

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 96 (1989)

Heft: 2: 15. Jahresbericht 1988

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: 08.02.2026

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

Technik

Polytechna AG, 8600 Dübendorf

Raumsparender, betriebssicherer Kurvengurtförderer «Ammercurve»



Raumsparender und sehr betriebssicherer Kurvengurtförderer mit universellen Einsatzmöglichkeiten.
Foto: Polytechna Dübendorf

Raumersparnis, grosse Betriebssicherheit, universelle Einsatzmöglichkeiten sowie geringe Wartungs- und Betriebskosten sind die ausschlaggebenden Merkmale dieser modernen Kurvengurtförderer.



Bei der Ammercurve sind verschiedene Antriebsarten möglich. Auffällig ist die durchdachte Konstruktion.
Foto: Polytechna Dübendorf

Die Raumersparnis ist die Konsequenz einer kompakten, gewichtssparenden Bauweise mit nur 120 mm Rahmenhöhe und der speziellen Bandunterstützung mit extraschmaler Seitenführung. Letztere erlaubt außerdem die Ausnutzung der vollen Bandbreite.

Der minimale Spalt an den Übergabestellen, der sich auch beim Nachspannen des Bandes nicht verändert, gewährleistet die außergewöhnliche Betriebssicherheit – dies auch bei der Förderung kleinster Teile und selbst bei der Übernahme ab Messerkanten.

Die universellen Einsatzmöglichkeiten sind gegeben durch das reichhaltige Typenangebot: Das Sortiment umfasst Förderkurvenwinkel von 45° bis 180°, Außenradien ab 600 bis 2000 mm (in Stufen von 200 mm) und nutzbare Bandbreiten von 200 bis 1200 mm (in Stufen von 100 mm). Die zweilagigen Bänder – PU-Tragseite mit weißer (entsprechend den FDA- und USDA-Vorschriften) oder universeller, grüner Ropanyldecke – sind geruch- und geschmackslos, geben keinen Farbstoff ab, sind weitgehend unempfindlich gegen Umwelteinflüsse und lassen sich leicht reinigen. Die Reinigung ist noch problemloser, weil alle Teile der Kurvengurtförderer entweder aus hochwertigem Industriekunststoff oder aus nichtrostendem Stahl gefertigt sind.

Volkswirtschaft

Firmenzusammenschlüsse aus volkswirtschaftlicher Perspektive

Firmenzusammenschlüsse, -beteiligungen und -kooperationen hängen eng mit dem wirtschaftlichen Strukturwandel zusammen. Rascher technischer Fortschritt, wachsende Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Marktanteilsveränderungen in teilweise stagnierenden Märkten und Internationalisierungen der Marktbeziehungen stellen manche Unternehmen vor Herausforderungen, welchen sie nicht

immer aus eigener Kraft begegnen können. Je nach strategischen Erwägungen streben daher viele Unternehmen verschiedene Grade der Unternehmenszusammenarbeit an, die mehreren Zwecken dienen kann. Beispielsweise geht es darum, fehlende Finanzkraft und mangelndes Know-how zur Vornahme umfangreicher Investitionen bzw. zum Vorrätschuss in neue Marktfelder auszugleichen. Ferner gilt es oft, dem höheren Misserfolgsrisiko im Bereich der Forschung und Entwicklung entgegenzutreten, das durch die sinkende Lebensdauer der Produkte bei steigenden zeitlichen und finanziellen Forschungsaufwendungen entsteht. Auch spielen als volkswirtschaftliche Ursachen die Stagnation und die Strukturprobleme auf einigen Märkten eine Rolle, die ein verstärktes Streben nach Marktanteilsänderungen über Firmenzusammenschlüsse bewirken. Schliesslich legen auch die Internationalisierungen der Marktbeziehungen oft ein (grenzüberschreitendes) Zusammengehen nahe, nachdem

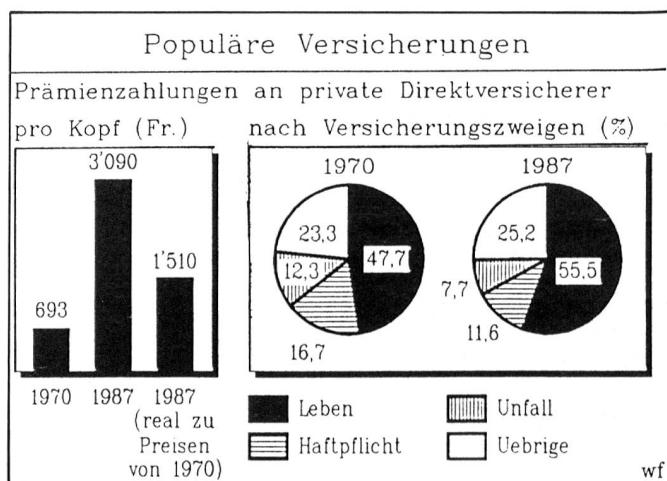
sich die Enge des heimischen Marktes oft als Hemmnis für ein weiteres Firmenwachstum auswirkt und der europäische Binnenmarkt eine Internationalisierung der Marktbearbeitung erfordert.

Mögliche volkswirtschaftliche Folgen

Firmenzusammenschlüsse und -beteiligungen – vor allem auf gleicher Marktstufe – haben vielmals eine Erhöhung der Branchenkonzentration zur Folge, indem sich die Anzahl Anbieter vermindert und deren Grösse zunimmt. Daraus resultiert die Frage, ob und wieweit diese Entwicklung volkswirtschaftlich unvorteilhaft ist, das heisst zu Wohlfahrtsverlusten führt. Entsprechende wissenschaftliche Untersuchungen brachten bisher nur sehr widersprüchliche Resultate hervor. Dies verwundert angesichts der vielfältigen volks- und betriebswirtschaftlichen Gründe für Firmenzusammenarbeit nicht. Wohlfahrtsverminderungen durch Unternehmenskonzentration lassen sich gemäss der Theorie nur in einer stationären Wirtschaft mit vollständiger Konkurrenz vieler Anbieter und wenig differenzierten Produkten eindeutig identifizieren; sie resultieren meist in zu hohen Preisen für die Produkte bei vermindertem mengenmässigem Angebot. In der Praxis befindet sich die Schweizer Wirtschaft jedoch in dem geschilderten raschen Wandlungsprozess und bringt sehr zahlreiche hochdifferenzierte, hochtechnisierte und kapitalintensive Produkte hervor. Soll sie dabei ein wirtschaftliches Wachstum erzeugen, ist es notwendig, die Errungenschaften des technischen und organisatorischen Fortschritts rasch in wirtschaftliche Leistungen umzusetzen. Dies lässt sich aber oftmals nur über Zusammenschlüsse bewerkstelligen. Hinzu kommt, dass die globale Konkurrenz um Marktanteile auch in Zukunft stark zunehmen wird. Der Hauptgrund hierfür liegt in der rasanten Steigerung der Kosten für die Bereitstellung konkurrenzfähiger Produkte, die sich nur dann rechtfertigen lassen, wenn Produkte zu berechenbaren Margen auf einem Markt mit recht hoher Sicherheit wirtschaftlich absetzbar sind. In einer dynamischen Wirtschaft sind demnach wirtschaftlich grössere Einheiten mit einer erheblichen Marktpräsenz für die Förderung des Strukturwandels unabdingbar. Auch darf nicht vergessen werden, dass allen Zusammenschlüssen zum Trotz in der Schweiz die vielfältigen Klein- und Mittelbetriebe zahlen- und beschäftigungsmässig nach wie vor überwiegen.

Martin Leber

Vorsorgebewusste Schweizer



Im vergangenen Jahr wurden in der Schweiz pro Kopf der Bevölkerung (mittlere Wohnbevölkerung) 3090 Franken Prämien an die der Aufsicht des Bundesamtes für Privatversicherungswesen unterstehenden privaten Direktversicherer (ohne autonome Pensionskassen, SUVA, anerkannte Krankenkassen und kantonale Gebäudeversicherungen) bezahlt. Real, das heisst unter Berücksichtigung der Geldentwertung, haben sich die Prämienzahlungen pro Kopf seit 1970 mehr als verdoppelt (+118%). Diese starke Zunahme ist im wesentlichen auf die eingeführten Obligatorien im Bereich der beruflichen Vorsorge sowie der Unfallversicherung, den Ausbau der Versicherungsleistungen und nicht zuletzt die gestiegenen Ansprüche an die Versicherer zurückzuführen. Gesamthaft erzielten diese 1987 im direkten Schweizergeschäft, das heisst im Geschäft ohne Rückversicherung, Prämeneinnahmen von 20,5 Mrd. Fr., 11,2% mehr als im Jahr zuvor. Wachsendes Gewicht kommt der Sparte Lebensversicherung zu, auf die 1987 mit 55,5% mehr als die Hälfte der Prämien entfiel, verglichen mit 47,7% im Jahre 1970. Unter anderem im Zuge des Inkrafttretens der obligatorischen II. Säule, des BVG; am 1. Januar 1985 erhöhte sich der Anteil der Lebensversicherung allein zwischen 1984 und 1987 um 5,5 Prozentpunkte. Geschrumpft sind dagegen die Anteile der Haftpflicht- und der Unfallversicherung, während die übrigen Versicherungszweige (diverse Schadenversicherungen sowie private Krankenversicherung) ihr Stück des Prämienkuchens insgesamt leicht vergrösserten.

(Quellen: Bundesamt für Privatversicherung, «Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz», div. Jahrgänge. Mündliche Auskunft BfS.)

Berufsbildung: Frauen im Vormarsch

In der Schweiz traten im Schuljahr 1987/88 insgesamt 75 064 Lehrlinge in eine mehrjährige Berufslehre ein, 2,1% weniger als im Vorjahr. Die neu eintretenden verteilten sich zu 53,9% auf Männer und zu 46,1% auf Frauen. Im Vorjahr lauteten die entsprechenden Werte noch 54,1% beziehungsweise 45,9%. Die Zunahme des Frauenanteils in der Berufsausbildung ist auch im längerfristigen Vergleich eindeutig zu belegen, machte doch der Anteil der Frauen vor zehn Jahren nur 41% aus, jener der Männer dagegen 59%. Diese Entwicklung lässt sich auch anhand der Anteile der 20jährigen mit einer mehrjährigen Berufsausbildung illustrieren. Im Schuljahr 1977/78 wiesen sich insgesamt 59% der 20jährigen über eine Berufsausbildung aus. Bei den Männern waren es 71% und bei den Frauen 47%. 1987/88 hatten insgesamt 72% eine Berufsausbildung absolviert. Die Rate der Männer stieg auf 78% (+7 Prozentpunkte), jene der Frauen hingegen auf 66% (+19 Prozentpunkte!). (Quelle: Volkswirtschaft Nr. 12/88).



EG 1992 aus CH-Sicht

Referat an der Schweizerischen Textilfachschule, Abt. St.Gallen
Jacques W. Cornut, Ciba-Geigy AG, Basel

Ich werde aus den vielen Informationen, die ich im Laufe der Zeit zum Themenkreis «EG» sammeln konnte, und aus meinen häufigen Kontakten in Brüssel, Luxemburg und Strassburg auf relevante Aspekte und Konsequenzen für uns in der Industrie hinweisen.

Meine Ausführungen gliedern sich in die folgenden fünf Teile:

- Präambel
- Direkte und indirekte Auswirkungen
- Bedeutung einer massgeschneiderten Information
- Faktoren ausserhalb der EG, welche die Integration beeinflussen
- Besondere Aspekte für die Textil- und Bekleidungsindustrie

Präambel

Es gibt eine Frage, die sich die Schweizer Unternehmen mit Dringlichkeit stellen müssen: Wie reagieren wir auf die geplante Einführung des Europäischen Binnenmarktes? Sicher wäre es Zeitverschwendug, darüber zu diskutieren, ob nun die Schweiz der EG beitreten solle oder nicht. Dieser Binnenmarkt rückt immer näher. Am 31. Dezember 1992 ist es soweit! Ich übertreibe bestimmt nicht, wenn ich Ihnen jetzt sage, dass so mancher Schweizer Betrieb in der Zwischenzeit aufgewacht ist und dass dieses Erwachen hier und dort vielleicht schon ein wenig zu spät erfolgt ist. Eine gewisse Unruhe hat die Schweizer Geschäftswelt, angesichts dieser Deadline 1992, erfasst, denn genaugenommen sind es nur noch rund 850 Arbeitstage, oder wenn Sie wollen 200 Wochen, die uns vom Binnenmarkt der EG trennen.

Dabei ist festzustellen, dass die schweizerische Wirtschaft und mit ihr zahlreiche Schweizer Unternehmen mit der EG schon seit vielen Jahren eng verflochten sind, jeder dritte Franken, der in der Schweiz verdient wird, stammt aus unseren wirtschaftlichen Beziehungen mit der EG. Es wird von unserem Eifer, unserer Anpassungsfähigkeit und der schnellen Entscheidungsfreudigkeit der helvetischen Unternehmen abhängen, ob unsere europäischen Verflechtungen erhalten und weiterentwickelt werden können. Unsere föderativen Institutionen bemühen sich, ein günstiges Ausgangsklima zu schaffen. Den einzelnen Wirtschaftsbereichen obliegt es, gemäss den Idealen einer freien Marktwirtschaft, die nötigen Initiativen zu ergreifen.

1992 sollte für uns Schweizer durchaus kein «bedrohliches Ereignis» sein. 1992 ist nur die Etappe eines Prozesses, der bereits seit einiger Zeit in vollem Gange ist.

Direkte und indirekte Auswirkungen

Drei verschiedene Arten der EG-Gesetzgebung interessieren uns ganz besonders. Es sind dies:

- das Weissbuch,
- die sich daraus ergebenden Richtlinien und
- die Einheitliche Europäische Akte.

Spezialisten in unseren Unternehmen, die die Auswirkungen dieser Bestimmungen analysieren, finden ihre Aufgabe erleichtert, weil sie im wesentlichen verständlich geschriebene Informationen mit genauen Daten und Angaben zur Hand haben. Ich kann Ihnen versichern, dass diese deutlichen Darstellungen der EG-Gesetze das Studium ihrer direkten Auswirkungen auf schweizerische Unternehmensstrategien merklich entlasten.

Anders allerdings sieht es aus, wenn wir uns mit den sogenannten indirekten Auswirkungen beschäftigen. Hier haben wir es nämlich mit Daten zu tun, die bedeutend schwieriger zu erfassen sind. Welche genauen Auswirkungen werden die EG-Bestimmungen beispielsweise auf den Markt haben, sobald sie angewendet werden?

Keiner unserer Wirtschaftszweige, sei er im Industrie- oder im Dienstleistungsbereich tätig, wird sich den grossen Umwälzungen nach Einführung des Binnenmarktes entziehen können. Grundlegende Änderungen von Rahmenbedingungen in der EG, wie

- die Produktions- und Handelsfreiheit (in Bezug auf Personen, Güter, Dienstleistungen, Kapitalien und Transporte),
- die Harmonisierung der Gesetze und Steuern in der EG,
- die Industrie- und Handelspolitik der EG (Technologie und Aussenbeziehungen),

werden in Europa erhebliche Neustrukturierungen und Neugruppierungen bringen. Alle Unternehmen, die in den gewaltigen Bewegungen, die der Binnenmarkt hervorrufen wird, eingebettet sind, werden sich den neuen Gegebenheiten des Marktes anpassen müssen; dies trifft sowohl auf die Firmen innerhalb als auch auf jene ausserhalb der Europäischen Gemeinschaft zu, selbstverständlich auch auf die multinationalen.

Die indirekten Auswirkungen sind die eigentlichen Herausforderungen. Mit ihnen werden, über kurz oder lang, jene Frauen und Männer konfrontiert werden, die in den Unternehmen für die Zukunftsstrategien verantwortlich sind. Sie sollten auch den politischen Willen haben, Teil des neuen europäischen Gedankens werden zu wollen. Eine wahrhaft faszinierende Mission!

Bedeutung einer massgeschneiderten Information

Durch die Verwirklichung des Binnenmarktes hofft die EG, drei wesentliche Ziele zu erreichen:

- Sie will sogenannte Dimensionseffekte schaffen und diese wirksam nutzen.
- Die Produktivität der einzelnen Firmen soll erhöht und deren Wettbewerbsfähigkeit verbessert werden. Dabei sollen geographische und regionale Disparitäten abgebaut werden.
- Ferner sollen die notwendigen Umstrukturierungen von Firmen, insbesondere der kleineren und mittleren Betriebe, erleichtert werden.

Um nun diese Ziele tatsächlich erreichen zu können, muss der Binnenmarkt schnell verwirklicht werden. Jedes Zögern, jede Aufschiebung trägt die Gefahr einer Verwässerung der Bemühungen in sich.

Und nun ein paar Worte zu der Einheitlichen Europäischen Akte. Sie verpflichtet die 12 Mitgliedstaaten, wichtige wirtschaftliche, soziale und politische Schritte zu planen und sie in die Tat umzusetzen. Ich nenne sie:

- Verwirklichung des grossräumigen Marktes bis 1992,
- wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt durch die der EG zur Verfügung stehenden Strukturinstrumente,
- eine gemeinsame Aktion für die wissenschaftliche und technische Forschung und Entwicklung,
- Stärkung des europäischen Währungssystems,
- Fortschritte auf dem Gebiet der Sicherheit und des Gesundheitsschutzes der Arbeitnehmer und der Sicherheit am Arbeitsplatz,
- eine koordinierte Aktion zum Umweltschutz.

Sie werden zugeben, dies ist ein recht ehrgeiziges Programm!

Schon jetzt sind so manche Auswirkungen dieses Programmes bei einzelnen europäischen Unternehmen deutlich zu

spüren. Die meisten sind bereit, die Herausforderungen anzunehmen und die sich anbietenden Chancen zu ergreifen.

Wie sieht es nun bei uns in der Schweiz aus?

Zahlreiche Abkommen (über 120) zwischen unserem Land und der EG bilden die Basis unserer wirtschaftlichen Aktivitäten, liegen sie nun im industriellen Bereich, bei den Dienstleistungen oder im Verkehrswesen.

Für die Schweizer Firmen ist es daher unumgänglich, sich auf das Neue und auf alle zukünftigen Verhandlungen entschieden, angemessen und sachgemäß vorzubereiten, wie es auch im unlängst veröffentlichten Bericht des Bundesrates zum Thema «Stellung der Schweiz im Integrationsprozess» angesprochen wurde. Es liegt also jetzt bei den Unternehmen, die richtigen Entscheidungen zu treffen, die ein Überleben und ihre Weiterentwicklung in einer neuen Umgebung sicherstellen. Dazu bedarf es des Studiums einiger wichtiger Informationen.

Vergessen wir nicht: Die zukünftigen europäischen Dimensionen sind schon jetzt allgegenwärtig, in der Planung oder in der Phase der Verwirklichung!

Doch was können wir bei uns überall bemerken? Gewiss, eine befliessene Hab-acht-Stellung hat das politische Leben der Schweiz gepackt. Indes, die Gefahr ist noch nicht gebannt, dass irrationale Emotionen die Gemüter verwirren; und das vor allem mangels umfassender Informationen. Wir sollten es uns immer wieder vor Augen führen, dass die Schaffung des Binnenmarktes kein Akt allgemeiner Wohltätigkeit ist. Die Vision der EG beruht vielmehr auf der vorausschauenden Erkenntnis, dass das Wohl der Gemeinschaft und ihr politischer und wirtschaftlicher Zusammenhalt von der Schaffung eines einheitlichen, integrierten Marktes abhängig sind.

Dabei ist es nicht zu leugnen, dass sich die Machtverhältnisse allmählich von den nationalen auf die europäischen Institutionen verlagern. Langsam, aber sicher und Schritt für Schritt werden die wirtschaftlichen und politischen Grenzen, so wie wir sie bislang in Europa kannten, verschwinden. Wir treten in ein Zeitalter der strukturellen Umwandlungen aller Wirtschafts- und Verkehrsunternehmungen auf unserem alten Kontinent ein, und das in einem Ausmass, das noch nie in der Geschichte erreicht worden ist. Neugruppierungen, die sich bislang niemand so richtig vorstellen konnte oder möchte, ja, die eigentlich undenkbar waren, werden das Tageslicht erblicken; und häufig werden sie sogar die europäischen Dimensionen sprengen. Unaufhörlich und nicht mehr aufhaltbar schreitet die Gesetzgebung der EG voran. Das EG-Recht hat Vorrecht vor den nationalen Gesetzen der Mitgliedstaaten. Die Direktiven, Regelungen, Entscheidungen und Empfehlungen der EG berühren praktisch alle Tätigkeitsbereiche der Mitgliedstaaten und Unternehmen. Letztere sowohl jene innerhalb als auch ausserhalb der Grenzen der EG. Daraus ergibt sich für die Firmen die unabdingbare Verpflichtung, ihre Informationssysteme auf den neuesten Stand zu bringen.

Das betrifft auch die beruflichen Vereinigungen und die Handelskammern. Vorerst muss genau definiert werden, welche Informationen für ein Unternehmen notwendig sind. Sie müssen so ausgewählt werden, dass sie den Bedürfnissen und Erfordernissen des interessierten Betriebes oder der betroffenen Institutionen entsprechen. Jedes Unternehmen, ja selbst jeder Bereich eines Unternehmens, muss, unabhängig von seiner Grösse, die Möglichkeiten aussuchen, die Optionen wählen und die nötigen Marktanalysen durchführen. Nur dann werden Geschäftsleitung und Mitarbeiter das mächtige Rauschen einer frischen, europäischen Dynamik verspüren – eine konkrete Entwicklung, die sie unmittelbar betrifft, denn der Fortschritt der europäischen Integration ist nicht mehr rückgängig zu machen.

Recht häufig, und das muss ich leider immer wieder feststellen, versteht man unter Information das Abhalten von Seminaren, wo gemächlich über den Binnenmarkt referiert wird. Man wiederholt mit unterschiedlichen Worten, was jeder Interessierte in Fachzeitschriften nachlesen kann.

Lassen Sie uns diesen Zeitverlust vermeiden! Denn solche Seminare, die sich meistens nur auf das Allgemeine der EG beschränken, verfehlten vollkommen ihr Ziel, nämlich das Bewusstsein jedes einzelnen auf das auf uns Zukommende zu schärfen.

Schematisch gesehen sind es fünf grosse Bereiche, die durch gezielte Informationen abgedeckt werden sollten. Diese müssten dann ihrerseits wieder segmentiert werden, um bestimmte Probleme konkret anzusprechen. Es sind dies:

Allgemeine Informationen

Diese sollten breit gestreut werden. Politische Überlegungen spielen bei diesen Informationen noch keine wesentliche Rolle. Wichtig sind vielmehr wirtschaftliche Tatsachen, die durch die Schaffung des Binnenmarktes entstehen. Diese sollten nicht nur Betriebe erreichen! Eine Information der Bürger – unbesehen ihrer beruflichen Stellung – ist ebenso wichtig!

Informationen, die die einzelnen Tätigkeitsbereiche einer Firma angehen

Nach und nach wird die Verbreitung dieser Informationen einsetzen. Dabei wird es nicht so sehr um das blosse Mitteilen von Tatsachen gehen, sondern es sollten den Interessierten Analysen, Synthesen und Empfehlungen angeboten werden. Die nationalen Gegebenheiten und die der Gemeinschaft sind zu integrieren. Das Augenmerk soll sich auf die Harmonisierung der technischen Normen richten.

Funktionelle Informationen

Das sind Informationen, die praktisch die Bereiche, die allen Unternehmen eigen sind, angehen. Es sind dies die fiskalischen, gesetzgeberischen und sozialen Aspekte. Meine vorgegangenen Anmerkungen treffen auch auf diese Informationen zu.

Informationen für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)

Diese Informationen sind äusserst wichtig, denn die KMU sind ein bedeutender wirtschaftlicher Bereich im wirtschaftspolitischen Gesamtnetz einer Nation. Häufig verfügen die KMU nur über begrenzte Mittel. Sie sind neuen wirtschaftlichen Strömungen gegenüber besonders sensibel, und innerhalb der EG müssen sie besonderer Aufmerksamkeiten sicher sein. So geniessen sie Privilegien hinsichtlich der Informationen, der Neugruppierungen, der Finanzierung, sprich Subventionen. In den 12 Mitgliedstaaten liegen die Geschicke der KMU der EG besonders am Herzen. Ihre intensiven Tätigkeiten werden sich auf den Märkten der Nicht-EG-Länder deutlich spürbar machen. Sie werden sich zu einer echten Herausforderung für die Schweizer KMU mausern.

Informationen für die Grenzgebiete

Angesichts der engen wirtschaftlichen und sozialen Beziehungen mit den Ländern an unseren Grenzgebieten, die erfreulicherweise schon seit langem gedeihen, wird hier ein besonderes Informationsbedürfnis erkennbar. Es sollte angestrebt werden, das bereits Erreichte hinsichtlich grenzüberschreitender Zusammenarbeit, Personen- und Warenverkehr und Infrastruktur zu erhalten, zu fördern und weiterzuentwickeln. Nicht übersehen sollten wir die unwider-

stehliche Anziehungskraft, die die Grenzregionen der Schweiz auf Unternehmen der EG ausüben. Immer mehr Betriebe der Gemeinschaft werden sich unmittelbar jenseits unserer Grenzen etablieren.

Faktoren ausserhalb der EG, welche die Integration beeinflussen

Es gibt aber noch viele andere Faktoren, die indirekt eine Rolle bei der Integration Europas spielen werden. Das sind Tatsachen, die sich unabhängig vom Phänomen EG entwickeln werden. Ohne nun eine umfassende Liste erstellen zu wollen, gestatten sie mir, Ihnen einige Faktoren vorzustellen. Zuerst möchte ich auf die überall sichtbare Globalisation bestimmter Dienstleistungen hinweisen. Das ist in Bereichen des Finanz- und Bankwesens der Fall. Zunennen wären auch die Medien, die sich ohne Bindung an Grenzen etablieren. Hier muss unbedingt der Zweig Telekommunikation angesprochen werden mit seinen verschiedenen Charakteristika. Auch lässt sich die wissenschaftliche Forschung kaum noch auf irgendwelche nationalen oder politischen Grenzen beschränken. Schon bald wird sich auf unserer Erde eine Art Weltordnung der Computerwissenschaft eingerichtet haben. Diese Liste könnte man beliebig erweitern.

Sie sehen, ein Unternehmen wird heutzutage mit einer geradezu galoppierenden Internationalisierung der Märkte und Dienstleistungen konfrontiert. Alles geschieht praktisch zur gleichen Zeit, und zwischen diesen Faktoren bestehen keine Widersprüche. Wir stehen vielmehr vor einer ernsthaften Beschleunigung aller Dinge.

Wenden wir uns noch einer anderen Überlegung zu: Ereignisse, die die geographischen, wirtschaftlichen und politischen Grundlagen auf der Erde verändern, werden auch mittel- oder langfristig die europäische Integration beeinflussen. Ich möchte nur an das Zusammenrücken von West und Ost erinnern, ein Bestreben, das bei den Entscheidungsgremien zu einem veritablen Übereifer auszuarbeiten droht. Genannt sei auch die wirtschaftliche Entwicklung Japans, das sich auf immer höhere Produktionskosten und vermehrte Umweltschutzprobleme einzustellen hat. Ausländische Arbeitnehmer und die übersprudelnden wirtschaftlichen Aktivitäten der vier kleinen, kampferprobten Nachbarländer Japans dürften nicht ohne Wirkung auf dieses Land bleiben. Nicht zu übersehen der Wechsel Hongkongs in die Volksrepublik China im Jahre 1997 – eine Tatsache, auf die nicht nur Grossbritannien, sondern alle Staaten der EG ihre Aufmerksamkeit richten.

Selbst im Innern Europas vollziehen sich Ereignisse, die die Geschicke der EG – zumindest teilweise – beeinflussen können. So beispielsweise die Eröffnung des Main-Donau-Kanals 1992. An sich hat diese Begebenheit mit der EG nichts zu tun. Jedoch der Transport europäischer Waren steht ab 1992 vor einer neuen Situation in Gestalt eines Flussweges mit einer Länge von beachtlichen 3500 Kilometern, der sich vom Westen bis zum Osten Europas, von der Nordsee bis zum Schwarzen Meer erstrecken wird und, freuen wir uns, die Schweiz nicht ausschliessen wird, dank ihres Hafens in Basel.

Weitere Beispiele möchte ich nicht nennen, obwohl andere genauso wichtig sind wie die angeführten. Aber lassen Sie mich noch einmal herausstellen, wie wichtig es meiner Meinung nach für Europa sein wird, gemeinsam Strategien zu entwickeln, da wohl kaum auf nationalem Niveau die nötigen Mittel aufzubringen sind, um die zukünftigen Herausforderungen zu meistern. Wir werden auch nicht ausschliessen können, dass die nahenden Ereignisse die Mentalität der europäischen Völkergemeinschaft verändern werden. Besonders die Jugend wird Europa zu Beginn des 21. Jahrhunderts nicht mehr mit den Augen ihrer Eltern sehen.

Die Probleme der europäischen Integration erkennen, erleben und meistern, sich den Herausforderungen kühn und entschlossen stellen, das ist es, was ein Unternehmen tun muss, wenn es überleben will.

Textil- und Bekleidungsindustrie

Der Mitte 1988 veröffentlichte Bericht «Cecchini» und besonders der Band 14 dieses Nachschlagewerkes liefern eine Menge unentbehrlicher Fakten, die die Lage der Textil- und Bekleidungsindustrie hinsichtlich 1992 verdeutlichen.

Selbst der Laie stellt bei der Lektüre dieses interessanten Berichtes fest, dass sich die Textilindustrie im Verlaufe der letzten Jahre und Jahrzehnte stetig verändert hat. Zuerst erschienen die synthetischen Fasern auf dem Markt und brachten eine Wende in der Spinnerei, in der Weberei und bei Wirk- und Strickwaren. Neue Systeme im Druckverfahren, beim Färben und in der Appretur sorgten für weitere Umwandlungen. Nicht ohne Wirkung blieb die Verlagerung verschiedener Produktionsvorgänge von Westeuropa in die Entwicklungs- oder Schwellenländer, insbesondere Südostasien.

Trotz dieser recht schwierigen wirtschaftlichen und arbeits-technischen Bedingungen haben sich viele Schweizer Unternehmen ständig weiterentwickelt. Doch in ihrer Gesamtheit steht die westeuropäische Textil- und Bekleidungsindustrie am Vorabend bedeutender Umstrukturierungen. Ein Imperativ beherrscht die Szene: Die Wettbewerbsfähigkeit dieses Industriezweiges muss erhöht werden! Im Wettbewerb stark sein, das ist der Schlüssel zur Erhaltung und künftigen Entfaltung der Textil- und Bekleidungsindustrie auf unserem Kontinent. Für die Schweizer Industrie heisst das, mindestens den Wettbewerbsstand der grossen westeuropäischen Konkurrenten zu erlangen. Denn nur dann, und ich möchte es noch einmal betonen, ist ihr Überleben gesichert!

Dieser Wettbewerbskampf in der EG wird ein harter Kampf werden. Die Herstellung von Textilien ist in den meisten EG-Ländern ein wichtiger Industriezweig. In einigen Ländern gilt er sogar als fundamental. Ausserdem verkörpert er in einigen Regionen das Rückgrat der Sozialpolitik. All dies bedeutet, dass der Wettbewerbskampf, selbst innerhalb der EG, nicht gerade leicht sein wird, kein Spaziergang in lichte Umsatzhöhen. Nehmen wir zur Kenntnis, dass in der Textil- und Bekleidungsindustrie der EG rund 3 Millionen Menschen beschäftigt sind. Erschwerend kommt hinzu, dass der Verbrauch von Textilien nur noch leicht steigt, in einigen industrialisierten Ländern gar stagniert. In anderen Ländern steigt zwar der Umsatz, doch sind dies meistens Märkte, die für die europäische Industrie schwer zugänglich sind. Ich darf hinzufügen, dass die meisten nichteuropäischen Länder, die in den vergangenen Jahren erheblich in ihre Textilproduktion investiert haben, ihre Anstrengungen verdoppeln: Mit Textilien bester Qualität wollen sie allmählich auch die Märkte Europas und der Vereinigten Staaten erobern. Die Auftragsbücher der westeuropäischen Hersteller von Textilmaschinen mögen als Beweis dienen, welcher Konkurrenzdruck aus jenen fernen Ländern auf uns Europäer zukommen wird. Wegen der ausgeklügelten Technik und der fortschreitenden Automatisierung in der Herstellung von Textilien spielen bei der Kosten- und Nutzenrechnung die Personalkosten nicht mehr die grosse Rolle, die sie einmal hatten. Die Textilindustrie wird sich in allen Ländern bemühen, ihre Vorteile zu wahren, indem sie noch modernere Maschinen einsetzen wird. Und nicht zu unterschätzen: In vielen Ländern der sogenannten Dritten Welt sind die Textilunternehmen zum wichtigsten Wirtschaftszweig ernannt worden. Sie geniessen demnach bedeutende Vorrechte, werden von

ihren Regierungen finanziell unterstützt, vielleicht sogar bis zur Grenze des Erlaubten.

Die EG sieht sich auf dem Gebiet der Textil- und Bekleidungsindustrie ernsten Schwierigkeiten gegenübergestellt. Verteidigungsmassnahmen gibt es relativ wenige. Das Multifaserabkommen setzt weiterhin Schwergewichte, aber es findet immer mehr Gegner, paradoxe Weise selbst am Sitze der Vereinten Nationen.

Die sicherste Verteidigung besteht, meiner Meinung nach, weiterhin darin, neue Qualitäten unserer Textilien zu entwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Industrie zu erhöhen. Das ist der beste Weg, Westeuropa diesen wichtigen Industriezweig zu erhalten und zu festigen, und zwar mittel- und langfristig. Was die Qualitätsverbesserung der Produkte anbelangt, steht die Schweiz bestimmt an guter Stelle. Jedoch sollte unsere Industrie Wege suchen und finden, die es erlauben, mit den Instanzen der EG noch enger zusammenzuarbeiten, um so echte, grossräumige, europäische Dimensionen zu schaffen. Ohne diese Anstrengungen wäre eine Lösung der anstehenden Probleme, weder mittel- noch langfristig, kaum realisierbar. Ich sehe Möglichkeiten im Rahmen des EG-Forschungsprogrammes BRITE und in der Einführung automatisierter Systeme für die Appretur von Textilien, wie z.B. das rechnergesteuerte System Prema-tic von Ciba-Geigy zur Vorbereitung von Anwendungsrezepten.

Textilunternehmen der Europäischen Gemeinschaft beobachten mit einiger Besorgnis, wie die Ausfuhren ihrer Produkte fallen. Ich frage: Wer wird ihren Platz einnehmen? Die Volksrepublik China? Hongkong? Oder wer? Taiwan? Südkorea? Die Türkei? Diese bangen Fragen sollten unsere Firmen animieren, den Fehdehandschuh aufzunehmen und entsprechend zu reagieren.

Wer sich um das Überleben seines Unternehmens sorgt, sollte seine ganze Aufmerksamkeit möglichen industriellen Restrukturierungen zuwenden.

Es gilt, flexibel auf die Forderungen des eigenen europäischen Marktes zu reagieren. Das kann aber nur gelingen, wenn die Sozialpartner in allen westeuropäischen Ländern hinsichtlich bestimmter gewerkschaftlicher Forderungen einen Beweis ihrer stetigen Urteilskraft liefern und realistisch die Gegebenheiten beurteilen.

Auch die Schweizer Textilindustrie muss sich diesen Herausforderungen unserer Zeit stellen.

1992 wird sicher manche Probleme bringen, wenn wir bedenken, dass es nahezu drei Jahre brauchte, um ein Protokollabkommen zwischen der Schweiz und der EG zu treffen, und noch immer haben bestimmte Mitgliedstaaten dieses Abkommen bedauerlicherweise nicht ratifiziert, indem sie weitere Klarstellungen und Erläuterungen verlangen, statt bestehende Fragen beiseite zu schieben.

Vielfach bleibt den schweizerischen Unternehmen weiter nichts übrig, als ihre Aktivitäten mit denen der EG zu verflechten, ohne immer auf zwischenstaatliche Abkommen zu warten.

Seit einigen Jahren gewährt die EG bestimmten Ländern Vorzugsrechte. So ergibt es sich, dass der Mehrwert eines in Tunesien aus EG-Stoffen hergestellten Hemdes bei dessen Einfuhr in die EG vom Zoll befreit ist. Die angesprochenen Vorzugsrechte sind den Ländern nur gewährt worden, wenn das ausgeführte Halbprodukt ausschliesslich EG-Ursprungs ist. Dies hat natürlich nichts zu tun mit den traditionellen Herkunftsregeln auf dem Textilsektor, Regeln, an die sich die Schweiz, in ihrem Handel mit der EG halten muss. Die EG-Konzessionen haben aber zur Folge, dass Weber und Einkäufer aus Ländern der Europäischen Gemeinschaft vermehrt zögern, Produkte (beispielsweise Garne und Fäden) weiter stromaufwärts, also in der Schweiz, zu kaufen.

Denn sie können nicht nachweisen, dass der in einem Land mit Vorzugsrechten fertiggestellte Stoff ausschliesslich EG-Ursprungs ist.

Sie sehen, eine recht komplizierte Angelegenheit. Es ist zu befürchten, dass die allgegenwärtige Bürokratie noch mehrere Jahre benötigen wird, um für ein Problem, wie das eben geschilderte, praktikable Lösungen zu finden. Deshalb meine Empfehlung bezüglich Verflechtung.

Der «Vorort»-Bericht vom September 1988 gibt Auskunft über Probleme, die für Schweizer Unternehmen im Umgang mit der EG auftauchen können. Außerdem ist die Herausforderung des Binnenmarktes 1992 für die Schweizer Wirtschaft Gegenstand einer ausgezeichneten Analyse. Das Postulat Nr. 4 des Vororts erwähnt diese Problematik ebenfalls.

Gestatten Sie mir, Ihnen jetzt noch einige Probleme aufzuzeigen, die sich der EG stellen. So hat die EG-Kommission beispielsweise im April 1988 entdeckt, dass der lokalen Textilindustrie eines assoziierten Landes eine ganze Reihe von Produktions- und Ausfuhranreizen geboten wurde:

In jenem Land sind maschinelle Anlagen, die zur Herstellung von Textilwaren für den Export eingeführt werden, von Zöllen und Prämienzahlungen an bestimmte Fonds (z.B. Unterstützungs- und Preisstabilisierungsfonds) befreit. Ebenso sind alle Vormaterialien für die Erzeugung von Ausfuhrwaren (Rohstoffe, Farben, Chemikalien, Verpackungsmaterial und Hilfsstoffe) von Zöllen und sonstigen Abgaben befreit. Aus- oder Inlandskredite, die zur Schaffung von export-orientierter Kapazität und für die Produktion von Exportwaren aufgenommen wurden, sind von Steuern und Prämien entlastet.

Ferner: In der Textilbranche dieses Landes, wie in den meisten anderen Branchen, erhalten Firmen für genehmigte und angemeldete Ausfuhren bestimmte (als «Steuerrückzahlungen» bezeichnete) Geldsummen, und zwar zu folgenden Sätzen:

Bei jährlichen Deviseneinnahmen der Firma bis zu 2 Millionen US-Dollars gibt es keine «Rückzahlung», bei Einnahmen von 2 bis 10 Millionen US-Dollars beträgt der Satz der «Rückzahlung» 2% der Gesamteinnahmen, abzüglich 2 Mio. Dollars, bei 10 bis 30 Millionen US-Dollars sind es 4% der Gesamteinnahmen, abzüglich 2 Mio. Dollars, bei 30 bis 40 Millionen Dollars 4% der Gesamteinnahmen; nimmt die Firma mehr als 50 Millionen US-Dollars an Devisen ein, beträgt die «Rückzahlung» immerhin 6% der Gesamteinnahmen.

Solche Praktiken und manche andere zwangen die EG-Kommission selbstverständlich zum Handeln.

Mit Datum vom 14.6.1988 erliess die EG ein provisorisches Antidumping-Gesetz, das die Polyesterfasern und -garne betrifft, die aus Mexico, Südkorea, Taiwan, der Türkei, Rumänien, den USA und Jugoslawien importiert werden.

Auf der anderen Seite und in den eigenen Reihen hat die EG-Kommission sogar kürzlich beschlossen, mit finanziellen Beihilfen in gewissen Fällen Schluss zu machen.

Als Beispiel kann man ein Gesuch aus Belgien zugunsten von Polypropylenfäden für die Teppichindustrie erwähnen. Dieser Fall ist interessant, weil der für die Wettbewerbspolitik zuständige EG-Kommissar Sutherland dazu Stellung genommen hat. Seine Antwort lautete:

«Seit 1977 wendet die Kommission im Sektor synthetische Fasern und Garne eine rigorose Beihilfenpolitik an. Sie beurteilt staatliche Beihilfen, die die Nettoproduktionskapazität dieser Branche erhöhen würden, von vornherein negativ.

Nach Prüfung des vorliegenden Falles stellte die Kommission fest, dass die geplante Beihilfe es dem Unternehmen ermöglichen würde, seine Kapazität zu verdoppeln.

Der hier relevante Markt ist der Markt für Polypropylengarn zur Teppichherstellung, für den etwa zwei Drittel der gesamten Produktion von Polypropylengarn in der Gemeinschaft bestimmt sind. Trotz eines steigenden Verbrauchs bestehen auf diesem Markt weiter erhebliche Überkapazitäten, da in schnellem Rhythmus neue Kapazitäten installiert werden. Die Kapazitätsauslastung in der Gemeinschaft ist von 86% im Jahre 1985 auf gegenwärtig 80% gesunken. Zwischen den rund 50 Polypropylengarn-Herstellern der Gemeinschaft herrscht infolgedessen ein scharfer Wettbewerb. Stark ist auch der innergemeinschaftliche Handel: Rund 60% der gesamten Gemeinschaftsproduktion entfallen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten.

In einer solchen Situation würde jede künstliche Verringerung der Expansionskosten eines Polypropylengarn-Herstellers die Wettbewerbsstellung anderer Hersteller schwächen, eine Senkung der Kapazitätsauslastung bewirken und einen Druck auf die Preise ausüben. Dadurch würden nicht nur Hersteller von Polypropylengarn, sondern auch Hersteller von Substitutionserzeugnissen, wie Polyamidgarn, die bisher durch selbstfinanzierte Umstrukturierungsmassnahmen und Produktivitätsverbesserungen überlebt haben, benachteiligt und möglicherweise vom Markt verdrängt.

Da die (im belgischen Fall) Investition bereits 1985 getätigt worden war, stellte die Kommission ausserdem fest, dass die Beihilfe für die Entwicklung des Unternehmens nicht erforderlich war.

Die Kommission entschied infolgedessen, dass die geplante Beihilfe die Voraussetzungen für die Anwendung einer der Ausnahmebestimmungen des Artikels 92, EWG-Vertrag, nicht erfüllt und nicht vergeben werden darf».

EG-intern, aber auf nationaler Ebene, sind Staatshilfen immer noch an der Tagesordnung. Zum Beispiel: Mitte Dezember 1988, beschloss die französische Regierung, 1,4 Milliarden Francs für die notleidende Textil- und Bekleidungsindustrie für 1989 und 1990 wegen Umstrukturierungsmassnahmen in diesem Sektor zu bewilligen.

Kommen wir nun zum Multifaserabkommen:

Die von der EG im Rahmen des Multifaserabkommens verfolgte Politik leistet einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung eines Umfeldes, in dem die Textil- und Bekleidungsindustrie der Gemeinschaft sich umstrukturieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit wiedererlangen kann. Im Zuge dieser Politik werden bilaterale Selbstbeschränkungsvereinbarungen abgeschlossen, die bei Ländern mit niedrigem Gestehungspreis eine geordnete Entwicklung der Ausfuhren garantieren. Sie hat das Tempo des Arbeitsplatzabbaus verlangsamen helfen, der in diesem Wirtschaftssektor in den siebziger Jahren einen beängstigenden Umfang angenommen hatte. Dies sagte ein Vizepräsident der EG-Kommission vor zehn Monaten.

Die Erneuerung des Multifaserabkommens, meinte dieser EG-Vertreter weiter, wie auch der bilateralen Vereinbarungen dürfe also nicht als eine Gewährung von Vergünstigungen für dritte Länder gesehen werden, die Ausgleichsmaßnahmen zugunsten der EG-Industrie rechtfertigen würden; es handle sich vielmehr um die Verlängerung eines Aussen- schutzes, der es der heimischen Industrie erlaube, ihren lebensnotwendigen Strukturwandel fortzusetzen und zu Ende zu führen.

Im Februar 1985 war die EG-Kommission überzeugt, die Textil- und Bekleidungsindustrie der Gemeinschaft wäre grundsätzlich in der Lage, ihre Umstrukturierung ohne sektorbezogene Beihilfen aus öffentlichen Mitteln zu bewältigen, da solche Beihilfen unter den gegebenen Umständen die Schwierigkeiten nur von einem Mitgliedstaat auf den anderen verlegen würden.

Nun wissen wir aber, dass das europäische Parlament in seiner Dezember-Session konkrete Forderungen gestellt hat, und zwar (ich zitiere):

- a) «Massnahmen, damit die aussergemeinschaftlichen Ausfuhrländer den von ihnen praktizierten, unlauteren Wettbewerb im internationalen Textilhandel einstellen und ihre nationalen Märkte öffnen,
- b) Neuverhandlungen über das im Rahmen der Uruguay-Runde in Punta del Este abgeschlossene Multifaserabkommen zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern und dadurch Wiedereinführung der allgemeinen GATT-Bestimmungen auf der Grundlage rigoroserer Regeln und einer strenger Disziplin,
- c) Ausarbeitung eines Hilfsprogramms für die Gemeinschaftsindustrie, in dem der Einsatz neuer Technologien zur Reduzierung der Produktionskosten, vor allem in den Endstufen des Gesamtsystems, vorgesehen wird.» (Ende Zitat)

Werfen wir zum Schluss noch kurz einen Blick auf die USA: Im Zusammenhang mit dem «Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988» konnten die protektionistischen Kräfte im US-Kongress nur knapp daran gehindert werden, eine zeitlich begrenzte Einfrierung der Textil- und Kleiderimporte auf das Niveau von 1987 durchzuboxen. Später hätten diese Waren wieder eingeführt werden können, allerdings nur unter einer jährlich, prozentual beschränkten Zunahme.

Wir sehen, wie komplex die Lage der Textil- und Bekleidungsindustrie ist und wie viele nationale und gemeinschaftliche Probleme zu lösen sind.

Ich möchte mich aber auf die blosse Nennung dieses bedeutsamen Ereignisses beschränken, wobei die Höchstgeschwindigkeit in der rasanten Kreuzfahrt dieser Annäherungsbemühungen sicher noch lange nicht erreicht ist.

Zusammenfassend möchte ich sagen, dass die Textil- und Bekleidungsindustrie in Europa gute Erfolgschancen hat, jedoch bedenken wir auch, dass die Behauptung, diese Industrie sei gegen 1992 gefeit, nachdem sie in ihrer nahen Vergangenheit so viele Umstrukturierungen habe über sich ergehen lassen müssen, ein wenig übertrieben erscheint. Auch dieser Industriezweig wird – wie alle anderen – einen Tribut zollen müssen, um seine zukünftigen guten Erfolgsaussichten in einem grossen europäischen Rahmen verwirklichen zu können. Er wird dies um so besser in die Tat umsetzen, je mehr er auch den legitimen Ansprüchen der EFTA-Länder Rechnung tragen wird, denn seien wir ehrlich, Europa ist schliesslich doch ein bisschen mehr als nur die 12 Länder der EG.

Wandlungstendenzen in der kaufmännischen Berufsbildung

Personen mit kaufmännischer Ausbildung nehmen in der Arbeitswelt einen immer wichtigeren Platz ein. Diese Entwicklung hängt mit dem strukturellen Wandel der Wirtschaft in Richtung Erbringung von Dienstleistungen und mit der zunehmenden Komplexität der (internationalen) Marktbearbeitung in sämtlichen Branchen zusammen. In diesem Umfeld gewinnen insbesondere Informationsvorgänge und -verarbeitungsprozesse ständig an Bedeutung, deren

Abwicklung Arbeitnehmer benötigt, welche zu einer raschen und präzisen Umsetzung der anfallenden Informationen in der Lage sind. Entsprechende Qualifikationen müssen innerhalb eines kaufmännischen Berufsbildungssystems vermittelt werden, dessen Lehrinhalte und -methoden fortwährend an die sich verändernden Berufsinhalte anzupassen sind. Letztlich entscheiden nämlich vor allem die Qualifikationen der Arbeitnehmer darüber, inwiefern sich sowohl Unternehmen als auch ganze Volkswirtschaften im (internationalen) Wettbewerb behaupten können. Die Förderung der kaufmännischen Berufsbildung liegt daher im herausragenden Interesse der gesamten schweizerischen Volkswirtschaft.

Allgemeine Entwicklungen des kaufmännischen Arbeitsumfeldes

Zentrale Einflussgrössen für das kaufmännische Berufsfeld liegen auf den Ebenen technologisch-organisatorische Entwicklungen sowie Veränderungen der Qualifikationsniveaus und Arbeitsanforderungen. Bei der erstgenannten Entwicklung steht der technische Fortschritt der elektronischen Datenverarbeitung im Vordergrund, der im Zusammenwirken mit organisatorischen Anpassungen zur Rationalisierung der Informationsverarbeitungsprozesse in den Bereichen Marktbearbeitung und Verwaltungsabwicklung beiträgt. Er ermöglicht auf der einen Seite eine arbeitsplatzbezogene, dezentrale Datenverarbeitung, auf der anderen Seite eine informationsmässige Verknüpfung des gesamten Unternehmensprozesses. Im Bereich der Qualifikationsentwicklung bewirken die Möglichkeiten rationeller Datenverarbeitung in den meisten Fällen eine Höher- und Umqualifizierung der Arbeitnehmer. Arbeitsschritte wie Beraten, Verhandeln und Entscheiden nehmen zu Lasten administrativer Aufgaben und routinehafter Kommunikationsbeziehungen an Bedeutung zu. Von grosser Wichtigkeit für die Wandlungen der Qualifikationsanforderungen sind dabei die Organisationsstrukturen und konkreten Anwendungsgebiete der neuen Informationstechnologien, welche branchenspezifisch nach Massgabe unterschiedlicher Firmenstrukturen variieren. Hinzu treten aber auch motivationale und soziale Qualifikationskriterien, welche sich z.B. in der notwendigen Bereitschaft zur ständigen Aneignung neuer Kenntnisse als Folge innerbetrieblicher Veränderungen niederschlagen.

Konkrete Qualifikationsanforderungen im kaufmännischen Bereich

Kaufmännische Angestellte benötigen Qualifikationskomponenten, die ihnen vor allem die rationelle Beschaffung und den Austausch von Informationen erleichtern. Die entsprechenden intellektuellen Komponenten umfassen breites kaufmännisches Grundwissen, Fach-, Betriebs- und Branchenkenntnisse, gedankliche Flexibilität, hohes Konzentrationsvermögen sowie die Fähigkeit zu gründlichem und logischem Denken. Die perzeptiv-begrifflichen Komponenten beinhalten die Lesefähigkeit und das Verständnis der Handhabung technischer Geräte und die sensumotorischen Komponenten, die eigentliche «Motorik» der Gerätebedienung.

Folgerichtig steht das kaufmännische Berufsbildungssystem vor der Aufgabe, derartige Kenntnisse im Interesse einer prosperierenden Volkswirtschaft innerhalb eines sich rasch wandelnden wirtschaftlichen Umfeldes zu vermitteln und dabei auch die motivationalen Voraussetzungen der Angestellten mit zu berücksichtigen. Dies gelingt jedoch nur dann, wenn sich alle Beteiligten aktiv für die ständige, praxisbezogene Weiterentwicklung der ausbildungsmässigen Zielsetzungen, Reglemente und Lehrpläne einsetzen.

Martin Leber

Mode

«High-Tech»-Gestaltung von Strumpfwaren

Die Gestaltung von Strumpfwaren passt sich in immer höherem Masse an die Mode im allgemeinen an, indem kürzere Röcke einen Trend zu durchscheinenden und opaken Produkten bedingen.



Änderungen in der britischen Strumpfwarenindustrie sind jedoch wohl auf technologische Fortschritte zurückzuführen, und zwar die Entwicklung computergestützter Gestaltung und computergesteuerter Wirkmaschinen, die nicht nur wirtschaftlichere, sondern auch vielseitigere Strumpfwarenfertigung ermöglicht haben. Die moderne Technologie übt auf Strömungen in der Strumpfwarenindustrie heute einen Einfluss aus, der mit dem der Erfindung von Nylonstrümpfen in den 30er Jahren vergleichbar ist.

Hier prüft ein Gestalter der Firma Aristoc, einer Tochtergesellschaft des britischen Konzerns Courtaulds, einige der Muster und Farben, die in der Aristoc-Kollektion für Frühjahr 1989 vertreten sein werden. Während Strumpfwaren einst praktisch nur in Braun erhältlich waren, kann man Strümpfe, Strumpfhosen und Socken heute in immer mehr und immer interessanteren Farben kaufen. Auch diskrete Motive sind zur Zeit beliebt, wie zarte Gänseblümchenmuster in Strumpfbandhöhe und subtile Seitennähte.

Dank neuer Technologie konnte Aristoc ihre Produktion nun so rationalisieren, dass sie anstatt vier Fabriken nur noch zwei erfordert. Gleichzeitig hat ihr Produktionsvolumen um mehr als 50 Prozent zugenommen. Die neuen, computergesteuerten Maschinen ermöglichen es, Muster in wenigen Minuten zu ändern, während dazu früher mehrere Stunden erforderlich waren. Diese technischen Fortschritte haben führende Hersteller dazu befähigt, auf kürzere Serien und kompliziertere Stile umzuschalten, ohne ihre Konkurrenzfähigkeit einzubüßen.