

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 95 (1988)

Heft: [11]

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: 14.02.2026

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

ren. Auch die Anwendung einer optimal geführten Sitzungstechnik gewinnt viel an Bedeutung. Unter dem Leitmotiv «Der erste Eindruck entscheidet, der letzte Eindruck bleibt» gab Ansgar Gmür viele wertvolle Anregungen, mit denen Sitzungen und Versammlungen gelingen können.

Eine klare Traktandenliste, Pünktlichkeit und eine straffe Organisation ist für jedes Gelingen richtungsweisend. Und kann beispielsweise der Präsident eine aufgeworfene Frage nicht beantworten, so deutet dies noch lange nicht auf einen «Armutszustand» hin. Besser ist es immer noch, statt falsche Auskünfte zu erteilen, dass er sich an der geeigneten Stelle die Informationen beschafft, um diese bei nächster Gelegenheit in geeigneter Form weiterzugeben.

Mit dem Einsatz einer Videoanlage wurden zudem auch vorhandene Auftrittseigenschaften der Kursteilnehmer «getestet» und sinngemäss verbessert. Über Mimik, Gesten und Rhetorik jedes Einzelnen wurde anschliessend eifrig und sachlich diskutiert. Der Kursleiter erteilte auch Tips, wie man angestammte oder erworbene «Mödeli» loswerden kann, an denen man Anstoss nimmt. Die Ergebnisse verschiedener Aufzeichnungen erfüllten weitgehend gewisse Erwartungen von Kursleiter und Teilnehmern. Man gewann sogar den Eindruck, dass noch mancher Politiker seine Sicherheits- und Auftrittseigenschaften mit Hilfe solcher technischer Hilfsmittel wesentlich verbessern könnte.

Mit nicht geringer Spannung bereitete sich eine Gruppe auf eine «Vertragsverhandlung» vor. In diesem auf Video aufgezeichneten Rollenspiel mussten sich einige Teilnehmer «gar auf Arbeitgeberseite» begeben. Für die einzelnen Teilnehmer mag diese Abwicklung wohl ein Stress gewesen sein. Die Zuschauergruppe beurteilte diese Szene aber als realistisch und lobte den guten Einsatz. Das «Abspielergebnis» lieferte aber doch den Beweis, dass auf diesem Gebiet nie ausgearbeitet werden kann.

Abschliessend darf doch gesagt sein, dass sämtliche Teilnehmer in diesen beiden Tagen mit vielen guten Eindrücken, Tips und Anregungen versehen wurden, die sich im Alltag anwenden lassen dürfen. Dass nicht zuletzt jedes Mitglied mit guten Gefühlen nach Hause kehren durfte, ist auf die sachliche und neutrale Führung des Kursleiters Ansgar Gmür zurückzuführen. Diese Bemühungen möchte ich an dieser Stelle ganz herzlich verdanken.

Thomas Rüegg

Firmennachrichten

Deutscher Modeoscar für Romeo Gigli



Romeo Gigli (Mitte) der avantgardistische Mailänder Modeschöpfer ist der Preisträger des deutschen Modeoscars, des Goldenen Spinnrads 1988. Er nimmt aus den Händen von Hans Georg Rhonheimer (links), Präsident der Commission Européenne Promotion Soie und dem Oberbürgermeister der Stadt Krefeld, Dieter Pütz (rechts) den begehrten Preis entgegen. Diese Auszeichnung geht jeweils an einen Designer, der durch seine Kreativität der Mode neue Impulse verleiht.
Foto: CEPS

Der Modepreis der Stadt Krefeld und der Commission Européenne Promotion Soie, das Goldene Spinnrad 1988, wurde anlässlich des internationalen Seidenkongresses dem italienischen Designer Romeo Gigli verliehen. Diese Auszeichnung ehrt das weltweit anerkannte Schaffen des erfolgreichen jungen Mailänder Modeschöpfers, der mit seiner puristisch strengen Linie und seinem subtilen Stil der Mode neue Impulse verleiht.

Gigli ist ein Mann des Understatements. Wo andere blenden, eine Schau inszenieren, liebt Gigli die Zurückhaltung, die sanfte Verhaltensweise. Aller nach Aufmerksamkeit heischende Pomp wird bei ihm reduziert. Die Kleider folgen den Körperlinien oder setzen sie ausschwingend fort. Kein Detail ist vor ihm sicher, er stellt alles in Frage. Warum muss ein Kragen immer ein Kragen sein, wie ein Kragen aussehen? Warum muss eine festliche Robe lang sein? Warum muss Schönheit durch Drapierungen verfremdet werden?

Die Wahl seiner Stoffe trifft Gigli so sicher, wie er auch sonst seine Akzente setzt. Natürlich fließende Materialien, wie reine Seide, sind seine Favoriten. Seine Vorliebe gilt den Uni-stoffen.

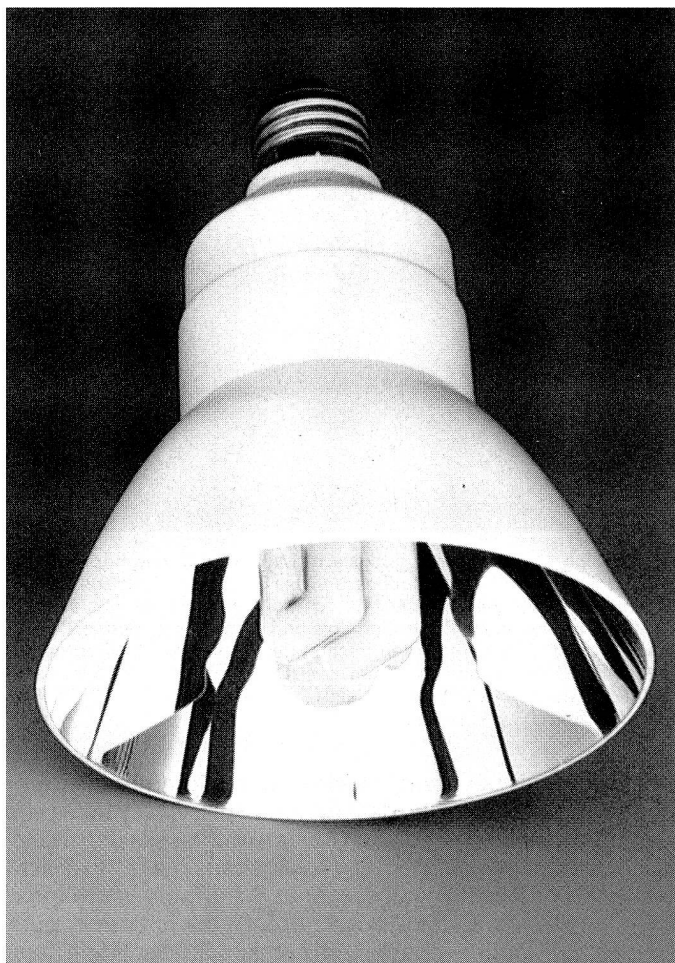
Die modische Aussage von Gigli ist so überzeugend, dass die Wahl der hochkarätigen Juroren des Goldenen Spinnrads 1988 eindeutig auf diesen Vertreter der wirklichen Avantgarde fiel, ohne die die Mode nicht leben kann.

Nach Cardin, Courrège, Ungaro, Lagerfeld, Joop und Reimer Claussen ist Remo Gigli der siebte Träger des begehrten Modepreises der Stadt Krefeld.



Osram AG, 8401 Winterthur

Eine neue elektronische Reflektor-Stromsparlampe



Elektronische Stromsparlampen wie die Dulux EL von Osram ersetzen heute schon in zehntausenden von Leuchten die herkömmliche Glühlampe. Bei achtfacher Lebensdauer ermöglichen sie Energie-Einsparungen von rund 80%. In der Ausführung Dulux EL Reflector mit fest angebautem Hochglanzreflektor steht jetzt eine Lampe zur Verfügung, die mit beachtlichen wirtschaftlichen Vorteilen anstelle von verspiegelten Reflektorglühlampen eingesetzt werden kann. Mit nur 11 bzw. 15 Watt ist sie 10 bzw. 15% heller als eine vergleichbare Reflektorglühlampe 75 Watt. Das bedeutet Energie-Einsparungen von 80 bis 85% bei der Effektbeleuchtung und in Downlights.

Cerberus kooperiert mit Multisafe

Die Cerberus AG, Männedorf, hat mit der Multisafe AG, Schaan einen Kooperationsvertrag abgeschlossen. Dieser sieht eine enge Zusammenarbeit der beiden in der Sicherheitstechnik tätigen Unternehmen vor. Cerberus übernimmt in der Schweiz den Vertrieb von Multisafe-Produkten (Perimeter-, Öffnungs- und Aussenhautschutz) als Ergänzung zum eigenen Produkte- und System-Programm. Die Multisafe AG wird offizieller Repräsentant von Cerberus im Fürstentum Liechtenstein. Durch die Vereinbarung können beide Partner das vorhandene Marktpotential besser nutzen und ihren Kunden noch umfassendere Leistungen in Planung und Bau von Sicherheitsanlagen anbieten.

Zusammenschluss der Firmen IRO AB und Memminger GmbH

Die Strukturen der Weltwirtschaft und vor allem die der Textilwelt befinden sich in einer Veränderung. Zukunftsorientierte und progressive Firmen sind gezwungen, sich dieser Veränderung anzupassen. Dies ist der Grund für den Zusammenschluss der Firmen IRO AB und Memminger GmbH. IRO AB besitzt nun 74% der Memminger GmbH mit der Option für den Kauf der restlichen 26% während 1989.

Die Zusammenarbeit unserer beiden Firmen, die sich mit ihren Spezialprodukten in der Textilindustrie der Welt einen herausragenden Namen geschaffen haben, soll die künftige Marktposition stärken, neue Märkte erschliessen und die Entwicklungskräfte für neue Technologien bündeln. Damit sind die Voraussetzungen für unsere weitere erfolgreiche Zukunft geschaffen. Die Kundschaft kann auf einen progressiven, zuverlässigen und technisch zukunftsorientierten Partner bauen.

IRO AB und Memminger GmbH befinden sich seit Jahren in einer positiven Aufwärtsentwicklung mit einem Jahres-Gesamtumsatz von derzeit mehr als 135 Mio. DM. Dieser Umsatz wird sich nach den Planungen und durch die Kooperation in den nächsten Jahren wesentlich erhöhen. Der Exportanteil beträgt nahezu 85%. Die neue Gruppe beschäftigt 650 Mitarbeiter.

Ab. 1. November 1988 operieren unsere Firmen auf der Basis einer klaren Arbeitsteilung.

Dadurch haben wir für die Maschenmärkte ein Produktprogramm geschaffen, welches die Bereiche Grossrundstrickmaschinen, Flachstrickmaschinen, Wirkmaschinen mit Schussfadeneintrag, Strumpf- und Sockenmaschinen voll abdeckt. Wir haben ausserdem die Zukunft abgesichert durch die kontinuierliche Entwicklung qualitativ hochwertiger Produkte. Und schliesslich haben wir die Stückzahlen geschaffen, die erforderlich sind, um unsere Produktion preislich effizient zu gestalten. Die Gesamtverantwortung für den Stricksektor liegt bei Herrn Dieter Braun und Herrn Wilfried Flister der Memminger-IRO GmbH in Freudenstadt.

Dieser Zusammenschluss wird ausserdem unsere Ressourcen in der Produktentwicklung und der Produktion unseres Webprogrammes in Ulricehamn stärken. Das Webprogramm wird weiterhin alle Anforderungen der Greifer-, Pro-

**Die mit
tex** nimmt Ihre Leser
ernst!

jekt-, Luft- und Wasser-Webmaschinen erfüllen. Darüber hinaus werden wir in Ulricehamn weiter an der Entwicklung und Herstellung des Peomatic-Systems arbeiten. Ab 1. Januar 1989 wird die heutige IRO-Division Calator innerhalb der Gruppe eine selbständige Firma sein mit einer neuen Niederlassung in Albstadt in Süddeutschland, um die Marktpresenz in Zentraleuropa zu stärken.

Die vertrauensvolle Zusammenarbeit und Beratung der Kunden beider Firmen wird eine besondere Priorität erfahren. Der bisherige Erfolg wird durch erweiterte Märkte und deren Einflüsse, durch moderne und optimale Produkte, durch beständige technische Entwicklung und durch das erworbene Vertrauen unserer Kunden seine sichere Fortsetzung finden.

IROPA AG
6340 Baar

Zusammenschluss in der Heimtextilbranche

Die Schweizerische Gesellschaft für Tüllindustrie AG, Münchwilen, ein Unternehmen der CWC Textilgruppe Zürich, übernimmt die Aktienmehrheit der Gardisette AG, Luzern, einer Vertriebsgesellschaft der international tätigen Gardisette-Gruppe.

Durch diesen Zusammenschluss werden am 1. Februar 1989 die Verkaufsaktivitäten beim Fach- und Detailhandel Schweiz für die beiden Vorhang- und Gardinenkollektionen «Gardisette» und «Müratex» in Luzern konzentriert.

Beide Firmen streben damit eine Konzentration der Kräfte und eine sinnvolle Ergänzung ihres Angebotes nach dem Grundsatz «alles für das Fenster» an. Nebst modischen Vorhängen und Gardinen umfasst das Sortiment auch schwer entflammable Textilien für Objektbereich, Masskonfektion und die Befestigungstechnik.

Die Tüllindustrie AG Münchwilen wird sich weiter auf die Fabrikation und die Veredlung von Vorhängen in einem internationalen Wachstumsmarkt konzentrieren.

Schweizerische Gesellschaft für Tüllindustrie AG
Münchwilen
Gardisette AG, Luzern

Was Lee Iacocca und der Club Adlatus gemeinsam haben

Der amerikanische Erfolgsmanager und die schweizerische Vereinigung pensionierter Führungskräfte und Fachexperten haben beide nicht tatenlos zugeesehen, wie wertvolles Erfahrungspotential der älteren Generation verloren geht.

Lee Iacocca ist weitherum bekannt geworden (Lee Iacocca: Eine amerikanische Karriere, Ullstein Sachbuch 34388) als eine faszinierende Mischung von Erfolgsmanager, enfant terrible und Bestseller-Autor.

Nachdem sein kometenhafter Aufstieg bis zum Präsidenten von FORD ein jähes Ende gefunden hatte – er wurde «gefeuert», wie die Amerikaner es so schön sagen und so schnell tun – hat er in wenigen Jahren die konkursreife Chrysler-Corporation zu einem blühenden Unternehmen gemacht. Engagierte Mitarbeiter haben ihm dabei geholfen. Dazu bemerkt er in seiner Autobiografie:

«...Am meisten hatte ich Unterstützung durch die richtigen Leute nötig, und ich wusste, wie ich sie bekommen konnte: Es gibt eine Menge pensionierter Führungskräfte, deren reicher Erfahrungsschatz und deren ausgewiesene Fähigkeiten völlig brachliegen; die musste ich mir zunutze machen...» Er holte alte Freunde und Fachleute, die er kannte, zu sich und stellte später fest: «...Ohne diese Mitarbeiter wäre ich und Chrysler verloren gewesen...»

Es muss nicht immer so spektakulär und dramatisch zugehen, wenn durch den Einsatz älterer, erfahrener Führungskräfte und Fachleute Engpässe überbrückt oder besondere Schwierigkeiten gemeistert werden. Aber es ist auch nicht immer so leicht, die richtigen Leute zu finden! Lee Iacocca kannte sie alle. Andere müssen sie suchen – zum Beispiel über den Club Adlatus, der sich diese Vermittlung zur Aufgabe gemacht hat. Er will in erster Linie all jenen Unterstützung und Beratung ermöglichen, die sich berufsmässige Berater nicht leisten können oder die der persönlichen und unkomplizierten Art der Adlatus-Beratung den Vorzug geben. So arbeiten vor allem Mittel- und Kleinbetriebe sowie Jungunternehmer mit dem Club Adlatus zusammen. Bei ihnen sind meist die verschiedenen unternehmerischen Belange besonders eng verknüpft, auch wenn zunächst ein einzelnes Fachproblem im Vordergrund steht. Da ist die Mischung von Fachkompetenz, Geschäftserfahrung, Lebenserfahrung und Unabhängigkeit besonders wertvoll.

So stellte sich vor wenigen Jahren für ein junges Unternehmen der Elektronik-Branche die eher seltene Frage: Wieso geht es uns so gut? Eine Analyse durch ein Mitglied des Clubs – es wird «Adlat»=Helfer, Beistand, genannt – brachte die nötige Transparenz. Sie war Ausgangspunkt für weitere Expansion und Ausbau der Infrastruktur, wobei der Adlat wiederum behilflich war. Beim Entscheid, ob ein neues Marktsegment bearbeitet werden sollte, hatte sein Urteil besonderes Gewicht: Er hatte früher selbst in diesem Gebiet gearbeitet und hatte Zugang zu den entsprechenden Fachkreisen und Informationen. Bald standen Kapitalerhöhung, Eintritt eines Partners und Finanzierung neuer Produktionseinrichtungen zur Diskussion. Ein anderer Adlat wurde beigezogen und kümmerte sich um die Statuten, Verträge und manches mehr.

Die beiden Firmeninhaber beurteilen die Zusammenarbeit mit den Adlaten sehr positiv; besonders schätzen sie, dass diese jederzeit – auch abends und am Wochenende – zur Verfügung standen.

In den sechs Jahren seines Bestehens und durch die grosse Zahl abgewickelter Aufträge ist der Club Adlatus so bekannt geworden, dass auch grössere Unternehmen sich an ihn wenden, zum Beispiel wenn personelle Engpässe zu überwinden sind:

In der Endphase einer Umstellung der Produktion auf neue Modelle suchte der Produktionsleiter dringend Unterstützung. Er fand in einem Adlaten, der in Produktionsfragen, Planungsaufgaben und Lieferantenbeziehungen gleichermaßen erfahren war wie im Umgang mit Menschen, den richtigen Partner und konnte so das Projekt erfolgreich durchziehen.

In einem andern Fall war ein Linienvorgesetzter unerwartet ausgefallen. Während vier Monaten sorgte ein Adlat dafür, dass der Betrieb ungestört weiterlief und einige fällige Änderungen in der Organisation durchgeführt wurden; gleichzeitig wählte er einen neuen Chef aus, bereitete ihn vor und führte ihn ein.

Die Adlatus-Stories sind nicht so spannend wie die Iacocca-Story! Trotzdem lohnt es sich vielleicht auch für Sie, Näheres über den Club Adlatus zu erfahren. Wenden Sie sich dafür an Club Adlatus

Sekretariat
Spechtweg 6
8032 Zürich
Telefon 01 55 94 22

Wenn Sie ein konkretes Problem haben, schildern Sie es kurz telefonisch oder schriftlich dem Clubsekretariat. Kostenlos werden Sie mit einem geeigneten Adlatus-Mitglied zusammengeführt. Alles weitere legen Sie mit «Ihrem» Adlatus direkt fest.

Gemäss dem Club-Motto: «Für Adlatus kommt dienen vor verdienen» arbeiten die Mitglieder zu sehr günstigen Bedingungen. Die Stundenansätze werden den Möglichkeiten der Interessenten und der Schwierigkeit der Aufgabe angepasst, im Mittel betragen sie 50 bis 60 Franken.

Riga-Projekt an Sohler Airtex

Vor kurzem erhielt Sohler den Auftrag zur Ausrüstung von 40 langen Zinser Ringspinnmaschinen 319 SL mit vollautomatischen Abblase-Absaug-Anlagen.

Dies ist nach der Spinnerei in Uljanowsk und der Weberei in Zhelesnogorsk mit 136 Vamatex Webmaschinen binnen weniger Monate der dritte grössere Auftrag, den Sohler Airtex in der UdSSR buchen konnte.

Jubiläum

Gemeinsame Erklärung Zinser/Toyoda

Als Ergebnis einer vierjährigen gemeinsamen Entwicklungsarbeit wird von Zinser und Toyoda eine neuartige Kurzstapel-Ringspinnmaschine auf dem Markt eingeführt. Beide sind davon überzeugt, dass diese Maschine für die zukünftige Technologie auf diesem Gebiet richtungsweisend sein wird.

Toyoda und Zinser sind der Meinung, dass in Zukunft die Ringspinnentechnologie für die hochqualitative Garnverarbeitung nach wie vor an erster Stelle stehen wird.

Beide Unternehmen hatten sich vorgenommen, den Stillstand auf diesem Gebiet zu überwinden.

Die neue Entwicklung ist aus der Überzeugung heraus entstanden, dass bei gemeinsamen Anstrengungen ein noch besseres und wirtschaftlicheres Produkt erzeugt werden kann.

Die neue Ringspinnmaschine wird sich auf die Qualität der Produkte günstig auswirken. Die maximale Drehzahl beträgt 25 000 U/Min. Gegenüber herkömmlichen Maschinen bedeutet dies eine erhebliche Steigerung bei den meisten Anwendungen und somit eine nicht zu unterschätzende Produktivitätserhöhung. Wartungs- und Bedienungsfreundlichkeit der Maschine standen ebenfalls im Vordergrund.

Trotz dieser gemeinsamen Entwicklungsarbeit bleiben Toyoda und Zinser nach wie vor konkurrierende Hersteller und werden die neue Maschine getrennt vermarkten.

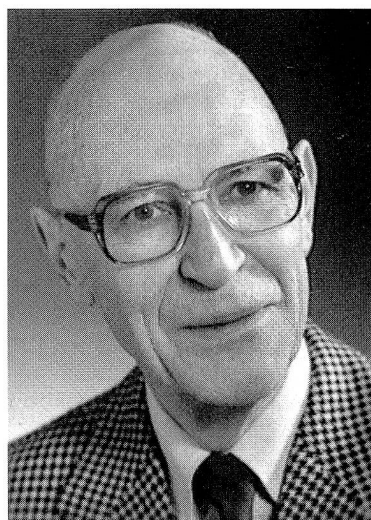
Der Informations- und Erfahrungsaustausch bei dem Projekt hatte im wesentlichen zum Gegenstand:

- Ergebnisse von Grundlagenforschung
- Patentrechte
- technologisches Know-how

Die Automatisierung von Ringspinnmaschinen sowie die dafür erforderlichen Geräte waren von der Kooperationsvereinbarung ausgeschlossen. Beide Firmen gehen weiterhin ihre eigenen Wege auf dem Gebiet der Automatisierung von Produktions- und Transportaufgaben in Spinnereien.

Die neue Ringspinnmaschine wird von Toyoda und Zinser auf der ATME '89 in Greenville ausgestellt und zum Verkauf angeboten.

Zinser Textilmaschinen GmbH
D-7333 Ebersbach/Fils



**Rudolf Müller,
ein führender
Textilindustrieller,
feierte seinen
70. Geburtstag**

Niemand durfte es wissen und diejenigen, die es wussten, durften niemandem sagen, dass unser Rolf Müller am 27. Oktober seinen 70. Geburtstag gefeiert hat. Dieser Gruss nimmt Rücksicht darauf; er kommt im Nachhinein, aber deshalb nicht minder von Herzen.

Wer Rudolf Müller nicht kennt, meint er sei hart, unnahbar und schwierig. Wer ihn aber kennengelernt hat, der weiss um sein gutes Herz, seine Liebe zu Menschen und zur Kreatur, sein warmes Mitgefühl. Es war mir vergönnt, ihn als Unternehmer und als Präsident des Industrieverbandes Textil, dem er während sechs Jahren vorstand, kennenzulernen. Es waren für mich die anspruchsvollsten, interessantesten und anregendsten Jahre. Es waren deshalb auch die schönsten Jahre.

Präsident Müller übernahm die Führung unseres Verbandschiffs in einer schwierigen Phase, nämlich im Jahre 1974. Wenige Monate nach seinem Amtsantritt brach die schwerste Rezession der Nachkriegszeit herein. Er straffte rasch die Segel und fuhr sicher durch die rauhe See: Unter seiner Führung formulierten unser Verband und mit ihm die Schweizerische Textilkammer als erste Branchenorganisation der Schweiz unsere Forderungen zur Verbesserung der Rah-