau geliefert. Doch seien immer noch viele Kunden bereit, die Schweizer Ware mit höheren Preisen zu bezahlen. Auch ans Jahr 1992 denkt man seit langer Zeit: 1985 erfolgte die Gründung des Tissage Langenthal SA im Elsass. So hat man jetzt ein Bein im zukünftigen, noch freieren EG-Markt.

Dann müssen auch sie an weitere Rationalisierungen und Produktionssteigerungen denken. So wurden in den letzten Monaten verschiedene neue Webmaschinen getestet. Für ihre Produktion mit Garntitern zwischen Nm 3 und Nm 36, einfach und gezwirnt, kommen nur Greifer in Frage. Auch Projekttilmaschinen seien durch die Produktvielfalt ungeeignet für ihre Produktion. Bis jetzt arbeitet man in Langenthal ausschliesslich mit Dornier-Schaft- und Jacquard-Maschinen. Das Resultat der Evaluation ist auch bereits bekannt: Bedauerlicherweise für den Inland-Textilmaschinenbau, so Urs Baumann, hätten die Dornier Maschinen die besten Resultate erreicht. Sie hätten gerne Schweizer Webmaschinen gekauft, denn auch 80% aller eingekauften und verarbeiteten Garne kommen aus der Schweiz. So haben sie wieder Dornier Webmaschinen zugekauft.

Trotz 4% weniger Umsatz für 1987 ist man in Langenthal zuversichtlich: Für 1988 wurde ein Umsatzwachstum von 5% budgetiert. Für 1988 liegt Langenthal bereits 10% über dem Budget und der cash-flow betrage 10%. Doch biete ihr Markt noch echte Wachstumschancen. Durch eine gezielte Marktnischenpolitik, der grossen Kundennähe und einem guten Dienstleistungsangebot könne man die Herausforderungen der Zukunft meistern.

Urs Baumann – Der Mensch und sein Unternehmen

«mittex»: Damit die «mittex»-Leser sich ein Bild von Ihnen machen können, gleich die erste persönliche Frage: Wer ist der Mensch Urs Baumann, wie sehen Sie ihn aus der Distanz?

Urs Baumann: Ich bin Jahrgang 1940, seit 18 Jahren glücklich verheiratet und Vater zweier Töchter im Alter von 15 und 17 Jahren. Natürlich kommt hier sofort die Frage auf: Wer übernimmt das Geschäft? Es sind ja keine Söhne da, etc. Das hat für mich überhaupt keine Priorität, das Geschäft muss einfach weiter bestehen, ob mit oder ohne Familiennamen Baumann, das spielt absolut keine Rolle. Diesen Stolz habe ich nicht. Vielleicht wenn ich einen Sohn hätte. So kann ich mir einreden,

dass ich eigentlich froh bin, meine beiden Töchter, und keinen Sohn zu haben. Ihn hätte ich sehr wahrscheinlich ins Geschäft gedrückt, und wer weiss, vielleicht wäre es nicht gut gekommen. Man muss einfach mit Motivation und Begeisterung in einen Beruf kommen, und nicht weil man hineingeboren wurde. Bei mir war es glücklicherweise so und ist es heute noch.

Sie sind Inhaber und GL der Gruppe, wie kommt man zu diesem Posten?

Urs Baumann: Das ist ein Posten, in den ich hineingeboren wurde, konnte also nichts dafür tun. Als ich zur Welt kam, so wird mir erzählt, hiess es: Endlich ein Sohn als Geschäftsnachfolger. In meiner ganzen Jugend hiess es immer, dass ich einmal dieses Geschäft übernehmen würde. Als gut erzogener Junge habe ich mich nicht sehr stark dagegen gewehrt. Heute kann und muss ich sagen, dass ich sehr froh bin, dass es so kam.

Warum?

Urs Baumann: Es gab nie Probleme mit der Berufswahl, wie meine eigenen Kinder jetzt als Beispiel. Das ist für mich eine neue Erfahrung. Ich hatte das Glück, mehr oder weniger in den Beruf hineingestossen worden zu sein. Vielleicht auch aus elterlichem Stolz. Ich fühle mich aber sehr wohl in meinem Beruf und konnte mich darin voll entwickeln.

Die wievielte Generation Baumann ist mit Ihnen an der Spitze der Unternehmung?

Auf diese Frage lächelt Urs Baumann vielsagend und beantwortet dann offen: Die sogenannte 3. Generation, oder wie man auch sagt: Die gefährliche Generation. Und ich glaube echt, dass diese Generation auch etwas spezielles an sich hat. Der Grossvater hat aufgebaut, der Vater kommt dann so richtig rein. Ist nun die 2. Generation so richtig überlastet, und hat keine Zeit für die Familie, kriegt er ein schlechtes Gewissen. Um das abzubauen, verwöhnt er seine Kinder und kauft ihnen zum Beispiel ein Auto. Diese sogenannte 3. Generation hat dann alle Chancen, den Betrieb wieder runter zu bringen, weil sie das Gefühl hat, man müsse Rolls Royce anstelle eines VW fahren. Und so kaufen sie sich den Rolls Royce, und das verträgt es dann eben nicht.

Sind Sie das geworden, was Sie sich vorgestellt haben? Oder hatten Sie als junger Mann auch noch andere textile Ziele? Oder war Ihre Zukunft schon so vorgespurt, dass Sie keine Alternative hatten?

Urs Baumann: Sicher, vorgespurt war, dass ich das Geschäft übernehme. Aber überhaupt nicht vorgespurt war, wie wir uns entwickeln und ich bin auch nicht einer, der Strategien entwickeln kann, das müssen andere tun. Ich sitze immer dabei, bin aber eigentlich nicht der Typ dafür. Ich bin wohl eher ein chaotischer Typ. Das Grundgerippe bei uns tun andere, gewöhnen kann ich mich dann schon daran. Ich konnte mir vorher nie vorstellen, dass ich einmal eine Textilgruppe von diesem Ausmass haben würde. An das hätte ich nie zu träumen gewagt.

Haben Sie Ihren Traumjob?

Urs Baumann: Ich könnte mir nichts schöneres vorstellen. Ganz eindeutig: Etwas schöneres kann ich mir nicht vorstellen.

Warum?

Urs Baumann: Der Textilberuf ist etwas sehr lebendiges, es ist etwas, das nie aufhört und immer wieder neue Ideen fordert. Neue Ausrüstetechniken, neue Maschineneinstellungen, usw., usw. Unsere Maschinen sind teilweise nach unseren Ansprüchen modifiziert worden, um neue Produkte zu kreieren, damit wir der Konkurrenz etwas vorne weg sind. Heute muss man als Textiler nicht nur ein farbiges Garn kaufen und den Stoff so oder so machen. Man muss bereits in der Maschinenentwicklung mitmachen um neue Sachen zu kreieren. Und das ist eben das Schöne: Im Textil hört es nie auf. Persönlich beschäftige ich mich im Moment sehr stark mit Materialien: Wolle, Seide mit synthetischen Garnen gemischt, gibt herrliche Kombinationen und Effekte. Ob Stoff oder Teppich, jeder Tag bringt etwas Neues. Man kann heute modernste Technik mit alten Materialien kombinieren und die Resultate sind wunderschön. Das ist das Faszinierende.

Eine hypothetische Frage: Wären Sie nicht das geworden, was Sie sind, gäbe es überhaupt eine Alternative. Was wären Sie gern geworden?

Urs Baumann: Da hätte ich wahrscheinlich zwei Berufe: 1. ein Bauer mit Flachland. Bauern finde ich etwas sehr schönes, weil der Bauer auch ein selbständiger Unternehmer ist und sehr kreativ sein kann. Mit Initiative kann er mit guten Voraussetzungen einiges erreichen. Das 2. wäre Hotelier. Auch ein Hotelier ist sehr Service orientiert, wenn er mit dem Herzen bei der Sache ist. Überhaupt spielt das sich selber einbringen eine grosse Rolle. Kürzlich habe ich einem Verwandten gesagt, dass man gar nicht der beste Schüler sein müsse. Bist Du mit dem Herzen dabei, ist keine Maximalnote wichtig. Motivation zum Beruf ist das Allerwichtigste. So auch beim Hotelier. Ist man willens, dem Kunden etwas zu bieten, dann hat man auch da gute Voraussetzungen, Erfolg zu haben. Darum habe ich auch so Freude an der Kaltenherberge. Das Restaurant wird geführt, so wie ich es verstehe: Eine schöne Umgebung, schöne Blumen, usw. Auch das Gespür ist wichtig. Nicht nur immer aufs Geld hinaus.

*Gibt es in Ihrem Beruf auch Nachteile?
Sind Sie beispielsweise oft auf Reisen?*

Urs Baumann: Früher war ich sehr viel auf Reisen, heute weniger. Ich habe das Glück, einen guten Stab von Mitarbeitern zu haben die sehr kooperativ sind. Auch unser Führungsstil ist kooperativ aufgebaut. Natürlich haben wir auch die unvermeidlichen Organigramme und jeder ist für sein Gebiet verantwortlich. Aber wir sind trotzdem eine Gruppe von Menschen die zusammen arbeiten. Bei mir kommen Leute ins Büro und fragen. Dann hat man einfach Zeit und nicht erst in drei Wochen oder so. So kann ich offen sagen, dass ich eigentlich keine Nachteile sehe in der Ausübung meines Berufes. Natürlich gibt es überall Unangenehmes, aber das muss man so schnell wie möglich wegstecken.

Also keine Nachteile?

Urs Baumann: Klar könnten die Margen besser sein. Aber soll ich etwa weinen, weil die Margen schlecht sind? Wohl kaum. Da muss man etwas Neues entwickeln und dafür sorgen, dass die Margen besser sind.

Wie war Ihre berufliche Ausbildung?

Urs Baumann: Zuerst machte ich eine Handelsschule in La Neuveville. Anschliessend ging ich nach Reutlingen

ans Textiltechnikum und wurde Textiltechniker. Dazwischen machte ich verschiedene Aufenthalte bei Textilgrossisten und Sprachaufenthalte in Italien, England und war sieben Monate in den USA. Eigentlich habe ich eine sehr handwerkliche Ausbildung. Ich habe weder St. Gallen noch sonst eine Hochschule genossen, sondern bin eher am Webstuhl grossgeworden. Das hat sicher auch Vorteile. Auf der anderen Seite bin ich kein Planertyp oder Stratege, dies lernt man sicher eher in St. Gallen. Aber diese Leute haben wir auch und die planen mir dann was ich will.

*Waren Sie mit Ihrer beruflichen Ausbildung zufrieden?
Oder hätten Sie noch etwas tun sollen, das Sie jetzt vermissen?*

Urs Baumann: Heute würde ich Textilingenieur und nicht Techniker, weil da Chemie mit drin ist. Aus dem einfachen Grund, weil wir viel mit chemischen Fragen beschäftigt sind. In der Ausrüstung befasst man sich bei uns mit ganz speziellen Problemen wie Flammfestigkeit, Giftgase, Beschichtung und noch vieles mehr. Das Chemiestudium fehlt mir, aber das war damals nicht voraussehbar.

*Wie stehen Sie zur Aus- und Weiterbildung?
Was bedeutet das für Sie persönlich und in Ihrer Unternehmergruppe?*

Urs Baumann: Wir haben in der Gruppe selber verschiedene betriebsinterne Ausbildungsprogramme. Dies auf der technischen, aber auch auf der kaufmännischen, und vor allem menschlichen Seite. Wir wollen das gegenseitige Gespräch schulen, damit die Mitarbeiter miteinander auskommen und arbeiten können. Dies ist zur Zeit ein Hauptanliegen, in Langenthal und auch in Melchnau. Kurse, welche die Mitarbeiter motivieren und zum Denken anregen.

Aus Ihren Ausführungen geht hervor, dass Sie Wert auf Aus- und Weiterbildung legen. Wie steht es mit der Nachwuchsförderung?

Urs Baumann: Das muss man mit aller Kraft tun. Speziell, weil die Textilindustrie einen schlechten Ruf hat. Die Firmen, welche noch gute Voraussetzungen haben, müssen alles tun, um junge Leute für unsere Branche zu interessieren um darin zu arbeiten.

Dann glauben Sie, dass junge Leute noch eine Chance in der Textilindustrie haben?

Urs Baumann: Ich bin überzeugt davon. Aber es sind viele Betriebe verschwunden, nicht weil sie textiler Natur sind, sondern weil sie Familienstreitigkeiten hatten und die Voraussetzungen nicht mehr stimmten, um erfolgreich zu sein. Und dann auch, weil sie vielleicht den Anschluss verpassten und Kopierinstitute waren. Ich glaube, wenn man eigene Produkte entwickelt und seine Eigenständigkeit bewahrt, dann hat man Chancen. Aber nicht kopieren, daran sind einige kaputt gegangen. Und um ehrlich zu sein: Ich finde es so in Ordnung, sie haben es nicht anders verdient. Krach in der Familie war und ist immer noch ein Problem. Am Schluss muss man noch Geld aufnehmen, um eine Dividende zu zahlen, anstatt mit diesem Geld neue Maschinen zu kaufen.

Welche Ratschläge würden Sie einer jungen Textilerin, oder einem jungen Textiler geben um in unserer Branche erfolgreich zu sein. Wenn möglich in technischer und kaufmännischer Richtung getrennt.

Urs Baumann: Er oder Sie muss auf jeden Fall überzeugt sein, den richtigen Beruf zu haben und Begeisterung am textilen Handwerk zeigen. Weiter braucht es einen über-

durchschnittlichen Service-Gedanken. Eben – den Kunden etwas mehr zu bieten als die anderen es tun. Im technischen Sektor muss man immer wieder nach Neuigkeiten suchen. Nicht nur beim Garn, auch an der Maschine: Einstellungen, Daten verändern, damit er eben anders ist als sein Mitbewerber im Ausland, das ist wichtig. Und das Wichtigste für mich ist die Freude am Beruf. Am Morgen aufstehen und sich freuen, dass man arbeiten geht. Ist die Freude am Beruf da, leistet man auch etwas ausserordentliches. Wer keine Freude daran hat, der soll besser den Beruf wechseln und einer andern Arbeit nachgehen.

Sehen Sie es auch so, dass unsere Industrie ohne gut ausgebildeten Nachwuchs über Kurz oder Lang am Boden sein wird?

Urs Baumann: Ich glaube, wir brauchen sogar den besseren Nachwuchs als der Durchschnitt. Wir müssen auch überdurchschnittliche Leistungen erbringen, damit wir in dieser Branche noch bestehen können. Wenn wir nur Durchschnitt produzieren haben wir keine Chance mehr. Darum ist die Nachwuchsförderung etwas vom wichtigsten. Hier haben VSTI und VATI Aktivitäten entwickelt. Ich bin im Vorstand des VSTI und neuerdings auch im VATI. Das Verbandswesen liegt mir eigentlich nicht besonders. Aber in diese Verbände sollten auch Leute, die ein bisschen rempeln und etwas in Frage stellen. Zu denen zähle ich mich auch. Wir haben viele junge Mitarbeiter, die haben Freude hier zu arbeiten. Klar, eine Weberei bietet dem Weber nicht nur interessante Arbeit. Aber man kann seinen Arbeitsplatz so gestalten und ihn in den Arbeitsprozess integrieren, damit ihn sein Job befriedigt.

Wenn Sie nochmals vom Tisch der Eltern runterfallen könnten, würden Sie dasselbe wieder tun? Oder, nachdem Sie wissen wie es kam, anders handeln?

Urs Baumann: Nein, in groben Zügen täte ich wahrscheinlich das Gleiche wieder. Zwei bis drei Projekte, wo ich viel gelernt habe, kämen anders heraus. Wie ich vor unserem Interview schon sagte: Nie mehr Geschäfte nur aus finanziellen Gründen machen. Man sollte nur das tun, wo man das Gefühl hat, man versteht etwas davon und hat Freude daran. Aus reiner Profitgier sollte man das nicht tun, da habe ich eine Lehre gezogen, die mir geblieben ist. Der «Lehrblätz» war im Moment sehr teuer, aber langfristig gesehen sicher billig, denn ich mache nichts mehr, was mir keine Freude bereitet.

Wenn Sie einen Mitarbeiter einstellen, was für Qualitäten sollte er haben?

Urs Baumann: Er muss Teamfähigkeit haben, das ist etwas vom Wichtigsten. Die Freude am Produkt, sich in ein Team einpassen und mithelfen, das sind die Voraussetzungen, die er haben sollte. Dazu braucht er keinen Dokortitel. Motiviert muss er sein und mit seinen Kollegen zusammenarbeiten können, flexibel sein und nicht Freude haben, wenn andere Fehler machen. Wie gesagt: Für mich ist Teamfähigkeit etwas vom Wichtigsten.

So haben Sie die nächste Frage auch schon fast beantwortet: Welche Eigenschaften schätzen Sie an einem Mitarbeiter nicht besonders?

Urs Baumann: Wenn er nicht ehrlich ist und das Gefühl hat, ich sei der sogenannte Inhaber. Das ist lächerlich. Ich habe die Aktien, für das kann ich eigentlich nichts dafür. Wer mir einfach recht gibt, weil ich der Chef bin, dann finde ich das bei einem Mitarbeiter etwas vom Un-

angenehmsten. Solche Mitarbeiter sind bei uns sogar schon rausgeflogen.

Können Sie das näher beschreiben?

Urs Baumann: Als mein Vater noch im Geschäft war, sagte ein Mitarbeiter folgendes zu mir: Ich muss Ihrem Vater recht geben, weil er doch der Chef ist, obwohl ich eigentlich Ihrer Auffassung bin. Solche Sachen ertrage ich überhaupt nicht. Wir müssen ja für das Unternehmen kämpfen und nicht für das Prestige einer Einzelperson. Wenn ich etwas falsch mache, dann soll man mir das sagen.

Für Urs Baumann sind unaufrichtige Menschen ein Greuel. Diese Haltung ist – leider – nicht typisch, vor allem nicht für Grossunternehmen, wo doch ziemlich mit den Ellbogen gearbeitet wird, um sich persönlich bei seinen Vorgesetzten ins rechte Bild zu setzen. Hier kämpfen vor allem jüngere Mitarbeiter gegen diese Haltung und das Chef spielen, und resignieren nach einer gewissen Zeit. Urs Baumann kann nicht Chef spielen. Aber lassen wir ihn seine nächsten, sicher überraschend offenen Worte wieder selber erzählen:

Viele Leute machen mir Komplimente: Wie hast Du das alles gemacht? Du bist supergut. Dabei bin ich das überhaupt nicht. Das einzig Gute an mir ist, dass ich die richtigen Leute um mich herum habe und sie arbeiten lasse weil ich es selber nicht kann. Das ist das Einfachste: Ich kann glänzen, weil ich gute Mitarbeiter um mich herum habe. Auf der anderen Seite kann es für gewisse Menschen aber auch sehr schwierig sein, diese Haltung einzunehmen. Dabei ist es doch einfach: Wer etwas nicht weiss, der soll es zugeben. So ist der Mitarbeiter besser motiviert und weiss, dass man seine Meinung akzeptiert. Ich kaufe zum Beispiel keine Maschinen. Warum soll ich das tun, wenn es der technische Chef dann installieren muss? Er arbeitet damit, also soll er sie auch kaufen können. Sehr wahrscheinlich holt er dann noch einen besseren Preis heraus, ich kann nicht feilschen. Ich sehe mich selber als Unterstützung der Mitarbeiter, auch bei sogenannten banalen Sachen.

Dann haben Sie auch immer Zeit und ein offenes Ohr für Ihre Mitarbeiter?

Urs Baumann: Ja, wenn ich die Möglichkeit habe, immer. Auch beim Ausbrüten neuer Ideen lege ich selber Hand an. Man darf sich nicht zu schade sein, selber Hand anzulegen.

Es ist eigenartig, Schweizer Textilunternehmen geht es gut oder schlecht, dazwischen liegt eigentlich fast nichts. Haben Sie dafür eine Erklärung?

Urs Baumann: Das ist für mich nicht einfach zu beurteilen. Für mich zählt das persönliche Engagement des Inhabers, man muss selber mitmachen, da sein, zu jeder Zeit.

Was kommt Ihnen bei der Zahl 1992 in den Sinn?

Urs Baumann: Dass es bei uns nicht einmal so schlecht ist. Wir haben in Frankreich eine eigene Weberei, das beruhigt. Zum anderen sind wir in einer Nische tätig, die eine relativ hohe Technologie benötigt. Europa ist kein grosser Markt, Fernost sind auch gute Märkte für uns. Im Luftfahrtsektor sind wir ja stark tätig, da sind Produkte, die zollfrei sind. Wird es 1992, können wir unsere französische Fabrik immer noch ausbauen, aber unser Standort bleibt die Schweiz, daran werden wir uns auch in Zukunft halten. Auch unsere zukünftigen Projekte stellen die Schweiz in den Mittelpunkt.

Hätten Sie die Möglichkeit, der doch zeitweise kränkelden schweizerischen Textilindustrie ein Mittel zur Gesundung zu verschreiben, wie würde das Rezept lauten?

Urs Baumann: Die Suche nach Spezialitäten, die Kreativität und Individualität pflegen. Keine Massenprodukte herstellen, sondern in der Mode, den technischen Textilien, den Inneneinrichtungen neue Wege zu suchen, um seine Eigenständigkeit zu bewahren. Produkte machen, die andere nicht tun können. Das ist vielleicht einfach gesagt, trifft aber den Kern. Da ist die Fairness zwischen den Schweizer Textilindustriellen nötig. Zusammen, nicht gegeneinander arbeiten. Omega hat früher gegen Tissot geschossen, anstatt zusammen die Japaner abzuwehren. Die einheimische Industrie sollte näher zusammenrücken, aber da ist die Mentalität noch nicht vorhanden. Es ist ein stetiges Nehmen und Geben. Wir arbeiten mit meinem Cousin (Création Baumann, Anmerkung der Red.) zusammen, obwohl unsere Väter auseinander gingen. Wir sind sogar Konkurrenten, arbeiten aber trotzdem zusammen. Hier könnte noch viel getan werden. Aber wir sind auch schon oftmals auf die Nase gefallen, wenn man versucht hat, uns zu kopieren.

Befassen Sie sich auch ausserhalb Ihres eigentlichen Berufes mit der Textilindustrie? Wenn ja, wo und wie?

Urs Baumann: Wie schon gesagt, ich mache im VSTI und im VATI im Vorstand mit. Die Arbeit macht Freude, und ich bin ein angefressener Textiler. Ich bin keiner, der nach Bern gehen und kämpfen will, um seine Stoffe zu verkaufen. Ich muss ins Land gehen und schauen, dass die Kunden unsere Stoffe kaufen. Bern kann da sicher nicht helfen, und wir müssen unsere Wege selber suchen. Mit diesem Apparat kommen wir meiner Meinung nicht weiter. Sicher, es müssen generelle Voraussetzungen geschaffen werden, aber das Produkt müssen wir selber verkaufen. Hier rufen viele nach der Politik, man muss uns helfen, etc. Selber muss man sich helfen, darum mache ich in den Verbänden mit. Nachwuchsförderung, das schlechte Image der Textilindustrie, da kann etwas getan werden. Es ist nicht so wichtig Politiker einzuschalten, man muss die Sache selber in die Hand nehmen.

So, sprechen wir nun noch etwas von Urs Baumann, als Privatperson. Was tut er in seiner Freizeit, wenn er die überhaupt hat? Gibt es Hobbys und geheime Leidenschaften?

Urs Baumann: Mein eigentliches Hobby ist mein Beruf. Dann die Familie, die kommt vor allem anderen. Ein neues Hobby von mir ist das Sammeln alter Fahrzeuge. Wir besitzen einen Speisewagen von 1924 der Compagnie Internationale de Wagons-Lits, sowie einige alte englische Autos.

Was tun Sie denn mit diesem Speisewagen?

Urs Baumann: Der ist in Burgdorf stationiert und wird für Geburtstags- oder Jubiläumsfahrten eingesetzt. Zusätzlich haben wir noch einen Gepäckwagen von 1898, der ebenfalls restauriert wurde. Zuerst sollte der Zug als Show-Room für unsere Produkte dienen. Doch der Zustand war noch so gut, dass er mit Fahrten in den nächsten 10 Jahren zuerst seine Restaurationskosten verdient. Dann sehen wir weiter. Ein bisschen Spinnerei ist sicher dabei. Aber diese Spinnereien motivieren und helfen mit, weiterzumachen und bessere Leistungen zu erbringen.

Herr Baumann, herzlichen Dank für das offene Gespräch.

JR

Im Dienste der Herrenmode

Gespräch mit dem Schweizer Designer Joseph Alain Scherrer



Wenn man «Mode» – und ganz speziell Herrenmode denkt, leuchten Namen wie Florenz, Mailand, Paris, London auf. Eine Assoziation mit der Schweiz liegt weniger auf der Hand. Und doch versteht es gerade ein Schweizer Modemacher, sich vor allem im deutschsprachigen Ausland geschickt und mit Erfolg in Szene zu setzen: Joseph Alain Scherrer aus Lenzburg. Das Wort vom «Propheten» im eigenen Land scheint auch hier passend zu sein. Der Designer und Stylist Scherrer hat in zäher Arbeit und mit viel Fleiss und Engagement sein als richtig erkanntes Konzept durchgezogen, ein Dienstleistungsbündel im kreativen Bereich entwickelt und damit den Weg für eine erfolgreiche Karriere gelegt.


Von der Pike auf

Joseph Alain Scherrer (1947) kennt Branche und Metier von der Pike auf. Bei ihm hat Kreativität nicht etwas Sprunghaftes und ausschliesslich Spontanes, sondern vielmehr Systematik, planvolles und logisches Arbeiten. Dabei kommt ihm sicher ein Schweizer Naturell zustatten.

Nach der Ausbildung als Herrenschnneider – seit vier Generationen eine Tradition in der Familie Scherrer – avancierte der begabte Textiler bald zum Leiter der Schnittmusterabteilung in der schweizerischen Bekleidungsfachschule in Zürich. Es folgten Anschluss-Ausbildungen in der Kunstgewerbeschule und Musikakademie in Zürich, dann im Mode-Mekka Paris, wo Scherrer bereits sein erstes eigenes Atelier gründete.

«Durch ein damals bereits bestehendes Mandat mit der Viscosuisse zur Entwicklung von Kreative- und Trendmodellen für das Modestudio dieses Schweizer Faserherstellers in Emmenbrücke, konnte ich mir während dieser Zeit die kreativen Seitensprünge in Richtung Haute Couture finanzieren, erinnert sich der Designer.

Nach dem Frankreich-Aufenthalt ging es zurück in die Heimat, um dort in 7 Jahren in verschiedenen Grossbe-



ELASTISCHE
BÄNDER

GEWOBEN
UND GEFLOCHTEN,
ELASTISCHE KORDELN
UND HÄKELGALONEN

G. KAPPELER AG
CH-4800 ZOFINGEN
TEL. 062-51 83 83
geka

SWISS
FABRIC

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

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

Schweizer Testinstitut für die Textilindustrie seit 1846

Gotthardstr. 61, 8027 Zürich, (01) 201 17 18, Tlx 816 111

TESTEX
AG



NIGGELER & KÜPFER

I-25031 Capriolo

Telefon: 0039 30 736061, Telex: 043 300082



Der neue Partner für Ihre erfolgreiche Zukunft.

UNSER ANGEBOT AUS 100% REINER BAUMWOLLE

RINGGARNE

PEP Ne 50/1-90/1
Ägyptischer Extra-Langstapel, supergekämmt

BEP Ne 30/1-60/1
Ägyptischer Langstapel, supergekämmt

AEP Ne 16/1-40/1
Amerikanischer Mittelstapel, supergekämmt

AEC Ne 16/1-30/1
Mittelstapel, superkardiert

ZWIRNE

PEP Ne 60/2-100/2
ELS, gasiert und ungasiert

AEP Ne 24/2-40/2
Mittelstapel, supergekämmt

ROTORGARNE

AEOE Ne 20/1-30/1
Amerikanischer Mittelstapel

VERSA Ne 8/1-20/1
Mittelstapel

Wir vereinigen Zuverlässigkeit und Qualität mit kostengünstigen Produkten und hohem Dienstleistungsgrad.

HACONTEX AG

Seefeldstr. 120, 8008 Zürich, Tel. 01/47 80 60, Telex 816875

Telefax 01/47 90 20

Werdegang in Stichworten:

- Gelernter Herrenschnneider (seit 4 Generationen Traditionsberuf in der Familie Scherrer)
- Leiter der Schnittmusterabteilung der schweiz. Bekleidungsfachschule
- Danach Studium an der Kunstgewerbeschule Zürich (CH), das ihn neben den Themenkreisen Modezeichnen und Gestaltung auch mit der Farbenlehre von Johannes Itten bekannt machte
- In Paris betrieb er einige wichtige Jahre ein eigenes Atelier
- Dann ging er als Chefmodelleur in einen industriellen Fertigungsbetrieb
- Seit 1980 betreibt er ein Styling-Atelier, an dem ein 8-Personen-Team mitarbeitet
- J.A.S. Création erstellt Trend-Kollektionen für:
 - Trevira Studio International, Höchst AG, Frankfurt
 - Viscosuisse, Emmenbrücke (CH)
 - F.M. Hämmerle, Dornbirn (A)
- Im Haka-Bereich werden diverse Marken-Kollektionen realisiert
- Die Lizenz-Kollektionen:
 - Strick für Gottlob Fischer, Nürtingen (D)
 - Sportswear und Mäntel für Salko, Salzburg (A)
 - Hemden für Otto Kauf AG, Ebnat-Kappel (CH)
 - Lederbekleidung für Jakob Zeiler, Geisenhausen (D)

trieben der Herrenbekleidung Industrieerfahrung zu sammeln, die auch kaufmännische und organisatorische Abwicklungen einschlossen.

Mit dieser breit abgestützten Berufsausbildung wurde der Sprung in die Selbstständigkeit erleichtert. Heute hat J.A. Scherrer in Lenzburg in einer umgebauten Mühle ein achtköpfiges Dienstleistungsunternehmen. Hier laufen Basisarbeit, Schnitt-Technik und Ausführung fachgerecht «vom Band».

«Für mich zählt nicht nur das Produkt, sondern auch die Dienstleistung», resumierte der Modemacher sein Konzept.

Kreativität und ökonomisches Denken

Beides attestieren die internationalen Auftraggeber J.A. Scherrer. Sie schätzen nicht nur seine hohen Fähigkeiten als Designer, sondern genauso sein ökonomisches Denken. Kreativität – losgelöst von allen Budget- und Kostenstrukturen – ist noch keine «Meisterleistung». Erst in einer zielgerichteten Umsetzung, unter Berücksichtigung der Zielgruppen- und Kostenstrukturen entsteht das, was man als massgeschneiderte und individuelle Kreativität bezeichnen kann, die auch marketingmässig gesehen reüssiert. Und diese wirtschaftlichen Erfolge mit den J.A.S. Kollektionen schufen das grosse Vertrauen der Vertragspartner.

Hier hat sich Sachlichkeit und Effizienz in idealer Weise mit Kreativität und Phantasie vereinigt. Scherrers vielseitiges Talent kommt aber nicht allein in der Bearbeitung Entwicklung ganz unterschiedlicher Kollektionen zum Tragen, sondern auch in der Beratung und Erarbeitung von Einkaufskonzepten für bedeutende Einzelhandels-Unternehmen. Das kreative Ausleben passiert nach wie vor bei den Aufträgen des Trevira-Modestudios und ähnlich gelagerter Auftraggeber. Damit befindet er sich in «guter Gesellschaft» – denn berühmte Namen wie Karl Lagerfeld, Castelbajac sind «Laufsteg-Partner» und die J.A.S. Modelle reihen sich nahtlos in dieses Defilee ein – was der spontane Beifall der Zuschauer deutlich unterstreicht.

Das Produkte-Spektrum umfasst heute ausschliesslich Herrenartikel im Bereich Sportswear und Mäntel, Leder, Strick und Hemden. Beim Stichwort Hemden ist zu unterstreichen, dass damit der erste Lizenzvertrag in der

Schweiz zustande kam. So bringt die traditionsreiche Hemdenfabrik Otto Kauf AG, Ebnat-Kappel bereits in der 3. Saison die J.A.S. Kollektion, die vom Start weg im Fachhandel sehr gut aufgenommen wurde.

Nach Scherrers Meinung ist es richtig, sich auf ein Marktsegment zu spezialisieren, aber dafür dort auch optimal zu arbeiten. Zudem sieht er im Bereich Herrenbekleidung noch genügend Spielraum, sich kreativ zu profilieren.

Marktberichte

Rohbaumwolle

Wann wollten Sie doch 1989 – oder ist es etwa 1990 – in der Karibik Ihre wohlverdienten Ferien verbringen? Unter Palmen, die sich sanft im Winde wiegen; den Wellen lauschend, die leise gegen das Ufer plätschern!

Jetzt wissen Sie es! Im September sollte man vielleicht besser keine Karibikferien machen – ausser man liebt orkanartige Winde und sintflutartige Regenfälle, Palmen die sich zu Boden neigen und Wellen die zu Stockwerken aufgetürmt daher kommen.

Die Gebilde, welche solcherart Schrecken und Leid über die von ihnen verwüsteten Landstriche bringen, verstecken sich hinter völlig unpräzisen Eigennamen! Sie wissen längst schon was ich meine:

Gilbert ist sicher einer der schrecklichsten seiner Gilde in den letzten Jahren gewesen!

Nachdem dieser aussergewöhnlich heftige Hurrikan die Nordspitze der mexikanischen Halbinsel Yucatan verwüstet hatte, wandte er sich wieder seinem Geburtsort, dem Golf von Mexiko zu und bedrohte mit seiner ausgeprägten Norddrift zeitweise auch die wichtigsten Baumwollanbaugebiete der USA. Schlussendlich aber besann er sich eines anderen Weges, schwächte sich ab und traf das nordamerikanische Festland südlich der Mündung des Rio Grande in den Golf von Mexiko.

Anhand der Preisausschläge an der NY-Baumwollterminbörse kann der Pfad, den *Gilbert* legte, gut verfolgt werden:

Basis NY Dezember-Kontrakt:

12/9 Schlusskurs	52.66 cts/lb
13/9 Schlusskurs	54.07 cts/lb
14/9 Tageshöchstkurs	55.80 cts/lb
14/9 Schlusskurs	55.61 cts/lb
15/9 Schlusskurs	53.61 cts/lb
16/9 Schlusskurs	51.63 cts/lb
19/9 Schlusskurs	50.68 cts/lb

Auf welchem Niveau würde wohl die Baumwollterminbörse heute stehen, wenn *Gilbert* in Louisiana an Land gegangen wäre?