

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 105 (1998)

Heft: 1

Artikel: Ritex Switzerland

Autor: Stich, Siegfried P.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-677454>

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: 12.01.2026

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

Vier Gruppierungen prägen den Markt

Unter dem Aspekt Bekleidung zeigt die Gruppe der «Aggressiven» (10%) einheitliche Optik. Bekleidungsgewohnheiten stammen aus dem Streetwear-Bereich: breite Hose, T-Shirt, Kappe etc. und meistens aus Baumwolle. Das ca. 3–5% schmale Segment der Gruppe «Speed» wählt körpernahe, meist elastische Bekleidungsstücke für die organisierten (Marathon-) Wettbewerbe. Ca. 15% gehören zum Segment «Rollhockey». Bekleidungsmässig orientiert man sich am Eishockey: Netzhemd, Hose aus Gewebe und alles synthetisch und robust. «Lifestyle» mit 60% ist eine Massenbewegung, die noch stark zunimmt. Hier sind dem Alter kaum Grenzen gesetzt. Die Bekleidung ist genau so unterschiedlich wie die Gruppe selbst, und vor allem sehr beratungsbedürftig.

Skatex – die textilorientierte Schlussfolgerung

«Das textile Angebot bei Inline-Skating ist noch bescheiden und stark ausbaufähig», er-

läutert dazu Peter Eschler als Marketing-Verantwortlicher. «Als Zielgruppe können primär die «Aggressiven» und die «Speed-Skater» gesehen werden. Die Lifestyle-Skater orientieren sich anschliessend eher nach den zwei genannten Trendgruppen. Bekleidung mit Funktion ist noch stark vernachlässigt bzw. für diese Sportart kaum geboren. Der Inline-Hartwaren-Boom hat sich somit auf die Bekleidung nicht übertragen. Weil aber Schnitt, Form, Beweglichkeit, Farben, Dessins und ein starkes Label Kaufmotivierend sind, haben wir uns entschlossen, eine Spezial-Kollektion unter dem Label «Skatex» zu entwickeln und damit den möglichen Herstellern für die Inline-Szene das richtige Material in die Hand zu geben, denn Bewährtes kann nicht einfach übertragen, sondern muss an die spezifischen Bedürfnisse dieser «Fan-Gemeinde» adaptiert werden.» Eschler als Spezialist für funktionsgerechte Stoffe sammelte grosse Erfahrungen durch jahrzehntelange enge Zusammenarbeit mit Spitzenathleten und den relevanten Ausrüstern der Mannschaften weltweit. «Wir haben das Know-how, um Stoffe herzustellen, die optima-

len Schweißtransport von innen nach aussen garantieren. Zudem gilt es, die modischen Bedürfnisse dieser Gruppe ernst zu nehmen. Wir suchen vorab die enge Partnerschaft mit führenden Konfektionären, die ein in Sportkreisen prestigeträchtiges Label pflegen und mit uns gemeinsam diesen neuen Zukunftsmarkt erschliessen wollen.

Wir sind bereit, unsere grosse Erfahrung in dieses Entwicklungsprojekt voll einzubringen», betont ein von der Marketing-Idee überzeugter Peter Eschler. «Ziel wäre, an der ISPO im August 1998 mit Aktiv-Sportswear-Kollektionen aus Skatex den Inline-Skate-Sommer 1999 auf Konsumentenebene einläuten zu können.»

Siegfried P. Stich, Fachjournalist ■

RITEX SWITZERLAND

Kollektions-Philosophie Herbst/Winter '98
Die Männer brauchen mehr Freude an der Mode. Das Bedürfnis zu individueller, modischer Eigenprofilierung ist für ein Zeichen dafür, dass der Mann seine persönliche Kompetenz an der Mode unterstreichen will. Um dieser Philosophie gerecht zu werden, hat sich Ritex Switzerland für ein Konzept mit den folgenden Themen entschieden.

CITY TAILORING Der elegante Mann

Feine Kammgarn-Qualitäten in Blau/Marine, Grau/Schwarz-Weiss in feinen Streifen, neu Karos, Fischgrat und Pfauenauge. Viele Stretch-Qualitäten. Schlanke Schnitte, hauptsächlich als 3-Knopfer, unterstreichen mit Billettaschen und durchgenähten Kanten. Hosen mit schlanker Schenkelweite und Umschlag.



Sakko: Shetland 90% Wolle Super 110'S und 10% Cashmere und Hose: 100% Wolle Super 110'S von Loro Piana

BRITISH INSPIRATIONS Der sportliche Mann

Sakkos in weichen Stoffen aus Wolle/Lambswohl/Cashmere, auch in Stretch-Stoffen. Als Shetlands in uni, Fischgrat, Mini-Dessins sowie Fensterkaros in den Farben Olive, Gelb, Petrol Camel und Pastells. Die Modelle mit britischen Details: schräge Taschen, Billettaschen, aufgesetzte Taschen. Die Sakkos werden kombiniert mit Hosen aus Baumwolle, Baumwoll-Cord und Covercoats, alles auch in Stretch-Stoffen.

FASHION Der modische Mann

Die modischen dunklen Farben Schwarz/Blau/Braun in Strukturen und Jersey, markante Streifen und geometrische Dessins über den dezenten, hochwertigen Unis. Eisige, kühle Farben in Volumen Optikem in Streich-Twen und Baumwoll-Fustagno. Die Modelle bleiben körpernah und clean. Jacken- und Hemdenkragen zeichnen den neuen Anzug.

Quick Response

RITEX Switzerland bietet dem Handel für Herbst/Winter 1998 in Form von drei Verkaufsprospekt ein strategische Lösung an. Das Konzept ermöglicht dem Handel Markt- schwankungen aufzufangen und auf gezielte Kundenwünsche einzugehen. Die Dienstleistungen Quick Response und Exclusive Tailoring ermöglichen dem Detaillisten, die Vororder respektive das Einkaufsrisiko relativ gering zu halten, da die Möglichkeit besteht, Kleinserien über Quick Response (3 Wochen) und eventuelle Randgrößen über Massanfertigung innert 2 Wochen zu re assortieren.

Verkaufsunterstützung

Für den Handel stehen zur Verkaufsunterstützung drei Prospekte zur Verfügung:

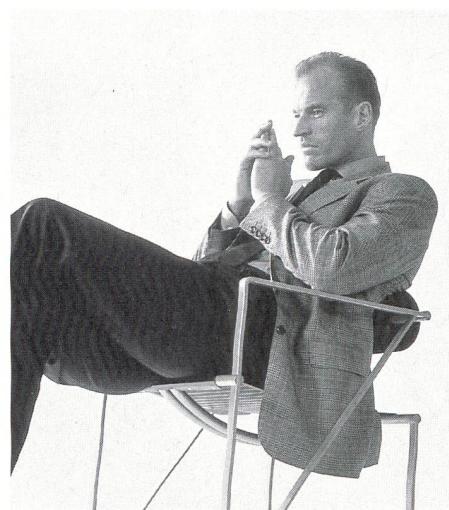
Weekly Fashion Planer

Sieben Vorschläge, wie sich der Mann an jedem Wochentag aktuell anziehen soll. Für den Einzelhändler ist es eine Lösung, ein kommerziel-

les Paket aus dem Kollektionskonzept einzukaufen und somit mit verschiedenen Outfits auf die Kundenwünsche eingehen zu können.

Loro Piana Luxury Collection by RITEX Switzerland

Die Nachfrage nach hochwertiger und edler Bekleidung die sich in den Verkaufszahlen wieder spiegelt, hat Ritex bewogen, das Angebot in Sakkos aus reiner und gemischter Cashmere-Qualitäten auszubauen. Anzüge aus Super 120's Winter Tasmanien-Wolle runden das Angebot ab. Die starke Zusammenarbeit mit Loro Piana gewährleistet uns, den bisherigen Erfolg mit diesem Verkaufsprospekt zu intensivieren.



Sakko: Kammgarn 100% Wolle Super 110'S und Hose: 100% Wolle Super 110'S von Loro Piana

Trousers need Function

Für die neue Saison wird «FUNCTION» bei den Hosen noch wichtiger werden. Stretch, wash + wear und easy-care aus Wolle, Wollmischungen und Baumwolle sind die Verkaufsargumente neben funktionellen Schnitten.

Ritex AG, Funkenstrasse 10, 4800 Zofingen,
Tel.: 062 751 82 82, Fax: 062 751 99 10

Living in the box

Ab die Post ging es im wahrsten Sinne des Wortes mit der in Stansstad ansässigen Firma No Comment. Die Schweizer Postboten trugen 1996/97 gelbe Socken mit Briefmarken und Stempel, von dem Strumpfunternehmen kreiert und umgesetzt. In Düsseldorf hatte Axel Müller 1989 die zündende Idee von Kunst und Comic am Männerfuß. Mit Kim Seghatol entwickelte er Herrensocken mit themenorientierten Dessins wie Jánoschs Tigerente (mit einer Millionen Mark Umsatz der Hit), Bugs Bunny, Frank Sinatra oder die kernigen James Bond sowie Michael Schuhmacher.

Geschickt in Szene setzte sich No Comment mit einer Spezialbox, in die 60 Paar Socken (zum Preis von zwischen sFr. 13.– und 29.–) und wunderbar auf die Ladentheke passen, so dass sie immer im Blickfeld und in der Einkaufstasche sind.



Socken von No Comment

Dessins aufteilen, ins Rennen geschickt.

Für 1998 wagt sich No Comment auf ein neues Terrain. Mit Boxershorts geht es jetzt an den Allerwertesten. Dazu kommt eine neue hochwertige Serie «Platinum» aus Seide- und Kaschmirmischungen, die sich für ca. sFr. 17.– bis 37.– verkaufen sollen. Die Dessins werden im laufenden Jahr 1998 mehr zur Klassik ausgeweitet.

Nahe Produktion

Die Ideen des Kreativteams werden per online zu den Strumpfstrickern im Raum Brescia (Italien) geschickt und dort schon zwei Tage später auf CAD-gesteuerten Maschinen in die Produktion umgesetzt.

Vertrieben werden die Produkte zu 70% in Deutschland sowie in Frankreich, Österreich, Holland, Dänemark und Schweden und natürlich in der Schweiz, wo in Luzern ein eigener Dettailladen mit 50 m² Verkaufsfläche steht. (Leider verließ Axel Müller die Firma zum 1. Februar 1998.)

Martina Reims ■



Spezielle Anzug-Variante mit Hemden-Kragen und Zweiweg-Reissverschluss: Natur Stretch 100% Wolle