# Firmennachrichten

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **77 (1970)**

Heft 9

PDF erstellt am: **28.05.2024**

**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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

**http://www.e-periodica.ch**

*EWG und EFTA sind gute Märkte der Zukunft*

Günstige Chancen stellt Prof. Jürgensen in seiner Vorausschau im Bereich von EWG und EFTA fest. Die EWG-Länder handelten im Jahre 1965 innerhalb der EWG 20 Milliarden Dollar. Bis 1976 soll sich das auf 60 Milliarden Dollar verdreifachen und bis 1985 wird der Handel auf 150 Milliarden Dollar steigen. Das Wachstum von 1965 bis 1985 nur innerhalb der EWG wird demnach 130 Milliarden betragen. Die EFTA handelte 1965 miteinander für 5,5 Milliarden, 1975 sollen es 13 Milliarden Dollar und zehn Jahre später 32 Milliarden Dollar sein. Viel interessanter wird jedoch der Handel EWG mit EFTA sein. Schliessen sich EWG und EFTA zusammen, was nach Prof. Jürgensen innerhalb der nächsten drei Jahre geschehen soll – viele Schweizer dürften hier ein Fragezeichen setzen –, dann wird der Handel innerhalb dieses Zusammenschlusses im Jahre 1985 zusammen 260 Milliarden Dollar betragen. Unter diesen Perspektiven relativieren sich selbstverständlich die Probleme Inlandmarkt – Auslandmarkt.

In den nächsten 15 Jahren sind bedeutende Einkommenssteigerungen zu erwarten. Sie dürften mindestens 4 %, wahrscheinlich 6 % pro Jahr betragen. 6 % würden allerdings nicht ohne leichte Inflation zu absorbieren sein. Für die Industrie ist besonders die Einkommensstruktur wichtig. Interessant ist für sie nicht die Frage, um wieviel das Durchschnittseinkommen steigt, sondern wieviele Haushaltungen wieviel Geld verdienen. In der Bundesrepublik Deutschland verdienten 1950, also vor zwanzig Jahren, 75 % der Haushaltungen unter DM 400.– pro Monat. 1963 ergab sich schon ein vollkommen anderes Bild; da waren nur noch 14 % der Haushaltungen unter DM 400.– und nicht mehr 75 %. 34 % waren bis DM 800.–, 29 % bis DM 1200.–, 12 % bis DM 1600.–, 5 % bis DM 2000.–, 3 % bis DM 2400.– und 4 % darüber. Das Durchschnittseinkommen war innerhalb von 13 Jahren um das Zweieinhalbfache gestiegen. Die Zahl der Haushaltungen, die über DM 800.– verdienten, hatte sich jedoch nicht um das Zweieinhalbfache erhöht, sondern um das Zehnfache. Dies brachte die rasante Marktentwicklung, welcher die Discounter als neue Ladenform zeitigte, deren Chance der herkömmliche Handel zuwenig sah, weil er in Durchschnitten dachte und nicht in Verschiebungen.

Die differenzierte Nachfrage einer differenzierten Gesellschaft bedeutet für alle Unternehmen eine sorgfältige Ueberlegung hinsichtlich künftiger Märkte. Die erste Frage lautet: welche derzeitige Produktion kann ich in Zukunft an derzeitige Abnehmer verkaufen? Die zweite Frage: wieviel derzeitige Produkte kann ich an neue Abnehmer auf neuen Märkten verkaufen, an die ich jetzt noch nicht verkaufe? Die dritte Frage heisst: wieviel neue Produkte, die ich noch nicht herstelle, kann ich an alte Abnehmer zusätzlich verkaufen? Die vierte Frage: wieviel neue Produkte kann ich an neue Abnehmer verkaufen? Das sind vier verschiedene Planungen, jede mit einer besonderen Chance.

Abschliessend nannte Prof. Jürgensen zwei wichtige Erfordernisse. Wir müssen mehr bilden und ausbilden, um unsere Menschen qualifizierter beschäftigen zu können, und mehr Bilden und Ausbilden schafft mehr Wünsche für höhere Güter, weil das einfach auf den privaten Bereich abfärbt. Damit beginnt der Punkt, an dem die freie Gesellschaft eine neue Dimension ihrer eigenen Entwicklung bekommt.

Bei dieser Einstellung wird auch der Wettbewerb zu einem relativen Begriff. Der Wettbewerb ist in Wirklichkeit eine Herausforderung zum Wandel und nicht zum Leiden. Nichts Schlechteres gibt es für die Marktwirtschaft als Unternehmer, die leiden, unter Wettbewerb leiden. Unternehmer sind weder zum Leiden geboren noch zum Leiden bestimmt. Wenn sie Druck durch Wettbewerb bekommen, haben sie nachzudenken. Auf Grund des Nachdenkens haben sie Konzeptionen zu entwickeln. Auf Grund der Konzeptionen haben sie zu handeln. Und auf Grund ihres Handelns haben sie anschliessend nicht mehr zu leiden. Das sei die Aufgabe der Unternehmer, dafür gebe es den Unternehmerlohn und dafür hätten die Unternehmer ihren Platz in der Gesellschaft, so schloss Prof. Jürgensen seinen überaus interessanten Vortrag.

Ernst Nef

---

*Firmennachrichten (SHAB)*

**(Auszug aus dem Schweizerischen Handelsamtsblatt, SHAB)**

---

*F. Hefti & Co. AG,* in Hätzingen. Herstellung und Verkauf von Tüchern jeder Art und Gattung. Die Einzelunterschrift von Direktor Pierre Helg ist erloschen. Rudolf Vogt, Verwaltungsrat und Direktor, wohnt nun in Richterswil ZH.

*Robt. Schwarzenbach & Co.,* in Thalwil, Kommanditgesellschaft. Kommanditär François Schwarzenbach ist ausgeschieden. Diese Gesellschaft hat sich am 19. 5. 1970 in eine Kollektivgesellschaft umgewandelt. Gesellschafter sind die bisherigen unbeschränkt haftenden Gesellschafter Edwin Alfred Schwarzenbach und Dr. iur. Hans Robert Schwarzenbach.

*Brodbeck & Cie. AG Biel,* in Biel. Gemäss öffentlicher Urkunde und Statuten vom 26. Juni 1970 besteht unter dieser Firma eine Aktiengesellschaft. Sie bezweckt den Handel mit Teppichen und Bodenbelägen aller Art sowie mit ähnlichen Artikeln. Der Verwaltungsrat besteht aus 1 bis 7 Mitgliedern, gegenwärtig aus: Marcel Schlecht-Brodbeck, von Radelfingen, in Biel, Präsident; Elsy Schlecht-Brodbeck, von Radelfingen, in Biel; Alfred Grossniklaus, von Beatenberg, in Biel, und Hanspeter Kuster-Schlecht, von Eschenbach SG, in Lyon. Alfred Grossniklaus wurde zudem zum Geschäftsführer ernannt. Marcel Schlecht-Brodbeck, Elsy Schlecht- Brodbeck und Alfred Grossniklaus führen Einzelunterschrift. Kollektivunterschrift zu zweien wurde erteilt an Heinrich Baumann, von Bern, in Biel; Werner Allenbach, von Les Breuleux und Frutigen, in Nidau, und Hermann Sahli, von Frauenkappelen, in Studen. Geschäftsdomizil: Zentralstrasse 27/ Neuengasse 38.

*Coyarn AG,* in Haag, Gemeinde Sennwald. Unter dieser Firma besteht gemäss öffentlicher Urkunde und Statuten vom 6. Juli 1970 eine Aktiengesellschaft. Sie bezweckt, Garn herzustellen und zu verarbeiten und in Europa zu vertreiben. Der Verwaltungsrat besteht aus einem oder mehreren Mitgliedern. Ihm gehören an: Hektor von Salis, von und in Zollikon ZH, Präsident, und Dr. Hans Hüssy, von Safenwil, in Zumikon; sie führen Kollektivunterschrift zu zweien. Geschäftsdomizil: Rheinstrasse.