Persönlichkeiten der Textilindustrie

Objekttyp: **Group**

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

Band (Jahr): **96 (1989)**

Heft 4

PDF erstellt am: **05.06.2024**

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.

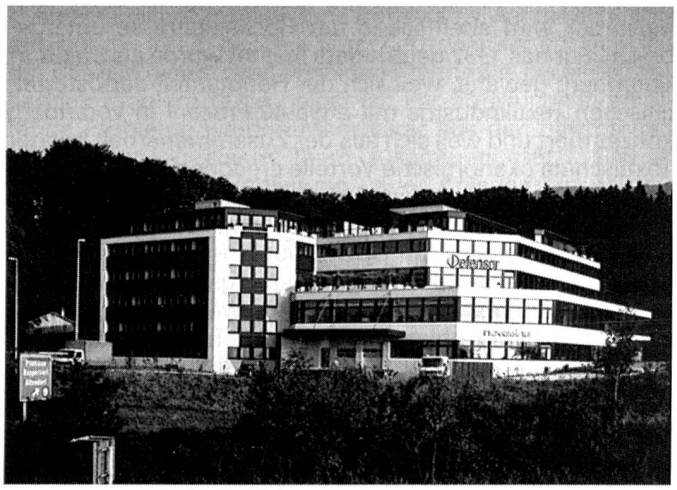
Haftungsausschluss

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

Defensor/Novasina AG, 8808 Pfäffikon



Neuer Geschäftssitz der Defensor AG in Pfäffikon SZ am Zürichsee seit 1987.

Gemeinsam fundiert zukunftsorientiert

Zwei Firmen, die sich perfekt ergänzen, haben fusioniert. Auf der einen Seite die Defensor AG, die Nr. 1 im Bereich Luftbefeuchtung und Luftreinigung – auf der anderen Seite die Novasina AG, die sich in der Feuchte- und Temperatur-Messtechnik einen ausgezeichneten Namen geschaffen hat. Beide Firmen, die unter gemeinsamer Flagge äusserst optimistisch in die Zukunft sehen, gehören seit längerem übrigens zur bekannten Walter Meier Holding AG. Als Gründe für die Fusion geben die Verantwortlichen «die Chance einer verstärkten Pfofilierung im Markt als Problemlöser und die Möglichkeit einer konsequenten Konzentration und Optimierung aller Kräfte» an.

Die Zusammenlegung der beiden Firmen hat organisatorische Auswirkungen. So werden alle internen Bereiche, mit Ausnahme der Produktion, zusammengelegt. Der bisherige Direktor der Defensor AG, Hans-Heiri Hürlimann, übernimmt die Leitung des Gesamtbereiches Luft- und Klimatechnik in der WMH-Gruppe. Neuer Direktor der Defensor/Novasina wird Ruedi Strebel. Die Verantwortung des Marketing obliegt Marcel Tremp, als internationaler Verkaufsleiter zeichnet Jürg Hurni. Wie uns die neue Führung glaubhaft versichert, wird das neu/alte Unternehmen auch in Zukunft alles daran setzen, mit innovativen Pionierleistungen seine Spitzenposition im Markt zu festigen. Darüberhinaus werde insbesondere Wert auf den Bereich Luftreinigung gelegt. Ganz nach dem Prinzip, dass Lebensqualität auch in hohem Masse von der Luftqualität abhängig sei.

Persönlichkeiten der Textilindustrie

Herbert Frei: Gestilltes Fernweh (?)

Unser heutiger Interview-Partner ist ein Mann des Handels und des Handelns. Mit einem Ziel vor Augen zog es ihn schon früh in die Welt hinaus. Anlässlich der SVT-Studienreise in den Fernen Osten, konnte viel von Herbert Frei und seinem Arbeitgeber profitiert werden, viele herausragende Details der Reise gehen auf sein Konto. Heute ist er in der Branche als äusserst liebenswürdiger, aber bestimmter Mann der Textilbranche bekannt. In der letzten Zeit stand er in den Auseinandersetzungen mit der VR China, als Mitglied des Internationalen Seidenverbandes, häufig im Rampenlicht.

Herbert Frei: Unternehmer sollten viel reisen, um sich in den Produktionsländern des Fernen Ostens umzuschauen, wie machen die das. Wie sieht die lokale Textilindustrie aus? Nach diesen Eindrücken und Erfahrungen kann er dann eher beurteilen, wo er sich selber positionieren soll.

Herbert Frei, 1940 geboren, verheiratet und Vater von zwei Kindern; Fabian, 12, und Isabelle, 9.

Wie immer, galt die 1. Frage nach der Selbsteinschätzung:

HF: Das ist keine einfache Frage. Also: Ich bin positiv eingestellt zum Leben, gründlich in der Sache, agil und teamfähig. Darum suche ich den Konsensus und pflege keinen autoritären Führungsstil, dies ist sicher durch meine Ausbildung in der Schweiz, und dann später auch in Japan beeinflusst und geprägt worden.

Wie kam es dazu, dass Du heute schon 19 Jahre in der Siber Hegner Textil AG bist?

FH: Hm, was soll ich sagen? War es Zufall oder Fügung? Da muss ich etwas ausholen.

Bitte, fangen wir beim beruflichen Werdegang an.

HF: Nach der normalen Schulbildung habe ich die Mittelschule in Zug besucht und da die Handelsmatur gemacht. Nun stand ich vor der Wahl: Entweder ein Studium oder eine spezialisierte Ausbildung in irgendeinem Gebiet. Und da spielt das Schicksal wieder mit in Form eines Onkels, der in

jungen Jahren nach Amerika auswanderte und da in der Textilindustrie eine phantastische Karriere machte. Er kam so alle fünf Jahre nach Europa und war immer ein wenig mein berufliches Vorbild. Und weil mich seit jungen Jahren fremde Länder und Völker fasziniert hatten, dachte ich: so etwas wie mein Onkel, das möchte ich auch machen. Gesagt getan. Ich schrieb ihm nach Südamerika und erklärte meinen Wunsch, bei ihm ins Geschäft zu kommen. Seine Antwort war eine glatte Enttäuschung.

Hat er Dir abgeraten?

HF: Indirekt. Er schrieb, so direkt nach der Matura gehe es nicht. Um in ein fremdes Land zu gehen, müsse man zuerst «etwas können». Er empfahl mir, an die Zürcher Seidenwebschule zu gehen, die er selber absolviert hatte (Anmerkung der Red., die heutige Textilfachschule).

Aha, so bist Du in die Textilindustrie gekommen.

HF: Genau, so kam ich auf dieses Gleis. Diesem Onkel wollte ich es zeigen. Zuerst die Webschule und dann würde es sicher klappen mit Südamerika. Damals musste man ja zuerst ein Praktikum absolvieren, und so schrieb ich an verschiedene Firmen. Einen positiven Bescheid bekam ich von der Seidenweberei Weisbrod-Zürrer in Hausen am Albis, wo ich dann auch das Praktikum machte. 1963, nach dem Abschluss der Webschule schrieb ich wieder an meinen Onkel: So, ich hab's, jetzt komme ich nach Südamerika. Und dann kam er aus Peru zurück und meinte, die politische Situation sei nicht mehr so rosig, er würde mir empfehlen hier zu bleiben und eine Stelle zu suchen. So ging ich zurück zu Weisbrod-Zürrer und arbeitete als Exportkaufmann. Es boten sich Gelegenheiten, im englischen Betrieb zu arbeiten, und beim französischen Agenten in Paris als Stagiaire zu sein. Hier kam ich auch mit der Haute Couture in Kontakt. Nach dem praktischen Abschluss meiner Ausbildung blieb ich in Hausen, und bekam sehr interessante Aufgaben im Verkauf. Über viele Jahre reiste ich in Europa, machte meinen Weg, fühlte mich sehr wohl und hatte das grosse Glück, sehr nahe beim ehemaligen Patron Hans Weisbrod im gleichen Büro zu arbeiten. Er lehrte mich sehr viel und ich konnte in hohem Masse von seiner reichen Erfahrung profitieren. Ich glaube, wenn nichts dazwischen gekommen wäre, würde ich wohl heute noch in Hausen arbeiten. Mein Weg war vorgezeichnet und mit 30 Jahren wäre ich Vizedirektor geworden.

Sag es jetzt, was kam dazwischen, dass Du von Weisbrod-Zürrer weggegangen bist?

HF: Es war eigenartig. Plötzlich sagte ich mir: Halt, Stop. Dies ist meine erste Stelle und ich möchte noch etwas anderes sehen. Mein ungestilltes Fernweh und mein Tatendrang trieben mich ins Ausland. Und dann, immer die Zufälle, machte mich ein Freund darauf aufmerksam, dass man bei Siber-Hegner einen Mann für Japan suche.

Aha.

HF: Das war wie der Funke ins Pulverfass. Der Ferne Osten hatte mich schon immer fasziniert, bei Weisbrod-Zürrer betreute ich in den 60er Jahren scharenweise Kunden aus dem asiatischen Raum. So bewarb ich mich und bekam die Stelle postwendend. Gesucht war ein Textiler mit Verkaufserfahrung, der Posten war quasi auf mich zugeschnitten. Nach einer mehrmonatigen Einführung bei allen im Fernen Osten durch uns vertretenen Unternehmen, war es endlich soweit: als lediger, junger Mann ging ich nach Japan.

5 Jahre blieb Herbert Frei in Japan. Zuerst zwei in Yokohama, dann drei in Tokio. Es war für ihn eine schöne, interessante Zeit, insbesondere, weil er im japanischen Markt für eine europäische Firma tätig war. Seine Aufgabe bestand in der Betreuung der europäischen Firmen sowie der japanischen Belegschaft. 1975, er hatte inzwischen eine bezaubernde Japanerin geheiratet, lief sein Vertrag aus. Wiederum war eine wichtige Entscheidung zu treffen.

HF: Meine Frau und ich fragten uns, wo sollen die Kinder aufwachsen und zur Schule gehen? Das andere, und das wissen alle, die im Ausland gearbeitet haben, ist der Zeitpunkt der Rückkehr. Wartet man zu lange, dann ist es unwahrscheinlich, dass jemand zurückkommt, so hat man sich an die lokalen Gegebenheiten gewöhnt.

Aber ihr seid doch zurückgekommen. Wie ging es dann nach Deiner Rückkehr weiter?

HF: Verschiedene Möglichkeiten wurden geprüft. Und wiederum half mir der Zufall: In der Textilabteilung wurde ein Nachfolger für einen in Pension gehenden Mitarbeiter gesucht. Und wenn das Gute so nah liegt, warum nicht? So blieb ich in der Firma und leitete diese Abteilung vier Jahre. Dann wurde mein Vorgesetzter, der Direktor der Siber-Hegner Textil AG, zum Generaldirektor befördert, und ich wurde so mein eigener Chef. Das war 1979.

Bist Du das geworden, was Dir vorschwebte? Oder hatte der junge Textiler Herbert Frei andere Vorstellungen?

HF: Nein, die heutige Stelle befriedigt mich im hohen Masse. Die ganze Sache ging vielleicht etwas rascher voran, als ich es dachte. Es hat einfach alles gestimmt. Als ich 1979 meine jetzige Stellung antrat, war ich einer der jüngsten Direktoren und Geschäftsleiter des Konzerns.

Hast Du einen Traumjob?

HF: Ich glaube schon. Meine Aufgabe deckt sich mit dem, was ich als ideal anschaue. Das heisst aber nicht, dass ich nicht immer wieder eine neue Herausforderung suche.

Wenn Du nicht das geworden wärst, was Du jetzt bist, gäbe es überhaupt eine Alternative?

HF: Ja, das gibt es. Neben dem textilen Beruf, stand auch ein Studium an der Handelshochschule in St. Gallen zur Debatte. Die einzelnen Fächer waren von grossem Reiz. Bekannte von mir waren durch die HSG gegangen und hatten ihren Weg gemacht.

Gibt es in Deinem Beruf auch Nachteile, bist Du viel auf Reisen?

HF: Nein, es gibt keine. Das Reisen ist sehr ausgewogen, es sind etwa 15–20%, nicht mehr. Dann haben die einzelnen Konzerngesellschaften weitreichende Kompetenzen, auch da, keine Probleme.

Warst Du mit Deiner beruflichen Ausbildung zufrieden? Oder hast Du manchmal das Gefühl, da hätte ich noch etwas mehr Wissen brauchen können?

HF: Die berufliche Basisausbildung war in Ordnung, sie genügt auch. In jedem Unternehmen gibt es spezielle Anforderungen, die man mit der Aufgabe lernen kann. Diese Anforderungen sind aber heute so komplex geworden, dass man immer mehr wissen muss. Das versuchen wir in der Firma mit Weiterbildung abzudecken, die in breitem Masse und sehr grosszügig auf allen Stufen gefördert wird.

Herbert Frei gibt jungen Leuten eine gute Chance in der Textilindustrie, wenn sie das nötige Flair und Interesse an ihrer Arbeit mitbringen. Was für Ratschläge würde er diesen jungen Textilern mitgeben, um im Textilhandel erfolgreich zu sein?

HF: Meiner Meinung sind vier Punkte wichtig:
1. Eine solide, textile Grundausbildung.
2. Eine kaufmännische Ausbildung
3. Sprachen, Sprachen, nochmals Sprachen.
4. in verschiedenen guten Unternehmen seine Sporen abverdienen und dann ins Ausland gehen, um sich den Wind um die Ohren pfeifen zu lassen. Mit diesem Wissen und seiner Erfahrung stehen Ihnen bestimmt alle Türen offen.

Wenn Du nochmals zwanzig wärst, würdest Du das gleiche nochmals tun?

HF: Ja, ich würde nichts, gar nichts, ändern.

Und warum nicht?

HF: Im Rückblick hat sich mein Weg bestätigt. Wie ich bereits eingangs erwähnte: Vieles ist Fügung, bestimmt ist es so, dagegen kann man sich nicht wehren.

Wenn Du einen neuen Mitarbeiter einstellst, was für Qualitäten sollte er haben, fachlich und menschlich?

HF: Sicher braucht er fachliche Qualitäten. Wobei für uns die Frage seiner textilen Herkunft zweitrangig ist. Bringt er textiles Wissen und Verständnis mit, ist das eine gute Voraussetzung. Die firmenspezifischen Kenntnisse können wir ihm beibringen. Im persönlichen Bereich muss er einen absolut zuverlässigen Charakter haben, hier setzen wir grosses Vertrauen in die Mitarbeiter. Nicht nur Direktoren, auch Mitarbeiter auf – sagen wir Prokuristenstufe – gehen grosse Engagements ein, ohne das er jedes Mal seine Direktion fragen muss. Diese Vertrauensbasis bewährt sich bei uns. Sicher, jeder Mitarbeiter hat seine Stellenbeschreibung, das Pflichtenheft gibt genaue Auskunft, aber hier sind keine Grenzbeträge eingesetzt. In den zehn Jahren, seit ich die Siber Hegner Textil AG führe, bin ich noch nie enttäuscht worden. Auf der anderen Seite haben wir ein Sicherheitsventil eingebaut; jeder Mitarbeiter muss seine Einkäufe dann auch wieder selber verkaufen. Also gibt es niemanden, der einkauft, und ein anderer muss dann die Ware verkaufen, jeder ist selbst verantwortlich für sein Tun. Dann muss der Mitarbeiter agil sein, nicht nur im textilen Bereich. Bei uns geht es manchmal zu wie an der Börse, auch die Spielregeln und Techniken des Fremdwährungsmanagements muss er oder sie kennen. Dies ist in einem Handelsbetrieb von enormer Wichtigkeit. Mit einer guten Finanzpolitik kann man das gesamte Geschäft einer Firma entscheidend beeinflussen.

Wann hat ein Bewerber keine Chancen bei Dir, welche Eigenschaften schätzt Du nicht besonders?

HF: Erstens wenn die Referenzen nicht gut sind. Dann sind Aufschneider bei uns an der falschen Adresse, solche Sachen machen uns vorsichtig.

Hörst Du beim Vorstellungsgespräch auch auf Deine innere Stimme? Oder anders herum: Die fachlichen Qualitäten stimmen, aber Du hast so, ja, sagen wir, ein «ungutes Gefühl». Was machst Du da?

HF: Das Gefühl spielt sicher eine Rolle. Denn was nützt es, wenn ein Mitarbeiter nicht teamfähig ist? Wir arbeiten alle zusammen in relativ kleinen Teams, da ist diese Eigenschaft um so wichtiger. Vielleicht darf ich dazu noch was sagen: Wir leisten gute Arbeit, aber wir haben keine eigentlichen Stars im Ensemble, doch viele gute, solide Könner, denen ich auch gerne «Macher» sage.

Herbert Frei arbeitet in einem Handelsbetrieb. Die Probleme sind also mit der Produktion nicht, oder fast nicht, zu vergleichen. Wie stellt er sich zu den Schwierigkeiten der Industrie? Was soll sie tun? Geht es dem Händler wirklich besser als dem Fabrikanten, wie Letztgenannte immer wieder behaupten? Was sagt er dazu?

HF: So einfach ist es nicht, auch wir haben unsere Probleme, die zwar auf einer anderen Ebene liegen. Die Probleme des Fabrikanten verstehe ich sehr gut, denn ich war selber in diesem Bereich tätig, kann also mitfühlen. Doch wie gesagt, es ist eine andere Stufe. Bei uns ist das Können wichtig, die Bedürfnisse des Marktes vorauszusehen, darauf zu reagieren und diese abzudecken. Hier sind wir eindeutig in einer besseren Position, da wir rascher reagieren können als Fabrikationsbetriebe. Wenn heute ein Markt aus irgendwelchen Gründen nicht mehr attraktiv ist, können wir uns innert Tagen in einem neuen Markt etablieren. Sicher nicht unvorbereitet, denn für solche Veränderungen sind wir jederzeit bereit.

Kannst Du ein Beispiel dieser Flexibilität beschreiben?

HF: Nehmen wir die Konfektion, also Import von Fertigware. Hier haben wir in der Zeit von 8–10 Wochen die gesamte Einkaufsorganisation auf die Beine gestellt. Der Entscheid fiel Ende Oktober, anfangs Januar begann die Arbeit in diesem Bereich. Und das Konzept hat sich auf Anhieb bewährt. Da wir Garne, Stoffe und Bekleidung importieren, müssen wir aufpassen; und wir halten uns auch daran, dass wir die Kunden aus den einzelnen Segmenten nicht konkurrenzieren. Die Funktion unserer Firma müssen wir uns gut überlegen, und die Antwort muss laufend überprüft und definiert werden. Auf der einen Seite werden die Abnehmer dieser Produkte immer weniger, und auf der anderen können Grossbetriebe gewisse Funktionen selbst ausführen. Das Organigramm unserer Textilfirma ändert sich jedes Jahr, immer wieder gibt es neue Gesichtspunkte, die den Marktverhältnissen angepasst werden müssen.

Der Frage nach der Problembewältigung ist Herbert Frei vielleicht unbewusst ausgewichen. Bohren wir trotzdem weiter und fragen nochmals, warum es manchen Schweizer Textilunternehmungen gut geht, und den anderen schlecht.

Waren gewisse Strukturveränderungen unvermeidlich und zwingend?

HF: Nicht unbedingt zwingend. Aber wer sehr konservativ denkt, für den war es sicher zwingend. Produktionsbetriebe haben die Prämissen, dass sie hier ihre Fabrikationsanlagen und ihren Standort haben. Wenn sie sich aber nur an das halten, hier haben wir diese Maschinen zur Verfügung, und auf diesen können wir nur ein bestimmtes Artikelsegment machen, und wenn sich der Markt verändert, dann gibt es die allseits bekannten grossen Schwierigkeiten.

Weil sie unbeweglich sind?

HF: Exakt. Sie können nicht reagieren, und die Probleme sind da. Warum stellt man sich nicht mehr die Frage nach dem Zukaufen von bestimmten Artikeln, die so günstiger wären? Man kann die Situation ja nicht ändern. Warum wird nicht mehr kooperiert? Produktionsländer haben oft Probleme mit dem Verkauf, hier kann Europa viel machen. Ich bin ein Verfechter der Arbeitsteilung. Der Produktionsstandort Schweiz hat sicher noch seine Berechtigung, aber nicht für alle Artikel. Kleinere Serien, rasche Lieferung und gute Qualität haben immer noch ihre Berechtigung. Es hat aber sicher keinen Wert, sogenannt einfache Sachen zu produzieren, da ist die Schweiz zu teuer. Es gibt auch Kombinationen des Zusammengehens, Kooperation mit Überseeproduktion: das Hochmodische in der Schweiz und den Rest in kostengünstigeren Ländern produzieren, und die Sache mit der bestehenden Infrastruktur abwickeln. Es gibt Firmen, die diese Art seit Jahren mit Erfolg und viel Geschick praktizieren.

Der Handelsbetrieb kauft und verkauft Ware, salopp ausgedrückt. Nun haben sich die Warenflüsse in den letzten Jahren drastisch verändert. Gibt es auch für ein Handelshaus Veränderungen, oder ist es mehr oder weniger immer noch gleich wie eh und je?

HF: Nein, auch bei uns hat sich vieles verändert, von der Kundschaft wird nicht mehr so lange im voraus disponiert. Und hier kommt eine der wichtigsten Funktionen des Handelshauses zum Tragen: die Lagerhaltung. Die meisten unserer Handelsgüter kommen aus Übersee, das bedingt lange Lieferfristen. Nicht jeder Artikel verträgt vom Preis her Luftfracht. So kaufen wir im voraus und übernehmen die Lagerhaltung in grossen Mengen und Beträgen.

Wo sind diese Lager, sicher nicht an der Wiesenstrasse in Zürich?

HF: Sicher nicht. Hauptsächlich in Zollfreilagern, in den wichtigsten europäischen Häfen, dann in Como, im Vorarlberg, weiter «schwimmende Ware», die unterwegs ist.

Was kommt Dir bei der Zahl 1992 in den Sinn?

HF: Das ist eine Zahl, über die wir uns auch Gedanken machen. Unsere Einstellung ist wie folgt: Der Markt wird kommen, die Stellung der Schweiz ist noch nicht genau definiert, als Handelshaus sind wir für freien Handel und freie Warenflüsse. Solange wir aus der Schweiz ungehindert arbeiten können, tun wir dies. Sollte sich das ändern, wären auch wir gezwungen, gewisse Aktivitäten ins Ausland zu verlegen. Wenn mit Quoten gearbeitet wird, und teilweise wird das schon getan, können wir als Schweizer Unternehmen keine Einfuhrbewilligungen für die BRD beantragen; das können nur im Land ansässige Unternehmen. Für uns stellt sich das Problem nicht in diesem Mass, da wir in vielen europäischen Ländern bereits eigene Niederlassungen haben.

Im Moment geht es der einheimischen Textilindustrie gut, aber sicher nicht allen. Hättest Du die Möglichkeit, der doch zeitweise kränkelnden Industrie ein Mittel zur Gesundung zu verschreiben – wenn ja; was wäre das?

HF: Das ist eine schwierige Frage. Ich würde niemandem etwas verschreiben, höchstens empfehlen.

Und was wäre das?

HF: Der Unternehmer sollte viel reisen, in die immer genannten Länder, um zu schauen, wie machen die das. Wie sieht die lokale Textilindustrie aus? Nach diesen Eindrücken und Erfahrungen kann er dann eher beurteilen, wo er sich selber positionieren soll. Nicht da, wo die grossen Billiglohnländer stark sind, sondern eher in Nischen. Aber er darf sich auch auf diese nicht verlassen, denn auch diese Märkte verändern sich heute sehr rasch und entwickeln sich. Er sollte praktisch jedes Jahr dahin fahren, um zu schauen, wie sind die aktuellen Veränderungen am Markt, hat dies Einflüsse auf meine Unternehmenspolitik?

Ist das ein Grund für die bekannten Vorgänge der letzten Jahre? Hat sich die Textilindustrie zu lange auf ihren ehemaligen Stärken ausgeruht?

HF: Diese Erfahrungen müssen nicht unbedingt in einer Katastrophe enden. Ein heilsamer Schock ist jedoch manchmal nicht schlecht. Ich habe aber immer noch grosses Vertrauen in die einheimische Industrie. Mittel- und langfristig sieht es nicht schlecht aus. Wir haben viele gute, gutgeführte Unternehmungen, welche die immer wieder auftretenden Schwierigkeiten mit Bravour meistern. Es braucht vielleicht eine Abkehr von bisherigen Gepflogenheiten, mit anderen Ideen, ähnlich der Uhrenindustrie, und das ist notwendig.

Sollte sich hier der Staat einmischen? Beispiele aus andern Ländern sind ja bekannt.

HF: Nein, das ist hauptsächlich Sache der Industrie. Mit Subventionen kann man einen schmerzhaften Prozess nur verlängern, aber nicht heilen. Der Staat sollte jedoch dafür bereit sein, seiner Industrie günstige Rahmenbedingungen zu schaffen. Sicher, in vielen Staaten des Fernen Ostens unterstützt die Regierung die Industrie in hohem Masse, aber bei uns wird das sicher nie kommen. Subventionen nein, ideale Rahmenbedingungen ja. Mich sticht jedoch immer wieder in der Nase, dass ausländische Firmen in der Schweiz Geld zu einem halben oder einem ganzen Prozent aufnehmen können.

Bitte?

HF: So ist es, natürlich ist dies gekoppelt mit sogenannten Wandelanleihen, denn die Investoren sind sicher nicht am halben Prozent interessiert. Sie wissen und rechnen sich vielmehr aus, dass mit der späteren Wandlung der Optionsscheine in Aktien ihre Investition gleichwohl lohnend ist.

Somit wären wir eigentlich wieder beim Ausgangspunkt unseres Gesprächs: Es genügt nicht mehr, nur Textiler zu sein. Man muss heute auch im Wirtschaftsbereich auf der Höhe sein und die Mechanismen des Kapitalmarktes kennen.

HF: Das stimmt genau. Vielleicht darf ich an dieser Stelle noch erwähnen, dass wir für verschiedene Unternehmen der textilverarbeitenden Industrie die grössten Banken sind, und das ohne Sicherheiten, dies im Gegensatz zu den Banken. Es kommt noch etwas dazu, wessen sich Aussenstehende gar nicht bewusst sind und was ich anhand eines Beispiels erklären möchte: Wir verkaufen Güter für sagen wir 1 Million Franken. Diese Ware wird fakturiert, dann ausgeliefert und geht beim Kunden ins Lager. Nun kommt er in finanzielle Schwierigkeiten und kann nicht bezahlen. Wir können nichts zurückholen, alles gehört ihm, obschon er die Ware noch nicht bezahlt hat. Ausser wir verkaufen sie mit Eigentumsvorbehalt.

Für Dich vielleicht eine dumme Frage: Steht denn über diese Fälle nichts im Kleingedruckten hinten auf der Rechnung, oder ist das eine Illusion?

HF: Es ist eine Illusion. Wir finanzieren die ganze Aktion vom Moment des Rohwarenkaufs, bis unsere Rechnung bezahlt ist. Und das geht manchmal einige Monate, bis alles aufgearbeitet ist. Die Finanzierungskosten in unserem Unternehmen sind der grösste Ausgabeposten, höher als die Lohnkosten für das gesamte Personal.

Nun sind wir doch ziemlich von Dir weg in den geschäftlichen Bereich gerutscht, was jedoch sehr interessant ist zu hören. Darum die nächste Frage: Befasst Du Dich auch ausserhalb des Berufes mit der Textilindustrie?

HF: Eigentlich nur am Rande. Sicher gehört viel von meiner eigentlichen Freizeit meinem Beruf, bedingt durch Reisen und andere geschäftliche Verpflichtungen. Aber ja doch: Ich bin Mitglied im SVT..., dann Vorsitzender des Seidenclubs Zürich, habe eine Charge in der International Silk Association und bin im Vorstand der Schweizerisch-Chinesischen Gesellschaft.

So, sprechen wir nun noch etwas von Herbert Frei als Privatperson. Was machst Du in der Freizeit, wenn es diese überhaupt gibt. Hast Du Hobbys und geheime Leidenschaften, die es nun aufzudecken gilt? Wie sieht dein Freizeitprogramm aus?

HF: (schmunzelnd) Also, ich versuche, und das ist sicher geprägt durch meine Zeit in Japan, eine harmonische Synthese zwischen Beruf und meiner Familie zu finden. Beides ist sehr wichtig, das eine darf das andere nicht ausschliessen. Meine Familie gibt mir sehr viel und liegt mir sehr am Herzen. Neben der Familie sind meine Hobbys eher im sportlichen Bereich; Tennis, Skifahren, Reiten, Wassersport und Laufen. Zur Zeit nimmt mich meine Tochter auch wieder einmal aufs

TRICOTSTOFFE

bleichen
färben
drucken
ausrüsten

E. SCHELLENBERG TEXTILDRUCK AG
8320 FEHRALTORF TEL. 01-954 12 12

bertschinger

Lassen Sie sich von Experten mit internationaler Erfahrung bedienen.
Wir sprechen 6 Sprachen

Bertschinger Textilmaschinen AG
8304 Wallisellen/Zürich
Schweiz
Telefon 01 830 45 77
Telex 828 688, Telefax 01 830 79 23

Niederer, Ihr Spezialist für Laborprüfungen

Garne, Zwirne und Textilien aller Art.
Rasch, preisgünstig!

Niederer + Co. AG
Abt. Nicotex, CH-9620 Lichtensteig
Telefon 074-7 37 11

SWISS-WASH
SILK

swiss COTTON

...MIT
CARL WEBER
STETS
GUT UND ZUVERLÄSSIG
AUSGERÜSTET

Aktiengesellschaft Carl Weber Textilveredlung CH-8411 Winterthur

beag

liefert für höchste Qualitätsansprüche

feine und feinste Zwirne aus Baumwolle im Bereich Ne. 60/2 bis Ne. 160/2 in den geläufigen Ausführungen und Aufmachungen für **Weberei und Wirkerei/Strickerei**

Spezialität: Baumwoll-Voilezwirne in verschiedenen Feinheiten.

Bäumlin AG, Zwirnerei Tobelmüli, 9425 Thal
Tel. 071/44 12 90, Telex 882 011

M St

Feinzwirne

aus Baumwolle
und synthetischen Kurzfasern
für **höchste** Anforderungen
für **Weberei** und **Wirkerei**

Müller & Steiner AG
Zwirnerei
8716 Schmerikon, Telefon 055/86 15 55, Telex 875 713

Ihr zuverlässiger Feinzwirnspezialist

Textilien machen wir nicht, aber wir ***testen*** sie täglich

Für Industrie und Handel prüfen wir Textilien aller Art, liefern Entscheidungshilfen beim Rohstoffeinkauf, analysieren Ihre Konkurrenzmuster und erstellen offizielle Gutachten bei Streitfällen oder Reklamationen. Auch beraten wir Sie gerne bei Ihren speziellen Qualitätsproblemen.

Schweizer Testinstitut für die Textilindustrie seit 1846

Gotthardstr. 61, 8027 Zürich, (01) 201 17 18, Tlx 816 111

TESTEX AG

Eisfeld. Du siehst, alles mögliche, aber ohne grossen sportlichen Ehrgeiz. Wohnen bedeutet mir ebenfalls sehr viel. Ich wohne für Schweizer Verhältnisse ja weit weg vom Arbeitsort (Anmerkung der Red.: in Risch am Zugersee), eine Stunde Wegzeit. Wenn man aber an japanische Verhältnisse gewöhnt ist, habe ich einen sehr kurzen Arbeitsweg. Wenn es für mich eine Belastung gewesen wäre, würden wir schon lange näher an Zürich wohnen, aber die Qualität der Umgebung ist mir die Sache wert.

Du hast eine zauberhafte, japanische Frau. Beeinflusst sie durch ihre Herkunft das Familienleben, oder führt Ihr eine sogenannt normale schweizerische Ehe?

HF: Ja, das tun wir. Sicher, wir wohnen in einem europäischen Haus, aber es hat auch orientalische Elemente drin, klar ist das so. Es käme mir nie in den Sinn, meiner Frau zu sagen, jetzt essen wir nur noch europäisch, auch hier eine Synthese beider Elemente. Und was noch dazukommt, und hier haben wir wieder eine Fügung oder einen Zufall; ich habe meine Frau durch den Beruf kennengelernt, sie war Modezeichnerin in Japan. So hat sie volles Verständnis für meine beruflichen Aufgaben und kennt die europäische Textilszene recht gut. Sie kommt aus dem Norden Japans, aus Hokkaido, wo die klimatischen und landschaftlichen Verhältnisse den unseren ähnlich sind. So konnte sie sich gut anpassen, ohne ihre Herkunft in irgendeiner Weise zu vergessen, oder gar zu verleugnen.

Vielen Dank für Deine Geduld und das kurzweilige, interessante Gespräch.

JR

Marktberichte

Rohbaumwolle

Darf ich ausnahmsweise auf den Schluss meiner letztmonatlichen Schreibereien zurückkommen, welcher da lautete

«Obwohl der Osterhase auch einige Eier in den textilen Korb legen wird? Anzunehmen! Aber bitte keine faulen Eier!»

Einige wenige Tage nach Redaktionsschluss lagen dann anstelle von Eiern Käfer im textilen Körbchen!

Diese haben allerdings – obwohl sie glänzen – keinen Einfluss auf die Baumwollpreisentwicklung genommen – vielleicht waren es ihrer zu wenige!

Käfer hin oder her – die Baumwollpreise waren auch im Berichtszeitraum nicht von ihrer langsamen, aber um so steteren Haussebewegung abzubringen.

Währenddem wir am 24. Februar noch einen New Yorker-Baumwollterminkurs von knapp unter 60.— cts/lb notierten (Mai 59.48, Dez. 59.83), lagen die Kurse am 22. März bei 61.53 cts/lb für den Mai- respektive 63.76 für den Dezember-Kontrakt.

Auch die Liverpooler Indices erhöhten sich analog, und zwar von 62.55 cts/lb für den A-Index auf 67.80 cts/lb und von 57.25 cts/lb für den B-Index auf 63.25 cts/lb.

Unter Einbezug der Preisnotierungen für die kommende Ernte 89/90 würde der Anstieg der beiden Indices noch drastischer ausfallen, nämlich um 10,5% von 62.55 auf 69.10 cts/lb für den A-Index und um 11,6% von 57.25 auf 63.90 cts/lb für den B-Index – dies innerhalb von nur 30 Tagen.

Dass die Liverpooler Notierungen stärker anzogen als die New Yorker Terminpreise, hat mit der Anpassung der Preise für die wichtigsten nichtamerikanischen Sorten an diejenigen der USA-eigenen Qualitäten zu tun.

Der Ausblick auf die kommende Saison 1989/90 ist, wie ein Blick auf die Prämie von 220 pts/lb zwischen dem Mai- und dem Dezember-Kontrakt in New York zeigt, nicht allzu positiv:

- Wichtige Baumwollanbaugebiete in den USA wie z.B. der südliche Teil des kalifornischen San Joaquin Valley, aber auch das texanische Rio Grande Valley leiden unter Wassermangel. Im gegenwärtigen Zeitpunkt muss z.B. der Bauer in Kalifornien damit rechnen, nur gerade 50% seiner letztjährigen Wasserquote zu erhalten.
- Der Baumwollanbau in Mexiko dürfte aufgrund der gedrückten Produzentenpreise um ca. ein Drittel zurückgehen. Davon betroffen ist auch das Juarez-Gebiet mit seinen für den hiesigen Markt wichtigen Acala-Sorten.
- Ähnliches ist auch aus dem kolumbianischen Valle del Cauca zu hören, einem anderen wichtigen Acala-Produzenten.
- Im Mittelmeergebiet haben Spanien und Griechenland einen ungewöhnlich milden und vor allem sehr trockenen Winter erlebt. Die Bodenfeuchtigkeit liegt zum Teil weit unter dem für eine gute Keimung der Aussaaten benötigten Wert.

Unsere erste private Ernteschätzung für die Saison 1989/90 zeigt folgendes Bild (Ballen à 480 lbs netto):

Anfangsstock per 1.8.89	36,9 Mio. Ballen
Ernte 89/90	82,1 Mio. Ballen
Verbrauch 89/90	81,5 Mio. Ballen
Übertrag per 1.8.1990	37,5 Mio. Ballen

Angesichts der Tatsache, dass der USA-Anteil am Übertrag per 1.8.89 über 9 Mio. Ballen beträgt gegenüber nur 5,8 Mio. Ballen vor einem Jahr und angesichts der Tatsache, dass sich diese Menge im Loan der amerikanischen Regierung befindet – de facto also dem Weltmarkt für die nächsten 16–18 Monate entzogen ist, bleibt momentan nicht allzuviel Raum für eine Baissebewegung. Ein weiterer, langsamer Anstieg der Baumwollpreise ist um einiges wahrscheinlicher!

Ende März 1989

Volcot AG
E. Hegetschweiler