

Zeitschrift: Textiles suisses [Édition multilingue]
Herausgeber: Textilverband Schweiz
Band: - (1991)
Heft: 88

Artikel: Bindungs- und Verbindungskünstler
Autor: Ohk, Klaus Dieter
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-795602>

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: 05.02.2026

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



**Schweizer Rohweber auf dem Weg nach vorn.
Nach wie vor Arbeitsteilung, aber mehr und vernetztere Kooperation.**
Branchenreport von Klaus Dieter Ohk
Industriefotos: Pia Zanetti
Stoffcollagen: Heinz Neff

BINDUNGS- UND VERBINDUNGS- KÜNSTLER

Jenny – Einzieherei

Die textile Kette zählt viele Glieder: Solche, die so unübersehbar glänzen, dass man sie selbst beim Endverbraucher weithin kennt, und solche, die namenlos bleiben. Die Rohweber, verschwiegene Bindungs- und Verbindungs-Künstler, gehören zu den selbst in Fachkreisen eher anonymen Gruppen. In der Schweizer Textilwirtschaft stellen sie einen traditionsreichen, zugleich umsatzstarken Faktor dar. Und sie sind – gerade in der Schweiz – eine der Textilparten, die sich derzeit am deutlichsten in einem Umbruch, einer wirklichen Metamorphose befinden. Kann

ein Weber, der manchmal über hundert Schaft- und Jacquardmaschinen ununterbrochen laufen lassen muss, damit es sich rechnet mit dem return of invest, dazu ständig Hunderte qualifizierter Mitarbeiter auf der Lohnliste, kann ein solcher Textilunternehmer auch künftig existieren und Geld verdienen, ohne die feste Marktverankerung und ohne die Aktionsmöglichkeiten durch eine eigene Kollektion? Kann sich die Textil-Pipeline zeitlich und kostenmässig demnächst überhaupt noch vielfältige Arbeitsteilung leisten? Oder braucht sie die gerade jetzt?

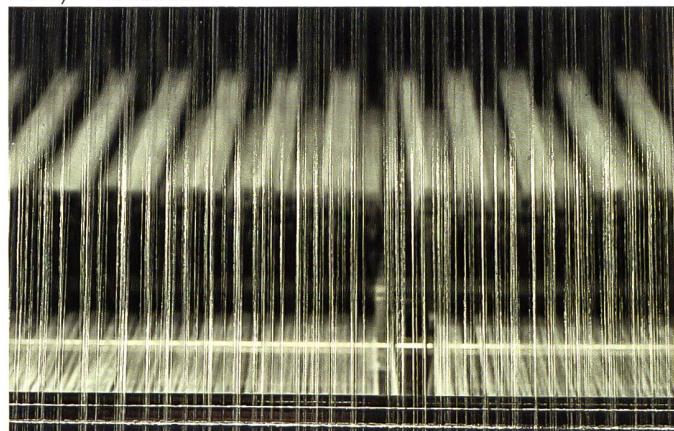
Bei den Schweizer Rohwebern haben die einzelnen Unternehmen höchst individuelle und auch sehr unterschiedliche Antworten auf die Fragen gefunden, die der Umbruch der Weltmärkte, die globale Umstrukturierung der Textilszene, auch die derzeitige Konjunkturbaisse mit ihren textilen Folgen an sie stellen – auch mit Mischkonzepten, die neben dem Rohweberei-Angebot fertige Kollektionen für die Bekleidungs- und Textilindustrien bieten, sogar zusammen mit Endprodukten, mit denen man den Verbraucher direkt am Ladentisch erreicht. Gemeinsam ist freilich allen Antwortern: Sie setzen auf die Zukunft der Rohweberei. Sie wissen allerdings, dass sie dabei «nach vorn» müssen, zumindest mental. Aus dem Rohweber, der früher nur Lohnfertiger war, muss künftig ein Problemlöser werden. Nicht nur beim Produkt an sich, auch beim Verkaufen erhöht sich damit das Anspruchsniveau. Und die ehemals streng vertikalierte Produktionskette gewinnt immer mehr eine vernetzte Struktur, die zwar auch weiterhin an Arbeitsteilung festhält, aber doch viel häufiger und viel enger miteinander kommuniziert. Die Chance der Schweizer steckt dabei nicht in den Stapelangeboten, noch nicht einmal mehr in den klassischen Spezialitäten, vielmehr im Vorsprung durch Technik, mehr noch in Vorsprung durch besseren Service und noch intelligenteres Know-how. «Wir müssen Angebote bringen, die uns begehrenswert machen». Das ist die Devise in der Schweizer Rohweberei.



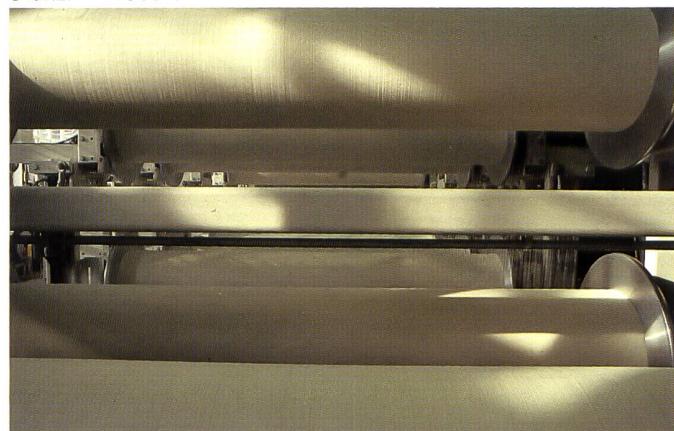
Stünzi – Zettlerei



Jenny – Einzieherei



Stünzi – Weberei



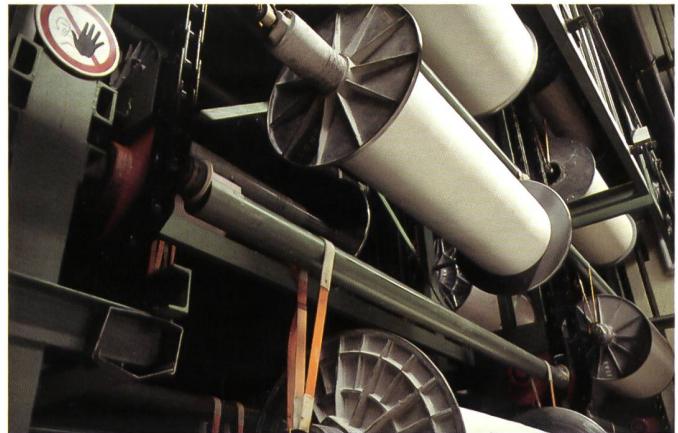
Wängi – Schlichterei

Die Zeiten sind längst vorbei, da sich die Rohweber ihre Aufträge einfach «abholen» konnten bei den mächtigen St. Galler Convertern oder den grossen Zürcher Seidenhäusern. Vorbei ist auch die Ära, in der die Rohweber oft auch gar nicht wussten, was ihr jeweiliger Auftraggeber letztlich aus dieser oder jener Grundqualität zu machen gewillt war. Heutzutage geht es nur noch am Rande um solches Stuhlfutter und solch bequeme, oft aber wenig einträgliche Metragen. Was in der modernen Zeit entscheidet, ist ein paritätisches Geben und Nehmen, gemeinsames Entwickeln und Tüfteln an einem Problem – sei es modischer, webtechnischer, preislicher oder auch technologischer Art. Es geht bei den Produkten der Rohweber schliesslich nicht nur um Modestoffe, bei denen der kreative und ästhetische Aspekt im Vordergrund steht, sondern ebenso sehr auch um Funktionsstoffe, die in Heim und Haus, auf dem Körper oder im Krankensaal ihren Zweck erfüllen müssen; vom Neuland der Umwelt- und Ökostoffe oder von hochspezialisierten Technogeweben ganz zu schweigen.

Denn derweil hat sich die Kundenstruktur der Schweizer Rohweber gewaltig verändert. Bei den meisten stehen zwar immer noch die klassischen Converter vornan. Die einstige existentielle Schicksalsgemeinschaft ist freilich längst aufgebrochen. Eigendrucker im benachbarten Ausland, die mit ihren Kollektionen an die Fachöffentlichkeit treten, Verleger, die eine komplette Kollektion aufbauen oder für bestimmte Objektgeschäfte die spezielle Grundware entwickeln, Konfektionäre, die – aus welchen Gründen auch immer – bei der Rohware beginnend auch den Veredelungsprozess für Kollektionssegmente nach eigenen Vorstellungen entwickeln wollen, ausländische Gewebehändler für ethnische Spezialitäten gehören längst auch zur Klientel.

Je klüger es ist für einen Rohweber, sich auf der Produktionsseite zu konzentrieren auf möglichst wenige Fasern und Ketten, die man dann ideenreich variiert, umso wichtiger ist auf der Vertriebsseite die Risikostreuung – was die Kunden, auch was deren Herkunftsländer angeht.

Grundfalsch wäre es zu unterstellen, dass Rohweber letztlich nur verhinderte Kollektionsmacher seien, denen die kreative Potenz oder Risikobereitschaft oder Geld fehlten, eine eigene Kollektion auf die Beine zu stellen. Gerade das Fernhalten von den Festlegungen durch eine eigene Kollektion gewährt ihnen Freiraum für vielfältigstes Schaffen. Sie können viel breiter ausspielen, was ihr Maschinenpark irgendwie hergibt – ohne Einschränkung durch das modische Image einer Kollektion, die letztlich doch Beschränkung auf eine Handschrift, auf tradierte Einsatzzwecke, auch auf bestimmte Preislagen, eben einfach Konstanz verlangt. Rohweber sind die «Liberos» der Stoffszene. Sie lieben den Wechsel, und diese Flexibilität gibt ihnen zugleich Schutz. Sie sind Gazellen, die immer schneller sein müssen als der Löwe. Aber es ist natürlich nicht nur das Ethos von Understatement und Dienstleistungsbereitschaft, die sie am angestammten Platz hält, sondern natürlich auch eine gute Portion kaufmännischen Kalküls: Rohware enthält weniger Risiko. Und man spart schon Geld, wenn man kreative und vertriebliche Apparate zumindest nicht in dem Massen braucht wie ein Kollektionsweber.



Wängi – Kett-Paternoster



Wängi – Zettelgatter



Jenny – Schlichterei



Stünzi – Weberei

Profil durch breitangelegte Spezialisierungen

Die rund zwei Dutzend Rohweber, die heute die Schweizer Textilszene prägen, sind untereinander zwar häufig harte Mitbewerber, besitzen jedoch, zumindest partiell, dank unterschiedlicher Angebotsschwerpunkte und Genres ein eindeutiges Profil:

■ Ein Gutteil bilden ausschliesslich Rohweber. Unternehmen mit Umsätzen zwischen 5 und gut 50 Millionen Franken. Reine Weber oder Spinnweber. Zuvor der im baumwolligen oder seidigen Bereich engagiert natürlich auch stark mit Viscose, Polyester oder Mischgarnen beschäftigt (Wolle oder andere Naturfasern sowie Synthetics). Aus Tradition vor allem auf feine Garne der jeweiligen Provenienz konzentriert. Schweizer Profil ist in diesem Zusammenhang insbesondere an feinfädigen Baumwollqualitäten festzumachen; auch die Rohweber werden dabei massgeblich durch die Aktivitäten des Schweizer Baumwollinstituts («Swiss Cotton») unterstützt.

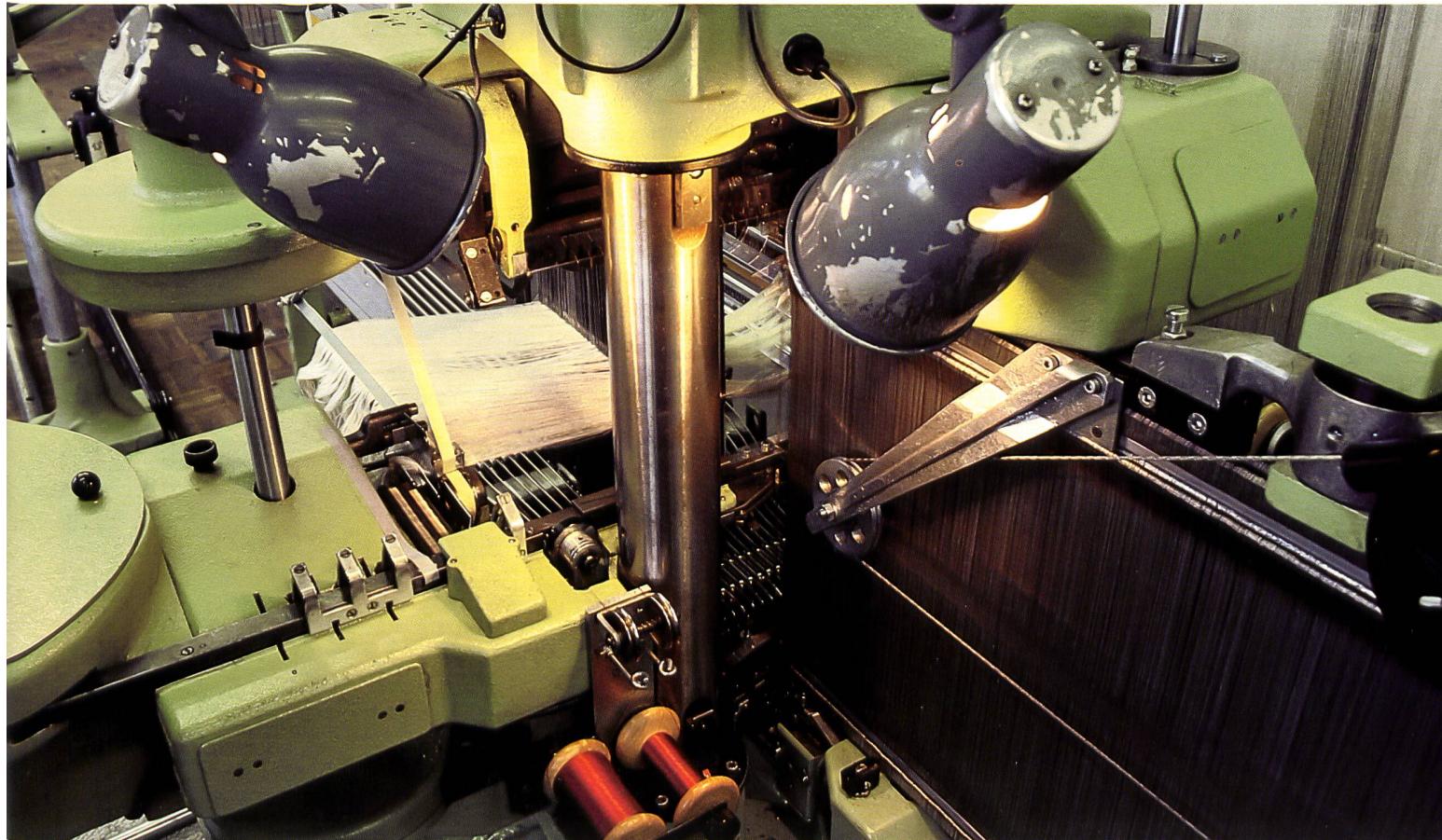
■ Viele Betriebe verfolgen auch Mischkonzepte: Neben der Rohweberei, die dabei in der Regel zwischen einem Drittel und etwa der Hälfte des Umsatzes ausmacht, bringen sie auch eigene Kollektionen, erreichen teilweise sogar mit Fertigprodukten (Heim- und Haustextilien vor allem) den Endverbraucher. Anfängliche Animositäten gegenüber Rohwebern, die durch eine eigene Kollektion ihren Abnehmern Konkurrenz machen könnten, haben sich mittlerweile deutlich abgebaut. Im Gegenteil, das Know-how, das ein ursprünglicher Rohweber mit seiner eigenen Kollektion erarbeitet, kommt auch der unausgereiftesten Ware zugute. Wer

aktives Wissen über viele Stufen besitzt, ist auch als Rohwarenlieferant ein kenntnisreicher Partner. Synergieeffekte.

■ Wenn auch Rohweber mit 30 bis 50 Millionen Umsatzdimension auf den ersten Blick als «Grossbetriebe» wirken mögen, so relativiert sich dies bei genauerem Hinsehen. Bei allen Schweizer Unternehmen ist die Angebotspalette nicht zuletzt aus Gründen der Risikostreuung ungemein breit. Nach Einsatzbereichen gerechnet, reduzieren sich die Umsatzgrössen meist auf kleinere Marktnischen. Nicht weil sie die heilsamen Auswirkungen grosser Metraten auf die Fixkosten nicht zu schätzen wüssten – die internationale Konkurrenz zwingt sie zur Kleinheit. «Wenn wir irgendwo eine grosse Cash cow aufgebaut haben, dann drängen sofort die internationalen Grössen hinein». «Wir arbeiten vor allem in Marktnischen, die für Gross zu klein sind».



Jenny – Staberei



Stünzi – Einziehmaschine



Jenny

Anbieten, was die anderen nicht bringen

■ Die Angebotspalette reicht dabei von Extrem-Spezialitäten wie etwa Geweben für Stratosphären-Wetterballons über Geo- und Öko-Textilien und hochspezialisierte Funktionsstoffe (z. B. Berufsbekleidung) bis in den klassischen Textilbereich; dort angefangen bei Textilien für Heim und Haus über modische Bekleidungsstoffe bis zu Spezialitäten wie etwa Arabertuchen. Dabei wird die volle Palette der Textilgewebe abgedeckt – Schaft- und Jacquardgewebe aller Bindungen, freilich immer mit dem Schwerpunkt auf besonders anspruchsvollen (unifähigen, daunendichten), insbesondere feinen Gewebe, einschliesslich der traditionellen Schweizer Spezialitäten wie Voile, Batist, Mousseline, Scherli, Drehergewebe, Webplissé. Flexibel sind die Rohweber auch hinsichtlich der Breite der Stoffe (90 cm bis 3,90 m), auch was kleinere Metragen angeht.

■ Profil erhalten die Rohweber vor allem auch durch ihre Investitionsfähigkeit. Die Betriebe werden kontinuierlich modernisiert, was nicht nur für den Maschinenpark direkt gilt, sondern ebenso für die vorgelagerte kreative Organisation (CAD selbst beim reinen Rohweber) als auch für die nachgelagerte Logistik der Ware. Über die Jahre hinweg haben wir in den Werkhallen der Schweizer Rohweber immer wieder Baustellen vorgefunden: Kennzeichen der Finanzkraft und des Erneuerungswillens der Unternehmer. Kapitalkraft schlägt hohes Personalkostenniveau.

Im Grunde münden die Marktkonzepte aller Schweizer Rohweber in diese Konsequenzen: «Wir müssen anspruchsvolle Qualität bieten. Wir müssen machen, was andere nicht bringen. Und wir müssen mehr bieten als nur gute Qualität schnell und verlässlich auf Termin, sondern auch Know-how, das über die reine Gewebeentwicklung hinausreicht, und vor allem Service». Das Problem ist erfasst. Lösungsmöglichkeiten sind geschaffen. Jetzt kommt es darauf an, dass der Abnehmer dies erkennt – und auch nutzt. Denn ein Rohweber ist letztlich nur so gut wie sein Umfeld: Der Kunde, der ihn maximal fordert, die Region, die auch hinreichend



Wängi – Schlichterei-Walze

Mit Blick auf «Europa 93»

Bereits die nächste Saison-Kollektion trägt die Jahresziffer 1993. Kein Wunder, dass die Nachricht vom Abschluss der EWR-Verhandlungen sowie die avisierte Beitrags-Absicht der Schweiz zur EG in der Schweizer Textilindustrie zunächst mit grosser Erleichterung aufgenommen worden ist. Vor allem in der Frage der passiven Lohnveredelung hatte man sich Lösungen erwartet. Die Freude war voreilig.

«Der EWR-Vertrag bringt der Schweizerischen Textilindustrie nichts in den für sie wichtigen Bereichen. Es bleibt sowohl auf dem tarifären wie dem nichttarifären Bereich diskriminiert. Schweizer Textilien unterliegen denselben Ursprungs- und Zollregeln bei deren Weiterverarbeitung durch unsere EG-Kunden in Drittländern, wie sie für Hongkong, China oder das schwärzeste Afrika gelten. Solange diese Barrieren im passiven Veredelungsverkehr und in den Ursprungsregeln bestehen bleiben, kann im Textilbereich nicht von einem einzigen europäischen Markt gesprochen werden.» Das teilt der Gemeinschaftsverband Textil in Zürich mit.

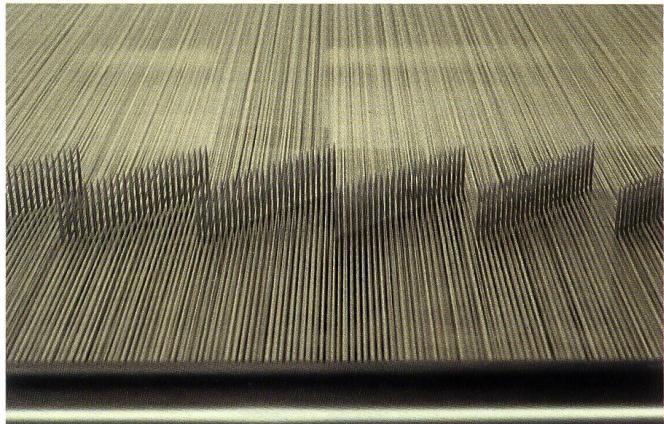
Schon vor den Luxemburger Beschlüssen haben sich unter anderem auch die Unternehmer der Schweizer Rohweberei auf die Querelen im Zusammenhang mit der bevorstehenden Vollendung des EG-Märkts eingerichtet. Die Politik der einzelnen Unternehmen geht diesbezüglich unterschiedliche Wege:

- Auch einige der Rohweber besitzen mittlerweile EG-Dependance, für sie ist das Problem vorerst gelöst.
- Für die anderen, nach wie vor rein schweizerisch operierend, wächst der Zwang, noch besser, noch innovativer, noch unvergleichbarer zu werden in ihrem Angebot; letztlich macht dies Schweizer Offerten noch interessanter.
- Um die Durststrecke bis hin zur – angestrebten – Angliederung an die EG zu überstehen, forcieren die Schweizer Rohweber ihr Ausser-EG-Geschäft. Bei Rohware für Drucker sind sie von den EG-Querelen ohnehin nicht betroffen.
- Für einige Betriebe sind die EG-Schwierigkeiten Anstoss, aktiv nachzudenken über eine Politik, die auch jenseits der aktuellen Probleme tragfähig bleibt. Noch nicht offiziell zeichnen sich interessante Joint ventures, auch neue Arten von Allianzen ab.

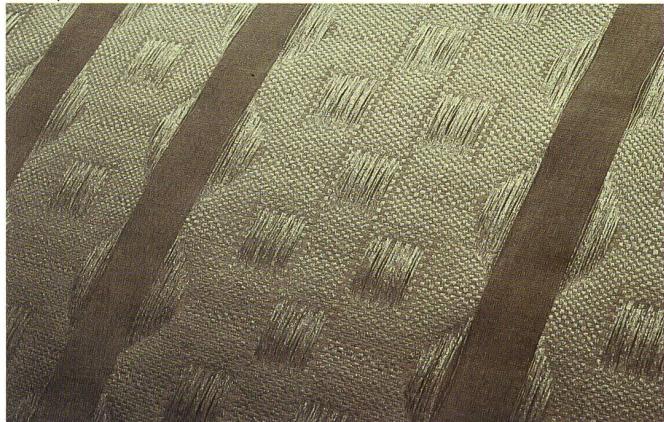
Heinz Iseli als Präsident des Gemeinschaftsverbands Textil fordert für die Schweizer Textilindustrie:

- Dass die Schweiz unverzüglich den Antrag zur Aufnahme von Beitreterklärungen zur EG stellt und
- dass tragbare Übergangslösungen im Textilbereich ausgehandelt werden, da es noch Jahre brauchen wird, bis der Beitritt der Schweiz zur EG vollzogen ist.

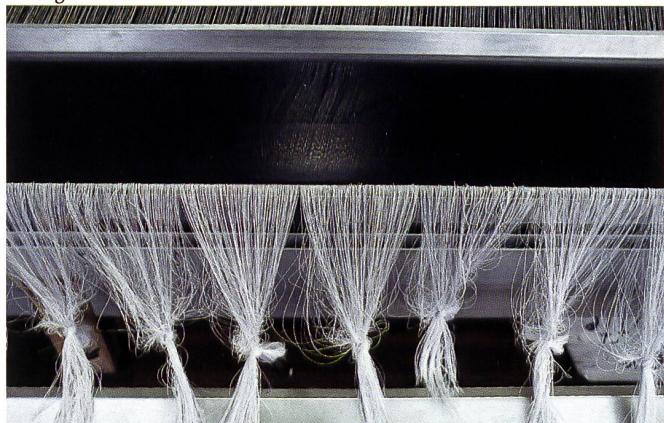
Ein Hoffnungsschimmer wird in der Zusage der EG-Kommission gesehen, bei den Verhandlungen mit Osteuropa die Frage des zollfreien Warenverkehrs unter Einbezug von Efta-Produkten prüfen zu wollen.



Jenny – Schlichterei



Wängi – Warenkontrolle



Stünzi – Einzieherei



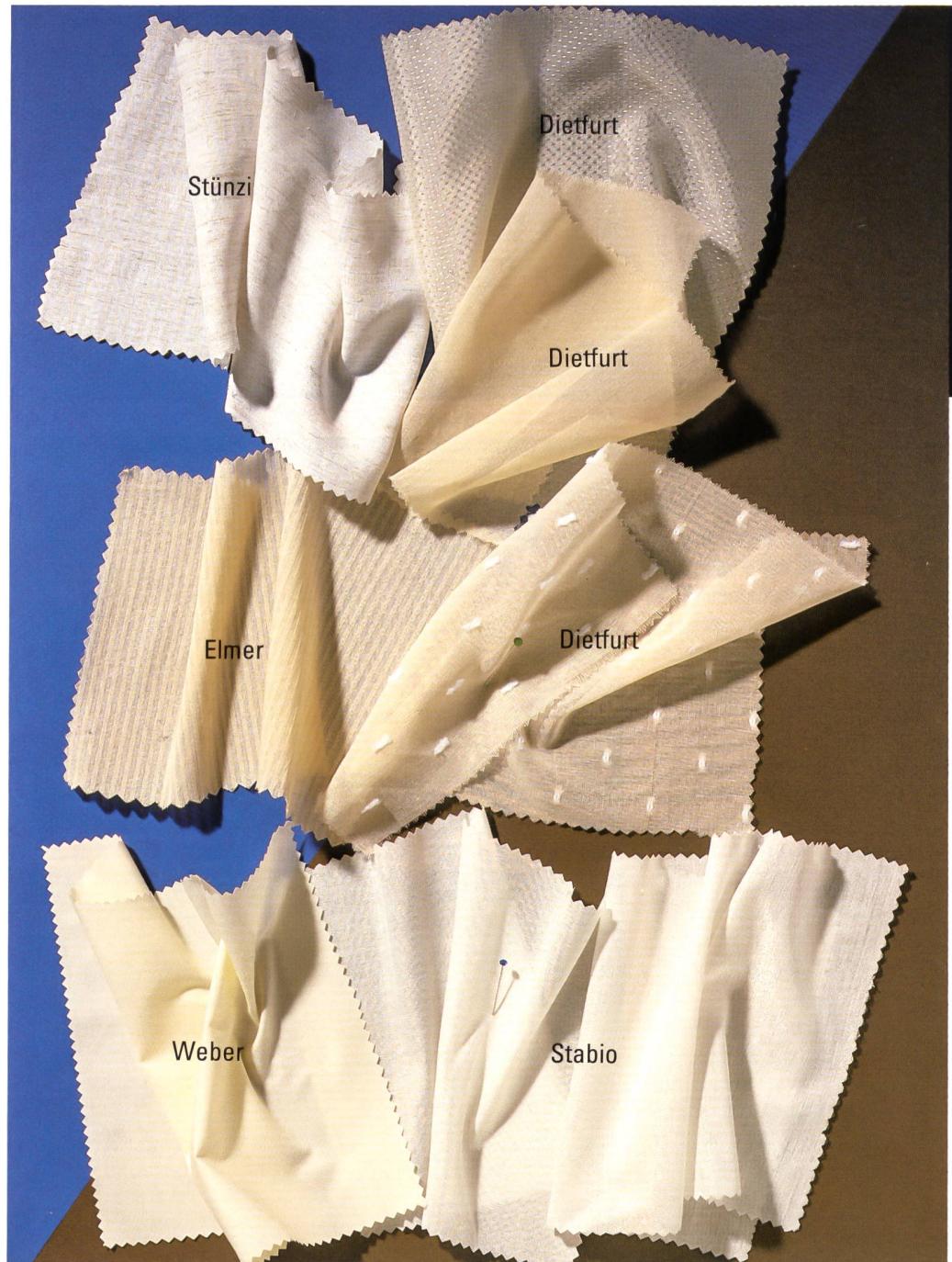
Wängi – Weberei

viel gute Vorlieferanten (Garne) und Folgestufen (Veredler) schnell zur Verfügung stellt. Was Garne angeht, so können sich die Schweizer Rohweber fast schrankenlos aus den Wunderkisten der Schweizer Feinspinner bedienen. Was Veredler, Drucker, sonstige Ausrüster betrifft, so herrscht dabei in der Schweiz ebenfalls kein Mangel. Und als Kunden wissen die Rohweber immer noch die grossen Converter vor ihrer Haustür. Welche Entwicklung freilich die Manipulanten nehmen im internationalen Wettbewerb, welche Unternehmenspolitik sie künftig betreiben, um sich zu behaupten, sind Fragen von grosser Bedeutung. Schaffen einige der Converters den turn-around? Steht vielleicht sogar wieder eine Renaissance für sie an, womöglich unter veränderten Vorzeichen? Mehr als nur interessiert verfolgen die Rohweber die Entwicklung, wohl wissend, dass sie sich ausbleibende

Converter-Orders irgendwo anders herholen müssen, aber auch eingedenk der Tatsache, dass das Know-how der Converter-Stufe, was modische Entwicklung und was Verteilerfunktion angeht, ein wichtiger Bestandteil des arbeitsteiligen Systems darstellt, auf den man nicht verzichten will.

Kultur der Partnerschaft

Das Kommunikationsproblem scheint uns der Knackpunkt für den weiteren Erfolg der Schweizer Rohweber: Was nützt's, wenn nicht genug wissen, was wir können? Und: Was bringt's, wenn es zu wenige tatsächlich auch probieren? Dass selbst in hundertprozentigen Rohwebereien CAD-Anlagen installiert sind, dass selbst in Betrieben, die nicht einmal mit einem Ansatz einer



Die Feinen

eigenen Kollektion in den Markt gehen, qualifizierte Kreativ-Kräfte arbeiten, signalisiert, dass man es ernst meint mit dem Versprechen gemeinsamer Produktentwicklung. Auch die neuen Mitarbeiter im Verkauf untermauern die «Kultur der Partnerschaft», die die Rohweber ansteuern. Es geht für den modernen Verkäufer nicht mehr nur darum, irgendeine Qualität zu guten Terminen und Preisen anzubieten, sondern auch die «kulturelle Annäherung unserer Philosophie an die des Abnehmers» zu übermitteln.

Styling in Bindung übersetzen! Das bleibt natürlich auch in Zukunft die Hauptaufgabe eines Rohwebers. Genauso wichtig ist es aber für seine weitere Existenz, die Kunden zu finden, die seine Stärken am besten umsetzen. Denn damit ist beiden Seiten am meisten genutzt. Es wird viel Überredung, vor allem viel

Überzeugungsarbeit brauchen, bis diese Botschaft bis zum letzten Abnehmer gedrunken ist.

Warum soll man bei einem Schweizer Rohweber kaufen? Die Antwort darauf ist bei Rohware noch schwieriger als dort, wo man eine fertige Kollektion in die Hand kriegt. Zusammenarbeit mit einem Rohweber ist anfangs zumindest auch zum Gutteil Vertrauenssache. Was handfeste Argumente angeht, so ergeben unsere Recherchen folgendes Bild:

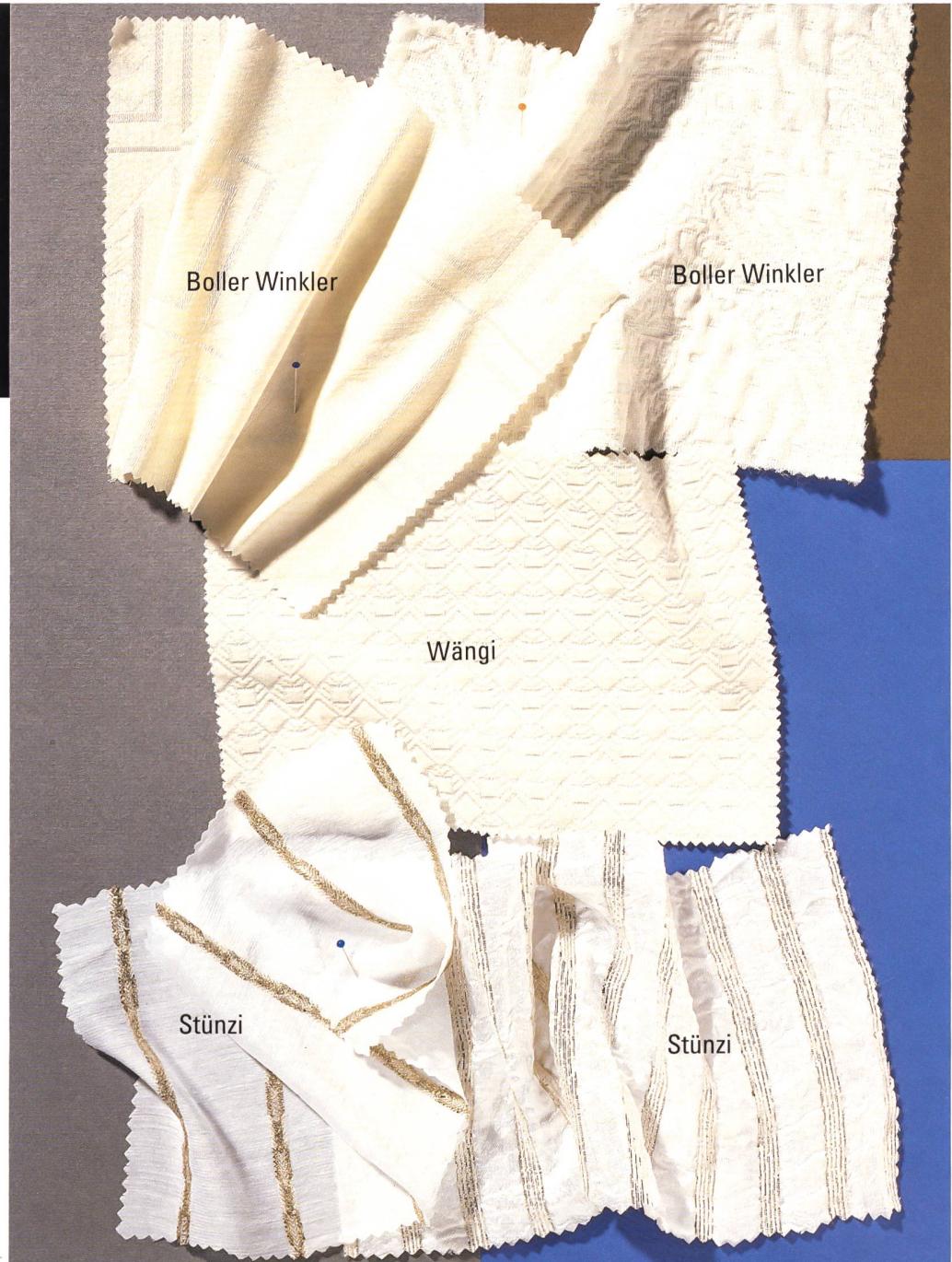
■ Flexibilität ist ein wichtiges Argument. Sie beinhaltet modische wie technische Anpassungsfähigkeit und Schnelligkeit. Die Rohweber sind maschinell wie personell darauf eingerichtet, auch hinsichtlich besonderer Wünsche, was Stoffbreiten angeht oder kleinere Metragen.

■ Kreatives Potential scheint auf den ersten Blick Luxus für ei-



Die Strukturierten

Die Effektvollen



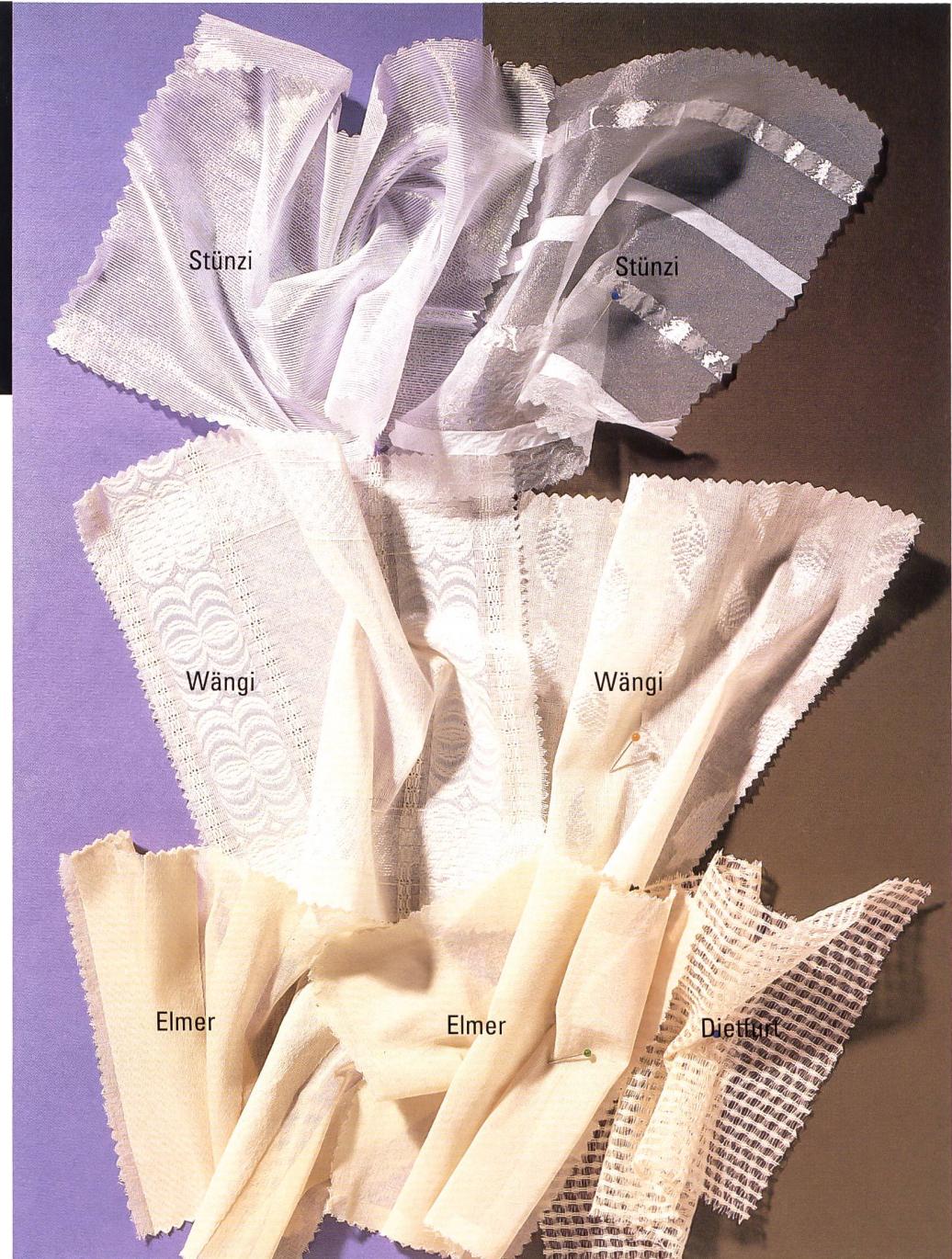
nen Rohweber. Tatsächlich aber macht es schon einen Unterschied, ob ein Dessinateur beim Rohweber nur einem Kaufmann oder ebenfalls einem kreativ Denkenden gegenübersteht! Weil der nicht nur versteht, was der Kunde sagt, sondern auch was er meint. «Unsere Mitarbeiter haben gelernt, Stilisten zuzuhören». Und ausserdem haben die Mitarbeiter der meisten Rohwebereien, weil es sich um traditionsreiche Unternehmen handelt, Zugriff auf einen Riesenfundus von Archiven, Musterbüchern, neuerdings auch Disketten, mit denen Neues aus Altem, was die Mode meist betreibt, unschwer abzuleiten ist. In der Rohweberei setzt man verstärkt auch auf die kreative Kompetenz von Mitarbeitern.

■ Qualität ist ein Attribut, das man Schweizern traditionell gern zubilligt. Das schliesst Konstanz der Qualität ein, permanente Qua-

litätskontrolle. Vor allem im Bereich der teuren, hohen Feinheiten wiegt dieses Kriterium umso schwerer.

■ Vorsprung durch Technik bildet nach wie vor ein Profil der Schweizer. Moderne Maschinen findet man heutzutage zwar fast überall auf der Welt (weniger freilich Menschen, die schon seit langem gewohnt sind, damit umzugehen). Nach wie vor werden Neuentwicklungen der einheimischen Textilmaschinenindustrie meist erst in enger Zusammenarbeit mit hiesigen Textilunternehmern getestet; das «halbe Jahr» Vorsprung halten die Schweizer mithin noch allemal – und länger noch als das, ihren Vorsprung hinsichtlich firmenspezifischer Abwandlungen moderner Aggregate. Die Kapitalkraft der Betriebe selbst, auch der des Standorts Schweiz mit seinen nach wie vor (etwas) niedrigeren Zinsen schlägt dabei positiv zu Buch.

Die Transparenten



■ Kompetenz konzediert man den Rohwebern nicht nur modisch und was ihren direkten Arbeitsbereich angeht. Sie werden auch als kompetente Ratgeber und Vermittler in Fragen der Veredelung geschätzt. Das ist kein unerhebliches Argument, vor allem bei wirklichen Neuentwicklungen – und den dann fast immer unvermeidlichen Imponderabilien bei der Ausrüstung.

■ Als Spezialisten für Feines gelten sie bei angestammten Spezialitäten, neuerdings auch im technischen Gewebebereich. Man hält sie für spezialitäten-fähig überhaupt.

■ Der Preis ist sicherlich nicht das hervorstechendste Merkmal für Schweizer Rohweber. Sie sind schwerlich billiger, aber auch nicht teurer als vergleichbare europäische Mitbewerber. Höhere Arbeitskosten kann man auch durch technische Investitionen, auch durch günstigere Arbeitszeitregelungen austarieren. Und wo der

Preis immer noch schmerzt, muss dies durch den – geldwerten – Service gemildert werden. Ohnehin operieren die Schweizer kaum am umkämpften unteren Ende der textilen Qualitäten, sondern im gehobenen Bereich, wo Wertschöpfung vor Produktivität rangiert.

Promises – Versprechungen, leicht niederzuschreiben auf Papier, das bekanntlich geduldig ist? «Just in time und just in fashion»! Dieser – inoffizielle – Slogan eines Rohwebers ist sicherlich leichter ausgesprochen als realisiert. Die Schweizer wissen freilich, dass es im heutigen, heiss umkämpften Textil-Business vor allem auch auf eines ankommt: Wahrhaftigkeit in der Geschäftspolitik. Sie wünschen sich deshalb, beim Wort genommen zu werden.

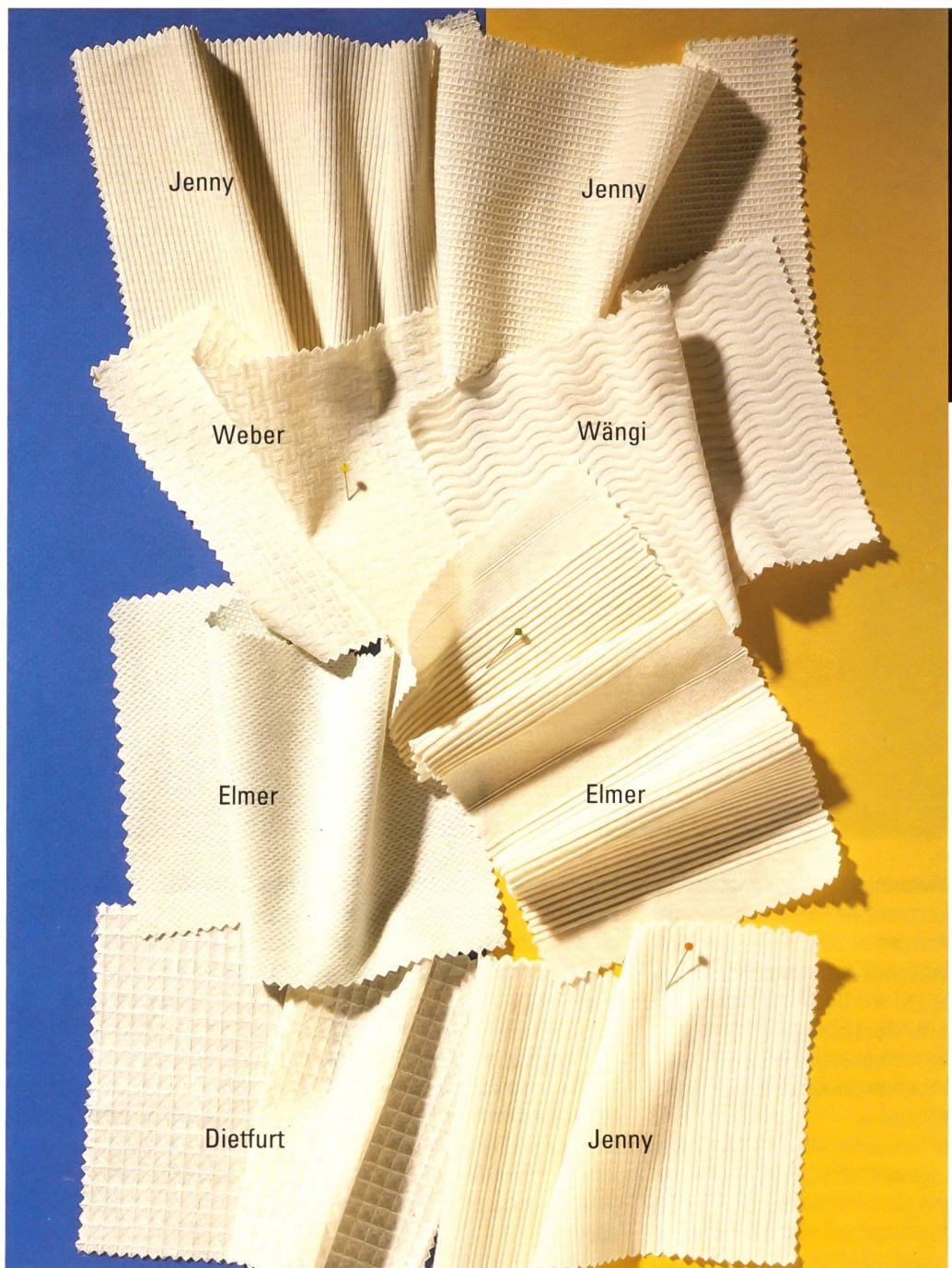
Sensibles Geschäft

1990 war kein Jubeljahr für die Schweizer Rohweber, ebenso wenig wie es generell bei Textil eines in den meisten Ländern der Welt gewesen ist. Widrige konjunkturelle Umstände drückten allenthalben – ausgenommen Deutschland – das Textilgeschäft. Aber auch in schwieriger Situation gilt es stets zu differenzieren: Insgesamt war bei den Schweizer Rohwebern das Geschäft mit Bekleidungstextilien rückläufig; bei Heim- und Haustextilien, weithin auch bei Technogeweben verliefen die Umsätze indessen mehr oder weniger normal.

Wie kaum andere Güter werden Textilien international gehandelt. Das Business hier ist ein globaler Seismograph. Bis in die Schweizer Rohweberei spürt man das Aufkommen der Schwell-

lenländer, registriert die Veränderungen im Osten, das Dardanelle liegen und die Abschwächung der Konjunkturen in den USA und Japan. Lager, zuweilen in krisenhaften Dimensionen, kennzeichnen das internationale Gewebeangebot und schlimmer noch das bei Garnen. Ob die Talsohle erreicht sei, womöglich sogar durchschritten, wird von den Schweizer Unternehmen unterschiedlich kommentiert. Die Mehrheit hofft, dass man das Schlimmste hinter sich habe und dass sich 1992 «normalisiert»; es gibt aber auch Stimmen, wonach man noch «auf der Talsohle entlangkriechen». Je nachdem unterscheiden sich auch die Meinungen in den Unternehmen, ob die «Marktbereinigung» anhalte oder abgeschlossen sei.

Die Piqués

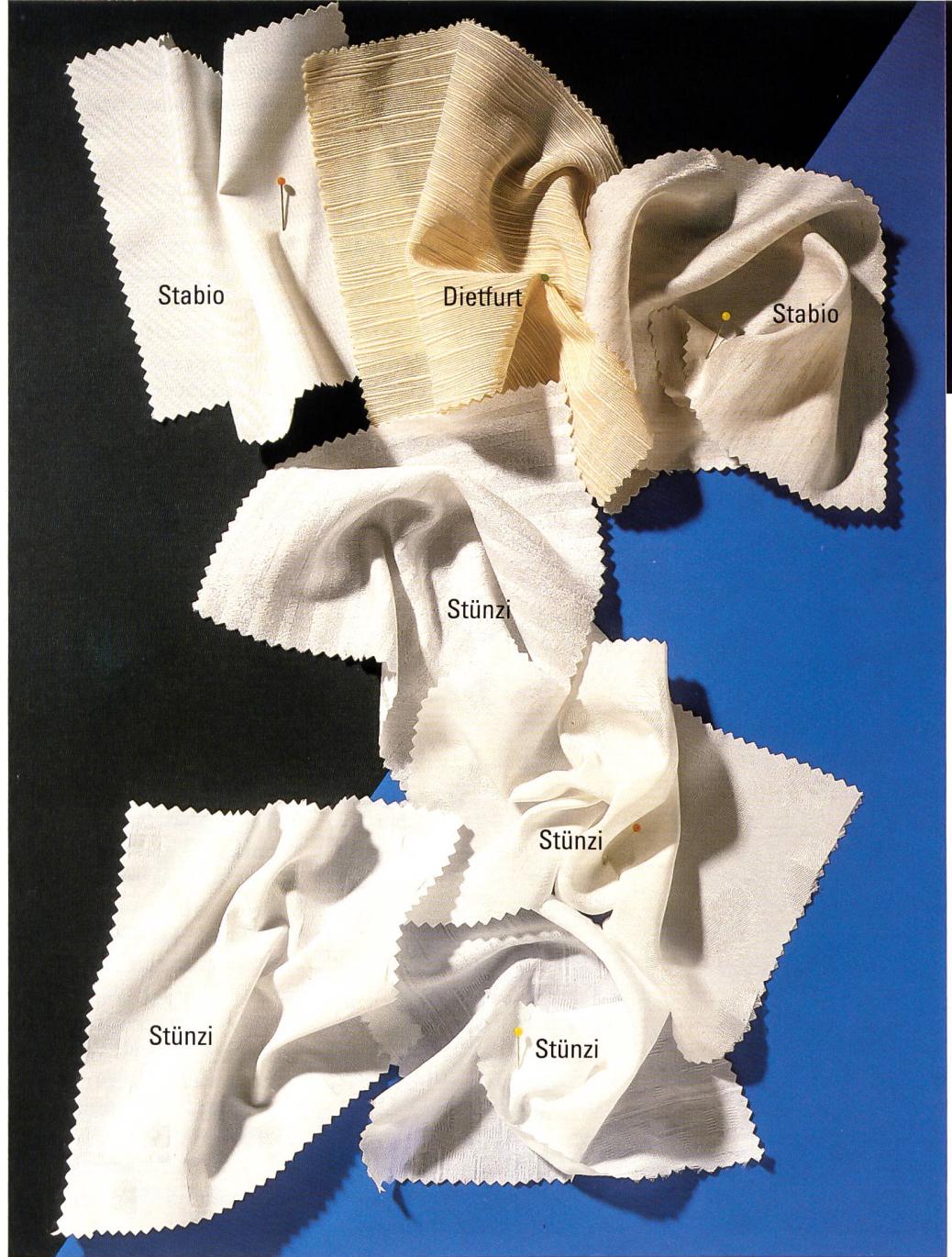


Wer wie die meisten Schweizer Rohweber schon lange, manche über ein Jahrhundert, im Geschäft ist, versteht mit den textilen Zyklen und Konjunkturschwankungen zu leben. Es kommt auch wieder anders. Einige Entwicklungen der jüngeren Zeit halten die Schweizer Unternehmer freilich für irreversibel und dauerhaft:

- Der Angebots- und Beschaffungsmarkt wird immer internationaler. Fernost ist da seit langem ein nicht zu unterschätzender Konkurrent; vermutlich werden neue osteuropäische Wettbewerber hinzukommen.
- Das Geschäft wird immer hektischer und kurzlebiger. Die Last-minute-Entscheidungen nehmen allenthalben zu. Just in time wird immer wichtiger, auch für die Schweizer Rohweber.
- Der Trend zur Risiko-Minimierung dauert an. Alle versuchen überall ihre Lager zu verkleinern. Aufkommende Nachfrage muss

dann kurzfristig gedeckt werden. Wer da mithalten kann, gewinnt. Auch in der Schweizer Rohweberei operiert man mit knappen Lagern. Produktionsspitzen ausgenommen, wird nur auf Auftrag produziert.

Trotzdem herrscht alles andere als Krisenstimmung. Man richtet sich auf vorübergehendes Schmalkost-Leben ein. Positiv registriert wird die Rückkehr der Nachfrage nach Naturfasern. Und vor allem, dass Bindungsstrukturen sehr gefragt sind, stimmt die Schweizer Rohweber gut.



Die Seidigen

Am Branchenreport über die Rohweberei sind folgende Firmen beteiligt:

Boller, Winkler AG,
Turbenthal
Dietfurt AG, Bütschwil
Elmer AG, Wald
Fritz+Caspar Jenny AG,
Ziegelbrücke
Stünzi Rohgewebe AG,
Lachen
Tessitura di Stabio S.A.,
Stabio
Weberei Wängi AG, Wängi
Weber+Cie. AG, Aarburg