

Vardhman Group : perfektes Zusammenspiel von Mensch und Maschine

Autor(en): **Rupp, Jürg**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **114 (2007)**

Heft 2

PDF erstellt am: **01.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-678015>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

von vier Herstellern zu finden sind, die alle auf Interactive Wear-Technologie aufbauen. Neben den intelligent heizbaren Skihandschuhen von Reusch waren dies vor allem Interactive Wear's perfekt integrierte Bluetooth-Lösungen, so das Streaming-Music-Jacket von O'Neill, die innovative «ai»- (audio integrated) Jacke mit iPod-Anschluss von Halti Oy, Finnland, und; last but not least, das ebenfalls Bluetooth-fähige Kjus Commwear Jacket mit integriertem MP3-Player von Lasse Kjus Systems, Schweiz.

Über Reusch

Mit den passenden Handschuhen den Erfolg selbst in die Hand nehmen... Mit diesem Gedanken hat Karl Reusch auf dem Speicher seines Privathauses in Metzingen, Süddeutschland, 1934 die ersten Handschuhe hergestellt. Heute, über 70 Jahre später, steht der Name Reusch als Synonym für hochwertige Handschuhe und zahlreiche weitere Markenartikel. In den Marktsegmenten Wintersport und Torwarthandschuhe ist Reusch seit Jahrzehnten die weltweit führende Marke. Reusch will diesen Platz 2007 nicht nur behaupten, sondern kontinuierlich ausbauen. Dabei setzt das Reusch-Team auf seine Erfahrung, Kompetenz, Zuverlässigkeit, auf höchste Qualität und neueste Technik – in drei Niederlassungen (Neckartailfingen, Valencia, Mailand), mit weltweit 49 Vertriebspartnern in über 55 Ländern. Das Ergebnis sind Jahr für Jahr neue Qualitätsprodukte – authentisch und modern im Design, fortschrittlich und führend in der Technik sowie mit exzellenter Passform und aussergewöhnlichem Tragekomfort.

Der Vorstand der SVT begrüsst folgende neue Aktivmitglieder:

Brigitte Strebel, Baden
Melanie Sigrist, Kerns

Der Vorstand der SVT begrüsst folgendes neues Firmenmitglied:

ROTORCRAFT AG, Altstätten
Dr. Andreas Fischer

Vardhman Group: Perfektes Zusammenspiel von Mensch und Maschine

Jürg Rupp, Fong's Industries Co., Ltd. Hong Kong

Die indische Vardhman-Gruppe ist ein unbestrittener Marktführer in der Garnproduktion. Dabei legt die Unternehmensphilosophie grossen Wert auf erstklassige Produktionsstätten mit modernster Technologie. Mitte der 80er-Jahre begann die Vardhman-Gruppe mit dem Konditionieren von Garnen, und arbeitete seit Beginn eng mit XORELLA zusammen, dem Entwickler und Marktführer dieser Technologie. Nun wird die Spindelkapazität von 550'000 auf 800'000 ausgebaut. Dazu wurden XORELLA-Konditionieranlagen der neusten Generation bestellt.

Indien ist in aller Munde, nicht nur die Textilindustrie des Landes boomt. Die Umsätze steigen, und gewaltige Summen werden investiert. Dies gilt auch für die Vardhman-Gruppe, mit Sitz im nördlichen Ludhiana. Die Spinnerei wird gewaltig ausgebaut und neuste XORELLA-Maschinen bestellt. Gründe genug, um bei S.P. Oswal (Abb. 1), Chairman der weltweit tätigen Vardhman-Gruppe, für ein Gespräch nachzusehen. Es kam zu einer nicht alltäglichen Begegnung mit einer herausragenden Persönlichkeit.

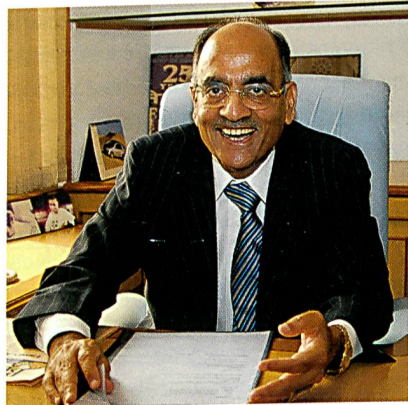


Abb. 1: S.P. Oswal, Chairman der Vardhman-Gruppe: «Jedes Garn muss konditioniert werden, das indische Klima ermöglicht keinen Rückbehalt von Feuchtigkeit im Garn. Mit den XORELLA-CONTEXOR® Konditionieranlagen erhalten wir eine Garnqualität mit ausgezeichneten Laufeigenschaften.»
Bild: Xorella AG, Wettingen (CH)

Das Unternehmen

Die Vardhman Group wurde 1965 von Lala Ratan Chand Oswal gegründet. Heute ist die Gruppe eines der grössten Unternehmen Indiens in der Textilindustrie. Zu Beginn hatte das Unternehmen einen Spindelbestand von 14'000, heute sind es über 550'000 Spindeln.

1982 begann Vardhman mit der Produktion von Nähgarnen und ist heute der 2. grösste Produzent von Nähgarnen in Indien. Eine weitere Diversifizierung erfolgte 1990 mit dem Start der Weberei. Diese Produktion in Baddi (Himachal Pradesh), mit einer Tageskapazität von 20'000 m, geniesst heute im In- und Ausland einen ausgezeichneten Ruf als Lieferant für Popeline, Bettwäsche und Hemdenstoffe.

Vertikalisiertes Unternehmen

Konsequenterweise wurde die Vertikalisierung weiter ausgebaut mit dem eigenen Veredlungsbetrieb Auro Textiles in Baddi. Die aktuelle Kapazität beträgt 100'000 m pro Tag.

1999 erfolgte der Vorstoss in die Acrylfaserproduktion mit der Gründung von Vardhman Acrylics Ltd., Bharuch (Gujarat), einem Joint venture mit den japanischen Unternehmen Marubeni und Exlan. Vardhman Acrylics geniesst neben der nationalen auch eine starke Marktpresenz in Japan, Hong Kong, Korea, Grossbritannien und der EU.

Die konsequente Ausrichtung auf Qualität erfolgte in der Zertifizierung nach ISO 9002/ISO 14002. Zum ersten Mal wurde ein indisches Unternehmen mit diesen Zertifikaten ausgezeichnet.

1994 wird als weiterer Meilenstein der Unternehmensgeschichte als Anbieter von Mehrwertprodukten bezeichnet: Vardhman begann mit der voll integrierten Färberei von Fasern, Garnen und Tops. Die Kapazität wurde kontinuierlich auf heute 27'000 kg Garne und 22'000 kg Fasern pro Tag ausgeweitet. Folgende Unternehmen der Gruppe sind heute in der Vardhman Holdings Ltd. zusammengefasst:

- Vardhman Textiles Ltd. (ex Mahavir Spinning Mills)
- Vardhman Threads Ltd.
- Adinath Investment & Trading Co.
- Devakar Investment & Trading Co. Private Ltd.

Die Aktivitäten der Gruppe sind vielfältig, wie Tabelle I zeigt.

Garnimporte. Der Markt wächst sicher weiter, wird sich aber bestimmt auch wieder etwas beruhigen.»

Indien auf dem Weg an die Spitze

Indien ist in der Spitzengruppe der Baumwolle produzierenden Länder, investiert aber immer mehr auch in die Chemiefaserproduktion.

Tabelle I: Aktivitäten der Vardhman Holdings Ltd.

Sektor	Umsatz	Kommentar
Garne	65 %	Hauptaktivität der Gruppe. Neun Spinnereien produzieren Garne auf heute 550'000 Spindeln. Vardhman hat den grössten Marktanteil und exportiert Garne im Wert von
Nähgarne	12 %	Zweitgrösster Produzent Indiens. Tagesproduktion 22 t in drei Spinnereien: Hoshiarpur, Baddi und Ludhiana.
Gewebe	9 %	Die moderne Weberei umfasst 432 Webmaschinen, die 30 Mio. Meter pro Jahr produzieren.
Fasern	8 %	Seit kurzem werden auch Acrylstapelfasern in Bharuch in Gujrat produziert, in Zusammenarbeit mit japanischen Unternehmen, Marubeni und Japan Exlan. Die Jahreskapazität beträgt 18'000 t.
Stahl	6 %	Die Gruppe produziert auch hochwertige Stähle. Die Kapazität beträgt 100'000 t Spezialstahl und Legierungen.

Marktposition

Die Vardhman-Gruppe ist ein unbestrittener Marktführer in Indien, die Fakten sind beeindruckend: Sie hat die grösste Spinnereikapazität, ist der grösste Produzent von Baumwoll-, Chemiefaser- und Mischgarnen sowie der grösste Färber von Fasern und Garnen. Die Vardhman-Gruppe ist aber auch der grösste Exporteur von Baumwollgarnen, Marktführer für Handstrickgarne in Indien sowie der zweitgrösste Produzent von Nähgarnen. Den jährlichen Faserverbrauch der Gruppe zeigt Tabelle II.

«Aber», so S.P. Oswal, «Indien muss unbedingt den Ertrag erhöhen. Bei rund 9 Mio. ha Anbaufläche beträgt der Ertrag heute 470 kg/ha. Ein guter Ertrag liegt jedoch bei 700 kg/ha. Wenn es Indien gelingt, und es muss gelingen, diesen Ertrag zu steigern, können wir die Nummer 1 für Baumwolle werden. Die Voraussetzungen sind ideal: Der Heimmarkt ist riesig und das Pro-Kopf-Einkommen der Bevölkerung steigt. Im Weiteren beträgt der Exportanteil der indischen Textilindustrie lediglich 35%, auch hier liegt ein markantes Steigerungspotential.

Tabelle II: Faserverbrauch pro Jahr der Vardhman Gruppe

Faserverbrauch	in Tonnen
Baumwolle	90'000 – 95'000
Acrylstapelfasern	12'000 – 13'000
Polyesterstapelfasern	12'000 – 14'000
Andere Textilfasern wie Polyester-, Polyamid- und Polyamide 6.6-Filamentgarne, Viskosestapelfasern etc.	2'000

Bei einem Umsatz von rund 500 Mio. USD gehen 40 % aller Garne in den Export. Dabei sind Länder wie die USA, die EU, Kanada, China, Japan, Korea, Mexiko, Brasilien etc. Vardhman hat einen Anteil von 6 % am indischen Garnexport.

Und wie sieht S.P. Oswal den aktuellen Garnmarkt? «Wir sind gut etabliert im Markt. Baumwollgarne laufen sehr gut. Wir produzieren jetzt mit 550'000 Spindeln, die bis im März 2008 auf 800'000 ausgebaut werden. Indien ist ein guter Markt für uns, es gibt relativ wenig

Dies sind nur einige Gründe dafür, weshalb die Investitionen in die indische Textilindustrie laufend steigen.»

Forschung und Entwicklung

Die Unternehmensphilosophie (siehe Kasten) legt grossen Wert auf erstklassige Produktionsstätten mit modernster Technologie. Schwerpunkt der F & E-Arbeit ist die Optimierung von Produktionsabläufen. In der ganzen Gruppe arbeiten in allen Bereichen viele Leute an der Verbesserung bestehender und der Entwicklung

neuer Produkte. Neben Baumwolle werden auch Versuche mit Bambusfasern und Lyocell gemacht. «Natürlich», so S.P. Oswal, «können und wollen wir nicht alles anbieten. Trotzdem, unser Produktionsprogramm wächst laufend weiter.

Das Wichtigste in einem Betrieb sind jedoch gute Mitarbeiter, 15 bis 20 sind laufend in Kursen, um sich weiterzubilden. Wir führen auch eigene Weiterbildungsprogramme für Mitarbeiter durch, um in Management-Positionen aufzusteigen. Um in unserer Unternehmung erfolgreich zu sein, braucht es nicht ungedingt ein MBA.»

Konditionierte Garne sind ein Muss

Mitte der 80er-Jahre begann die Vardhman-Gruppe mit dem Konditionieren von Garnen. Seit Beginn dieser Entwicklung wurde eng mit XORELLA zusammengearbeitet, dem Entwickler und Marktführer dieser Technologie (Abb. 2).



Abb. 2: Seit die Vardhman-Gruppe Garn konditioniert, wurde eng mit XORELLA zusammengearbeitet, dem Entwickler und Marktführer dieser Technologie. «Jedes Garn muss konditioniert werden, sonst gibt es Probleme», sagt S.P. Oswal. «Das indische Klima ermöglicht keinen Rückbehalt von Feuchtigkeit im Garn, es ist zu heiss.» Bild: Xorella AG, Wettingen (CH)

«Jedes Garn muss konditioniert werden, sonst gibt es Probleme», sagt S.P. Oswal. «Das indische Klima ermöglicht keinen Rückbehalt von Feuchtigkeit im Garn, es ist zu heiss. Mit den XORELLA-CONTEXXOR® Konditionieranlagen können wir die Feuchtigkeit um 1,5 – 2 % erhöhen, und erhalten so eine Garnqualität mit ausgezeichneten Laufeigenschaften in der folgenden Produktionsstufe. Das Konditionieren von Garn ist ein Muss, Garne mit einem «Ly-cra»-Anteil könnten ohne diesen Prozess gar nicht weiterverarbeitet werden.»

99 % aller Garne werden konditioniert, ausser Polyester- und Acrylgarne. Wie bereits erwähnt, wird die Spinnerei weiter ausgebaut.

Dazu wurden sechs neue XORELLA-CONTEX-XOR®-Anlagen bestellt. Bisher hat die Vardhman-Gruppe mit runden Dämpfern gearbeitet, nun wurden kubische Systeme bestellt (Abb. 3).



Abb. 3: 99 % aller Garne werden konditioniert, ausser Polyester- und Acrylgarne. Nach dem Konditionieren werden die Garne sofort in Folien verpackt und geben zur Weiterverarbeitung. Bild: Xorella AG, Wettingen (CH)

«Kubische Maschinen bieten vor allem Vorteile in rationelleren Arbeitsabläufen», erklärt S.P. Oswal dazu. «Wir können mit ganzen Paletten einfahren, und das erspart uns viel manuelle Arbeit in der Vorbereitung zum Dämpfen und beim Entladen für die nachgelagerten Stufen.»

Erarbeitetes Vertrauen

Vergleicht man den indischen Garnmarkt im Allgemeinen, und den Weltmarkt im Speziellen, wo sieht S.P. Oswal Unterschiede zwischen heute und vor 10 Jahren?

«Die Unterschiede sind gross. Indische Garne haben heute einen ausgezeichneten Ruf. Es gibt keine Probleme mehr, das Vertrauen in die Qualität ist da. Ganz allgemein ist die indische Qualität gestiegen. Dazu hat auch das Konditionieren von Garnen mit den XORELLA-Dämpfern beigetragen. Auch die Baumwolle wird immer besser, und damit steigt die Akzeptanz. Indische Ginner bieten heute auch Natural Cotton an. Das einzige Problem ist nach wie vor die Kontamination, aber alle arbeiten sehr hart daran, die Verschmutzungen zu reduzieren. Wir bieten heute auch viel feinere Garne an, als noch vor 10 Jahren. Die Spannweite geht von Ne50/1 über Ne 100/1 bis Ne 200/1. Gasierte oder mercerisierte Garne sind heute ein Muss, um im internationalen Markt zu bestehen. Aber auch hier ist es unmöglich, diese Marktposition ohne qualifiziertes Personal zu erreichen. Und wir haben gutes Personal.»

Der Mensch S.P. Oswal

Wer 19'000 Mitarbeiter hat, ist immer sehr stark beschäftigt. Hat man als Chairman einer solchen Gruppe überhaupt noch Zeit für sich selbst?

S.P. Oswal: «Ich befasse mich sehr ausgeprägt mit Philosophie und Spiritualität. Hier hole ich mir meine innere Ruhe und Kraft. Wer keinen inneren und äusseren Ausgleich hat, kann nicht erfolgreich und zufrieden stellend arbeiten. Ich trage die Verantwortung für viele Menschen, die ein Recht darauf haben, dass ich einen guten Job mache. Jedes Boot braucht einen Steuermann.»

Wir leben in einer schwierigen Welt, besonders wir Inder. Wer vom Dunkel ins Licht will, muss seine Handlungen genau überlegen und seinen Ehrgeiz unter Kontrolle haben. Hier hilft mir die Meditation, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Erfolg und Misserfolg, das Gute und das Schlechte liegen nahe beieinander. Beides muss man akzeptieren und die richtigen Schlüsse ziehen. Das ist der Weg.»

Spiegelt die Unternehmensphilosophie der Vardhman Gruppe auch die Persönlichkeit von S.P. Oswal wider?

«Unser Land, und damit auch unsere Unternehmung haben grosses Potential. Indien hat in der Textilindustrie eine sehr lange Tradition. Unser Schulsystem ist westlich ausgerichtet, unsere Schulen und Universitäten machen einen guten Job in der Ausbildung, und die Menschen verfügen über einen ausgezeichneten Background, wenn sie in den Berufsalltag wechseln. Im Vergleich zu unseren Nachbarländern wird auch von westlichen Unternehmen vermehrt indisches Personal rekrutiert. Inder haben einen unbändigen Willen, auch im Beruf vorwärts zu kommen. Neben ihren beruflichen Fähigkeiten nehmen sie auch Unannehmlichkeiten in Kauf, um dieses Ziel zu erreichen. Dieser Wille ist – die Bemerkung sei mir erlaubt – in westlichen Ländern nicht mehr so ausgeprägt.»

Die Zukunft

Die Vardhman-Gruppe geniesst weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Wie kam es zu diesem Image, Mr. Oswal?

«Da muss ich etwas ausholen: Wir sind nun 40 Jahre im Geschäft und unsere Kunden kennen unser Bekenntnis zur Qualität. Wir kennen auf der anderen Seite aber auch die Ansprüche unserer Kunden. Und Kundennähe spielt bei uns die herausragende Rolle. Dies weiss jeder Mitarbeiter, der Kundenkontakt hat. Vor 10 Jahren spielten die Maschinen noch zu 90 % die Hauptrolle in der Produktion. Heute meine ich, dass 70 % vom Menschen beeinflusst wird. Und darum haben wir bei unseren Kunden ein gutes Image.»

Wir müssen auf diesem Weg weitermachen und immer bessere und neue Produkte entwickeln. Ich gehe davon aus, dass der Garnhandel nicht mehr stark wachsen wird, ausser im Heimmarkt. Deshalb müssen wir versuchen, mehr Bekleidung zu exportieren. Auch wir müssen uns fragen, ob wir Garne aus China importieren sollen. Heute sind das 15 – 20 %.

Was gedenken Sie zu tun, dass dies so bleibt?

«Auf der einen Seite investieren wir von der Kapazität her. Im Jahr 2005 betrug der Umsatz rund 500 Mio. USD. Unser Ziel bis zum Jahr 2012 ist 1'000 Mio. oder 1 Mrd. USD. Den Ausbau der Spindelzahl habe ich bereits erwähnt. Aber auch in der Weberei wird die Zahl der Webmaschinen von 432 auf 800 steigen. Den Neubau der Arisht Spinning Mills in Baddi haben Sie ja gesehen (Abb. 4). Wir sind zuversichtlich,



Abb. 4: Die saubere Anlage der Arisht Spinning Mills in Baddi (Himachal Pradesh). Nun wird die Spindelkapazität von 550'000 auf 800'000 ausgebaut. Dazu wurden XORELLA-Konditionieranlagen der neusten Generation bestellt. Bild: Xorella AG, Wettingen (CH)

weiter zu wachsen. Allein der Umsatz unserem Heimmarkt steigt kontinuierlich um 9 % jedes Jahr.

Aber das ist nach unserer Meinung nur eine Seite der Medaille: Wie gesagt, ebenso wichtig ist unser Personal. Die Kunden wollen heute nicht «bloss» Garn kaufen, sie wollen ein ganzes Leistungspaket. Hat der Kunde ein Problem, sind wir sofort da und lösen es. Das ist unser Geist, das totale Bekenntnis zur Kundennähe, das ist unser positives Image im Markt. Diesen Geist kann uns niemand nehmen.»

Vardhman Group Philosophy

- Faith in bright future of Indian textiles and hence continued expansion in areas «which we know best».
- Total customer focus in all operational areas.
- Products to be of best available quality for premium market segments through TQM and zero defect implementation.

- Global orientation targeting – at least 20 % production for exports.
- Integrated diversification/product range expansion.
- World class manufacturing facilities with most modern R&D and process technology.
- Faith in individual potential and respect for human values.
- Encouraging innovation for constant improvements to achieve excellence in all functional areas.
- Accepting change as a way of life
- Appreciating our role as a responsible corporate citizen.

STFI-Kolloquium «recycling for textiles»

Das 8. STFI-Kolloquium «recycling for textiles» findet am 5. und 6. Dezember 2007 in Chemnitz statt.

Unter dem Hauptthema «Abfall oder Rohstoff – Nachhaltiges Wirtschaften durch Textilrecycling» sind zum Kolloquium Fachvorträge mit folgenden Schwerpunkten vorgesehen:

- Marktsituation und legislative Randbedingungen
- Neue Produkte und Verfahren
- Technologische Prozesssicherheit
- Maschinen und Anlagen für das Textilrecycling

Vortragsangebote nehmen wir bis zum 30. Juni 2007 gerne entgegen.

Rückfragen und weitere Informationen:

Sächsisches Textilforschungsinstitut e.V.

Dipl.-Ing. Bernd Gulich

PF 1325

09072 Chemnitz

Tel.: +49 371 5274 204

Fax: +49 371 5274 153

Internet www.stfi.de

E-Mail: bernd.gulich@stfi.de

E-Mail-Adresse
Inserte

keller@its-mediaservice.com

80 Jahre Christian Eschler AG – Bereit für die Zukunft mit einem «lachenden» <e>

Der Maschenstoff-Hersteller Christian Eschler AG, Bühler/AR – ein von der 3. Generation geführtes vollstufes Familien-Unternehmen – blickt 2007 auf eine 80jährige Firmengeschichte zurück. Die beiden Brüder Alex und Peter Eschler haben mit ihrem Gesamt-Motto «Erneuerung» aber vor allem die erfolgreiche Gestaltung der Zukunft im Visier.



eschler

TOUCH SWISS COMFORT

Damit ist nicht Erneuerung um jeden Preis gemeint, sondern eine Symbiose zwischen Erhaltung von Bewährtem und Wahrnehmung von Chancen – wie z.B. neue Technologien, neue Märkte, neues Erscheinungsbild. Damit will das dynamische Unternehmen dem Zeitgeist Rechnung tragen, die über die letzten Jahre gewachsene Markenstrategie konsolidieren und sich neu auf eine einzige Dachmarke konzentrieren.

Synergien freisetzen

«Mit unserem neuen Markenauftritt wollen wir Synergien freisetzen und nutzen. Dies möchten wir mit unseren Kunden teilen: Konsumenten sollen gezielt nach Eschler Textilien – made in Switzerland – und nicht nach einer anonymen Marke fragen», erklärt CEO Peter Eschler. «Unsere Stärken sind technisch hoch entwickelte, funktionelle Textilien, die komfortabel zu tragen sind! Dieser Unterschied lässt sich nicht erklären, man muss ihn fühlen. Dazu möchten wir die Konsumenten mit unserem neuen Slogan «Touch Swiss Comfort» auffordern. Die Neueinteilung der Produkte-Gruppen und die Vereinfachung des Layersystems (ecs Eschler Comfort System) soll nicht nur einen moderneren Auftritt am konfektionierten Produkt ermöglichen, sondern vor allem eine leichtere Orientierung für Konsumenten bieten», präzisiert Eschler.

Funktions-Piktogramme

Aussagekräftige Bezeichnungen der ein-

zelnen Schichten sowie deren spezifische Beschreibung sollen die Endverbraucher bei ihrem Kaufentscheid unterstützen. Adäquate Hangtags und Einnähetiketten gehören selbstverständlich auch zum neuen Auftritt. Dazu hat Eschler 14 Funktions-Piktogramme festgelegt – von «komplett wasserdicht ausgerüstet» bis «Licht reflektierend», um auf einfachste Weise wichtige Produkt-Eigenschaften zu kommunizieren. «Unser Ziel ist es, bei den Endkonsumenten vermehrt deutlich nachhaltigere Aufmerksamkeit zu gewinnen, was wiederum auch den von uns belieferten Konfektionären zugute kommt», resümiert Peter Eschler.

ecs – eschler comfort system

Das ecs ist ein aufeinander abgestimmtes und erprobtes Bekleidungssystem. Es sorgt für ein optimales Körperklima, ein angenehmes Tragegefühl und ein Maximum an Comfort.

e1	Absorption
e2	Insulation
e3	Protection
E3+	Protection Plus

beag

liefert für höchste Qualitätsansprüche

Alle Zwirne aus Stapelfasergarnen im Bereich Nm 34/2 (Ne 20/2) bis Nm 340/2 (Ne 200/2) in den geläufigen Ausführungen und Aufmachungen für **Weberei, Wirkerei, Stickerei und Strickerei.**

Spezialität: Baumwoll-Voilezwirne in verschiedenen Feinheiten.

Bäumlin AG, Zwirnerei Tobelmüli, 9425 Thal
Telefon 071 886 40 90, Telefax 071 886 40 95
E-Mail: baeumlin-ag@bluewin.ch