

Zeitschrift: Textiles suisses - Intérieur
Herausgeber: Office Suisse d'Expansion Commerciale
Band: - (1973)
Heft: 2

Artikel: Die schweizerische Teppichindustrie und ihre internationale Bedeutung
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-794686>

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

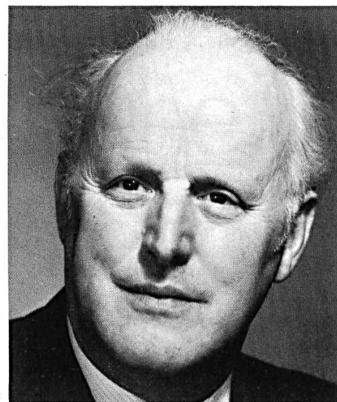
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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>



*Interview mit Paul Reinhard,
Präsident des Vereins Schweizerischer
Teppich-Fabrikanten (VSTF)*

Textiles Suisses-Intérieur. Herr Reinhard, Sie sind Präsident des Vereins Schweizerischer Teppichfabrikanten. Wie lange haben Sie dieses Amt schon inne und welche grundlegenden Veränderungen haben während Ihrer Präsidialzeit in der schweizerischen Teppichindustrie stattgefunden?

Paul Reinhard. Bereits vor dem eigentlichen Zusammenschluss unseres Industriezweiges zum Verein Schweizerischer Teppichfabrikanten (VSTF) bestand eine lose Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Teppichfabrikanten, welche als Untergruppe dem VSTI (Verein Schweizerischer Textilindustrieller) angehörte und die ich als Vorstandsmitglied des VSTI damals schon präsidierte.

Durch die stürmische Entwicklung auf dem Sektor der textilen Bodenbeläge entschloss man sich dann 1968 zur Gründung des Vereins Schweizerischer Teppichfabrikanten. Inzwischen ist die Anzahl der Mitglieder auf das Doppelte angewachsen, und die schweizerische Teppichfabrikation hat sich dabei verzehnfacht und ist dank der Tufter- und Nadelvlieshersteller zur expansivsten Sparte der schweizerischen Textilindustrie mit der höchsten Zusatzquote geworden, wobei Tufting- und Nadelfilzbeläge seit ihrem Aufkommen in den letzten Jahren heute den grössten Prozentsatz der Produktion für sich buchen können.



Textiles Suisses-Intérieur. Wie setzt sich die schweizerische Teppichindustrie zusammen?

Paul Reinhard. Die schweizerische Teppichindustrie unterscheidet sich strukturell kaum von der ausländischen Konkurrenz. Einerseits haben wir die traditionelle Teppichweberei mit ihren kaum begrenzten Möglichkeiten in der Verarbeitung jeglichen Rohmaterials und jeder Art von Fantasiegarnen, gepaart mit der unlimitierten Dessins- und Bindungsvarietät durch den Einsatz der immer noch hoch im Kurs stehenden Jacquardmaschine. Diese Vorteile erlauben es immer wieder, anspruchsvollste und komplizierte Kundenwünsche, vor allem von der Seite der Innenarchitekten her zu erfüllen und damit eine wirkliche Dienstleistung zu erbringen. Mit der Wahl des entsprechenden Rohmaterials, dem Einsatz von Hoch- und Tiefeffekten und geschickt wechselnden Moquette- und Noppenpartien werden sogar Uniteppiche zu modernsten Boden- und Wandbelägen, welche eine ganz besondere Raumatmosphäre schaffen. Auf diesem Gebiet leisten einige Teppichweber ganz Beachtliches. Übrigens gehören zu dieser Gruppe auch die Gripperaxminster-Hersteller.

Die Hauptgruppe der Hersteller von textilen Bodenbelägen sind die Nadelflor- und Nadelfilz-Produzenten. Sie sind im VSTF als Mitglieder in der Überzahl und konnten durch ihren Einsatz und das gepflegte Sortiment, erweitert mit individuellen Spezialitäten, ein intensives Wachstum verzeichnen, das selbst durch den zunehmenden Konkurrenzdruck des Auslandes bis jetzt nicht zu stoppen war.



Die schweizerische Teppichindustrie und ihre internationale Bedeutung

Textiles Suisses-Intérieur. Wie hat sich die Zollsenkung auf den Export von textilen Bodenbelägen ausgewirkt?

Paul Reinhard. Seit 1968 hat sich der Schweizer-Teppichexport in den EFTA-Raum mengenmässig verdreifacht, und zwar praktisch linear. Im gleichen Zeitraum, 1968-1972, war die Exportzunahme in den EWG-Raum bedeutend geringer und betrug total nur 1/6 des Exportes in den EFTA-Raum. Im Jahre 1972 betrug der Export 80 % in die EFTA-Länder und 20 % in die EWG-Länder. Die Zollsenkung in den EFTA-Ländern und der vollständige Wegfall des Zolles ab 1970 hat sich also deutlich exportfördernd ausgewirkt.

Es ist demzufolge anzunehmen, dass die nun jährlich erfolgende Reduktion um 1/5 und der vollständige Wegfall der Zölle ab 1.7.1977 die Exportmöglichkeit in den EWG-Raum in hohem Masse begünstigen wird. Es darf aber nicht übersehen werden, dass sich dem gegenüber der heute schon starke Importdruck durch den gänzlichen Wegfall der Zölle noch gewaltig verschärfen wird.

Textiles Suisses-Intérieur. Wie gross ist der Anteil an Webteppichen, wie gross derjenige an Nadelflor- und Nadelfilz-Bodenbelägen in der schweizerischen Produktion und wieviele Tonnen Teppiche wurden 1972 hergestellt?

Paul Reinhard. Die Aufteilung der schweizerischen Produktion 1972 von annähernd 21 000 Tonnen ist folgende:

Webteppiche	21 %
Tufting	59 %
Nadelfilzbeläge	20 %

Textiles Suisses-Intérieur. Kann die Produktion noch weiter gesteigert werden und was wird unternommen, um den Absatz im In- und Ausland zu fördern und sicher zu stellen?

Paul Reinhard. Wie fast in der gesamten Industrie liegt die Frage nach Produktionssteigerung beim Personalproblem.

Die Textilindustrie, und besonders die Industrie für textile Bodenbeläge, nimmt darin keine Sonderstellung ein.

Zwei Möglichkeiten stehen meines Erachtens offen: Weitere technische Rationalisierung, vor allem aber Produktionsrationalisierung durch Sortimentsvereinfachung einerseits, anderseits die Absatzförderung im In- und Ausland, welche Sache jeder Firma selbst ist. Hingegen unterstützt die lancierte PR-Aktion des VSTF die Verkaufsförderung im Inland.

Von besonderer Bedeutung ist die Einführung der Eignungsbereiche der Teppichböden in Verbindung mit der EMPA-Prüfung. Der Konsument soll in Zukunft besser über die Ware orientiert werden, die er zu kaufen vorhat. Der EMPA-Test bestätigt ihm, dass der Hersteller seine Produkte prüfen lässt und als Kunde erhält er wichtige Hinweise, für welche Art Raum sich ein bestimmter textiler Bodenbelag eignet und welcher Belastung er standhält.

Textiles Suisses-Intérieur. Wie steht es mit der Rohmaterialbeschaffung, vor allem von Wolle? Sind die Preise von schweizerischen Wollteppichen mit denjenigen des Auslandes konkurrenzfähig?

Paul Reinhard. Wie wir wissen, sind die Wollpreise seit Jahresfrist um ca. das Doppelte gestiegen, bei feinen Wollsorten noch bedeutend mehr. Damit wurden die spezifisch wollverarbeitenden Teppichfabrikanten vor

enorme Probleme gestellt, doch scheint es, dass die Kundschaft, welche die Vorteile der Wolleigenschaften zu schätzen weiß, sich mit dem unvermeidlichen Preisaufschlag bereits abgefunden hat.

Die quantitative Beschaffung von Wolle scheint gesichert. Schwieriger ist es, die richtige Qualität zu erhalten, und selbstverständlich liegt in der Preisentwicklung ein kaum einkalkulierbares Risiko, obschon gegenwärtig die Wollpreise gefestigt zu sein scheinen.

Grösste Mühe bereitet gerade jetzt die Beschaffung von synthetischen Fasern. Die Faserproduzenten sahen sich vis-à-vis der grossen Nachfrage gezwungen, ihre Zuteilungen zu kontingenieren, weil sie ihrerseits wieder Schwierigkeiten haben, für ihre Werke Rohstoffe in genügender Menge zu erhalten.

Die schweizerischen Hersteller von Wollteppichen fühlen sich preislich dem ausländischen Konkurrenzdruck gewachsen, doch darf nicht übersehen werden, dass bei einem Preisvergleich immer die enorme Verschiedenheit von Qualität und Design mitberücksichtigt werden muss.

Textiles Suisses-Intérieur. Wo liegen die Schwerpunkte der schweizerischen Teppichindustrie?

Paul Reinhard. Die Schweizer Teppichfabrikanten sind sich klar darüber, dass sie mit Billigqualitäten dem Druck des Auslandangebotes nicht standhalten können. So werden Schwerpunkte mit individuell gestalteten Spezialitäten gesetzt, ganz gleich, welche Fabrikationstechnik angewendet wird. Gute Qualitätsteppiche sind zwar teurer, garantieren dafür eine längere Lebensdauer und bedeuten deshalb, gesamthaft betrachtet, trotz des höheren Preises für den Konsumenten eine Arbeits- und Kosteneinsparung. Selbst im Objektbereich werden heute von klugen und weitblickenden Architekten vermehrt qualitativ bessere textile Bodenbeläge eingesetzt. Die gleichen Überlegungen stellt die schweizerische Luftfahrtgesellschaft Swissair an, welche ihre Flotte mit Melchnauer Teppichen ausrüstet, denn es fällt ins Gewicht, ob die teuren Flugzeuge alle paar Wochen einen neuen Bodenbelag benötigen und dafür — wenn auch nur kurze Zeit — aus dem Verkehr gezogen werden müssen, oder ob der Teppichboden eine besonders lange Strapazierdauer aufweist und damit seine Auswechslung auf erstaunlich lange Zeit hinausgeschoben werden kann.

Für die schweizerische Teppichindustrie ist es zudem für den Inlandverkauf von Vorteil, dass der Schweizer ausserordentlich «teppichfreudlich» gesinnt ist, steht er doch beim Teppichkonsum mit 2,4 m² jährlich weltweit an erster Stelle.

Für den Export sind Schweden und Österreich interessante Absatzländer innerhalb der EFTA, doch darf durch die ununterbrochenen Anstrengungen, welche der VSTF unternimmt, der künftige Verkauf in den EWG-Raum mit Optimismus betrachtet werden.