Volkswirtschaft

Objekttyp: **Group**

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

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

Heft 5

PDF erstellt am: **24.05.2024**

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

Volkswirtschaft

Zukunftsmärkte als unternehmerische Herausforderung

Manche Unternehmen sehen sich mit Marktentwicklungen konfrontiert, welche von sämtlichen beteiligten Mitarbeitern eine erhöhte Motivation zu entsprechenden Anpassungsleistungen und Flexibilitätsbereitschaft voraussetzen. Zum Wandel des Marktumfelds gehören vor allem die Dynamik der technologischen Entwicklung, die Verkürzung der Produktelebensdauer, die Notwendigkeit zur Produktdifferenzierung angesichts der relativen Sättigung vieler Märkte, deren Globalisierung bezüglich Kundenbeziehungen und Auftreten von Konkurrenten sowie das höhere qualitative Anspruchsniveau der Kunden und Mitarbeiter. Um auch in Zukunft überleben zu können, kommt nicht zuletzt der Unternehmensführung die Aufgabe zu, Massnahmen zu ergreifen, welche die Effizienz der Unternehmensleistung und die Innovationskraft des Betriebs steigern. Entsprechende Massnahmen unterscheiden sich je nachdem, welche (Umwelt-)Bereiche innerhalb und ausserhalb des Unternehmens von Veränderungen betroffen sind. In diesem Zusammenhang spielen nicht zuletzt die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das Verhalten der Konkurrenz, die Bedürfnisse der Kundschaft und des eigenen Personals sowie die Organisationsmuster der einzelnen Firmenabteilungen (wie Produktion, Marketing, Vertrieb oder Kundendienst) eine wesentliche Rolle. Ein effizientes Management zeichnet sich dabei dadurch aus, ein Führungsverhalten an den Tag zu legen, das die verbesserte Anpassung des Unternehmens an die Umweltveränderungen ermöglicht und ein Betriebsklima schafft, welches die Motivation der Mitarbeiter – eine zentrale Unternehmensressource – nachhaltig fördert.

Strategien zur Bewältigung des Strukturwandels

Eine der zentralen Aufgaben einer Unternehmensführung liegt darin, ein Leitbild, eine Vision zu entwerfen, die Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern eine klare Richtschnur für ihr Handeln vermittelt. Diese Vision gilt es in entsprechende strategische und operative Massnahmen umzusetzen und dabei eine Unternehmenskultur zu schaffen, die auf die Firmenangehörigen stimulierend wirkt. Dabei geht es darum, die Bedürfnisse der verschiedenen Bezugsgruppen zu erfüllen und in der Praxis grundlegende Fähigkeiten zu verwirklichen, welche die Marktüberlegenheit des Unternehmens gegenüber der Konkurrenz ermöglichen. Dazu gehört z.B. die Fähigkeit, Innovationen marktmässig rascher als die Konkurrenz umzusetzen, einen hohen Qualitätsstandard zu gewährleisten, den wechselnden Kundenbedürfnissen rasch zu entsprechen und (Zusatz-)Dienstleistungen anzubieten, die den Nutzen der Unternehmensleistung für den Kunden – und damit dessen Bindung an die Firma – erhöhen. Um diese Fähigkeiten zu erreichen, sind oftmals entsprechende organisatorische Veränderungen notwendig, die von entsprechendem Führungsverhalten und Anstrengungen zur Mitarbeiterförderung begleitet werden. Dies umfasst z.B. kleinere organisatorische, autonom arbeitende Einheiten im Sinne von Profit-Centers (auch innerhalb grösserer Firmen), kooperative Führungsstile, effiziente Informations- und Kommunikationswege, Förderung der Entfaltungsmöglichkeiten der Mitarbeiter und ausgeprägt zielorientierte innerbetriebliche Aus- und Weiterbildung. Als Vorteile entsprechender Massnahmen können vermehrte Mitarbeitermotivation, raschere und intensivere Entscheidungsprozesse, bessere Unternehmensergebnisse und effizientere Marktleistungen resultieren.

Auch in Zukunft hohe Anforderungen an die Geschäftsleitung

Die Aufgabe des obersten Managements wird auch weiterhin darin bestehen, im Dialog mit den Firmenmitarbeitern konsequent die Vorgabe von Zielen vorzunehmen und die entsprechenden Umsetzungsleistungen zu koordinieren. Dabei steht eine innovative Langfriststrategie und nicht besitzstandwahrung im Vordergrund, da sich die Marktbedingungen sehr rasch ändern können. Diese Anforderungen lassen sich am besten verwirklichen, wenn in einer Firmenleitung fundiertes Fachwissen, strategisches Denken, visionärer Weitblick, Führungsqualitäten, kommunikative Offenheit und Problemlösungsfähigkeiten vereinigt sind.

Martin Leber

Schweizer Textilaussenhandelsbilanz

Die Textilindustrie profitierte 1988 von der guten Weltkonjunktur sowie von der günstigen Wechselkursentwicklung des Schweizer Frankens. Der Exportrückgang des Jahres 1987 konnte nicht nur wieder aufgefangen werden, die Ausfuhren übertrafen sogar leicht das Ergebnis von 1986.

Veränderungen der Textilaussenhandelsstruktur

Bei einem Exportvolumen von 3180 Mio. Fr. (nominal, sowie ohne Rohstoffe und ohne Bekleidung) erhöhten sich die Ausfuhren im Vergleich zum Vorjahr um rund 8%:

Jahr	Importe Mio. Fr.	Exporte Mio. Fr.	Mehrausfuhr Mio. Fr.
1986	1882	3169	1287
1987	1800	2934	1134
1988	2237	3180	943

Einzig die Ausfuhren nach Amerika nahmen ab, dafür gewann der asiatische Raum an Bedeutung. Die EG als Aussenhandelspartner konnte ihre dominierende Stellung gegenüber der EFTA und den anderen Absatzdestinationen weiterhin ausbauen. Eine enorme Erhöhung ergab sich bei den Importen, die 1988 2237 Mio. Fr. betrugen und zu einer Reduktion des Aussenhandelsüberschusses auf 943 Mio. Fr. führten. Auch hier steht die EG mit einem Anteil von rund 87% des Importvolumens an erster Stelle.

Weiterhin keine Verbesserung in den Bereichen Bekleidung und Wäsche

Der negative Trend im Aussenhandel der schweizerischen Bekleidungsindustrie hielt auch für das Jahr 1988 an. Die Exporte betrugen 756 Mio. Franken, was einer Abnahme von 9,6% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Leicht reduzierten sich auch die Importe und zwar um 2,7% von 4256 Mio. Franken im Jahre 1987 auf 4141 Mio. Franken im Jahre 1988:

Jahr	Importe Mio. Fr.	Exporte Mio. Fr.	Mehreinfuhr Mio. Fr.
1986	3907	865	3042
1987	4256	836	3420
1988	4141	756	3385

Absolut sanken die Ausfuhren aber weniger stark als die Einfuhren, worauf auch die Abnahme der Mehreinfuhren von 35 Mio. Franken zurückzuführen ist.

Die schweizerischen Textilimporte 1986–1988, ohne textile Rohstoffe und ohne Bekleidung, in 1000 Franken.

	1988		1987		1986		1988 zu 1987	1988 zu 1986
	Importe	Rang	Importe	Rang	Importe	Rang	Zu- oder Abnahme %	Zu- oder Abnahme %
Bundesrepublik Deutschland	762129	1	591480	1	598528	1	+ 28,9	+ 27,3
Italien	350957	2	257767	2	272446	2	+ 36,2	+ 28,8
Frankreich	188349	3	150267	3	168314	3	+ 25,3	+ 11,9
Österreich	181741	4	143795	4	164347	4	+ 26,4	+ 10,6
Belgien – Luxemburg	114477	5	103611	5	107024	5	+ 10,5	+ 7,0
Niederlande	100897	6	88858	6	93163	6	+ 13,5	+ 8,3
Grossbritannien/Nordirland	90148	7	79225	7	82438	7	+ 13,8	+ 9,4
Iran	56766	8	66394	8	60504	8	– 14,5	– 6,2
Indien	34481	9	36295	9	37972	9	– 5,0	– 9,2
Volksrepublik China	30867	10	27497	11	33309	10	+ 12,3	– 7,3
Pakistan	30722	11	30122	10	27163	12	+ 2,0	+ 13,1
Türkei	28023	12	20781	14	17943	15	+ 34,8	+ 56,2
Japan	26807	13	23530	13	31579	11	+ 13,9	– 15,1
Dänemark	24659	14	23588	12	22619	13	+ 4,5	+ 9,0
Portugal	24574	15	8524	22	8574	20	+ 188,3	+ 186,6
USA	24166	16	17641	15	20898	14	+ 37,0	+ 15,6
Spanien	16058	17	8646	21	8165	22	+ 85,7	+ 96,7
Brasilien	14895	18	9199	20	13187	18	+ 61,9	+ 13,0
Taiwan	14423	19	3173	31	2214	33	+ 354,6	+ 651,4
Nepal; Bhutan	12293	20	9485	19	5906	25	+ 29,6	+ 108,1
Afghanistan	11524	21	14810	16	13367	17	– 22,2	– 13,8
Schweden	10479	22	9588	18	10562	19	+ 9,3	– 0,1
Griechenland	9757	23	3097	32	3390	30	+ 215,0	+ 187,8
Peru	8319	24	7025	24	8344	21	+ 18,4	0
Hongkong	7459	25	10712	17	14182	16	– 30,4	– 47,4
Süd-Korea	7090	26	6582	25	6210	24	+ 7,7	+ 14,2
Tschechoslowakei	6151	27	3663	30	4924	28	+ 67,9	+ 24,9
Tunesien	5955	28	6040	26	5307	27	– 1,4	+ 12,2
Marokko	5437	29	4252	27	5504	26	+ 27,9	– 1,2
Sowjetunion	5249	30	7209	23	7394	23	– 27,2	– 29,0
Finnland	4763	31	3686	29	3499	29	+ 29,2	+ 36,1
Ägypten	4043	32	4104	28	2480	31	– 1,5	+ 63,0
Thailand	2699	33	561	44	927	42	+ 381,1	+ 191,2
Deutsche Demokratische Republik	2353	34	761	42	1147	40	+ 209,2	+ 105,1
Ungarn	2198	35	2015	36	2120	35	+ 9,1	+ 3,7
Bangladesh	2073	36	2501	33	1728	36	– 17,1	+ 20,0
Irland	1777	37	2450	34	2326	32	– 27,5	– 23,6
Israel	1487	38	897	39	470	46	+ 65,8	+ 216,4
Albanien	1461	39	2095	35	2132	34	– 30,3	– 31,5
Polen	1451	40	309	47	400	47	+ 369,6	+ 262,8
Jugoslawien	1076	41	1091	38	1610	38	– 1,4	– 33,2
Kanada	897	42	877	40	947	41	+ 2,3	– 5,3
Philippinen	846	43	190	48	86	55	+ 345,3	+ 883,7
Rumänien	720	44	1451	37	1480	39	– 50,4	– 51,4
Südafrika	688	45	405	46	471	45	+ 69,9	+ 46,1
Sri Lanka	472	46	442	45	868	43	+ 6,8	– 45,6
Singapur	467	47	129	50	81	57	+ 262,0	+ 476,5
Australien	430	48	39	61	30	67	+ 1002,6	+ 1333,3
Indonesien	372	49	43	59	25	69	+ 765,1	+ 1388,0
Norwegen	358	50	607	43	850	44	– 41,0	– 57,9
Jordanien	217	51	–	–	2	91	–	+ 10750,0
Uruguay	170	52	–	–	1	95	–	+ 16900,0
Malaysia	158	53	32	63	153	49	+ 393,8	3,3
Panama	156	54	–	–	–	–	–	–
Mexiko	153	55	40	60	15	70	+ 282,5	+ 920,0
Argentinien	122	56	773	41	1721	37	– 84,2	– 92,9
Zypern	89	57	2	82	2	86	+ 4350,0	+ 4350,0
Kolumbien	75	58	8	73	122	53	+ 837,5	– 38,5
Niger	68	59	–	–	1	150	–	+ 6700
Arabische Emirate	67	60	75	52	136	51	– 10,7	– 50,7
Neuseeland	61	61	23	64	33	65	+ 165,2	+ 84,8
Saudi-Arabien	60	62	62	55	36	64	– 3,2	– 6,3
Europa	1929962		1514697		1585597		+ 27,4	+ 21,7
davon EG	1683785		1317514		1366588		+ 27,8	+ 23,2
davon EFTA	197352		157721		179272		+ 25,1	+ 10,1
Amerika	49107		35834		45359		+ 37,0	+ 8,3
Afrika	16316		14968		14158		+ 9,0	+ 15,2
Asien	241459		233693		237244		+ 3,3	+ 1,8
Australien/Ozeanien	496		62		62		+ 700,0	+ 700,0
Welt total	2237340		1799254		1882420		+ 24,3	+ 18,9

Erfasst sind alle Länder mit schweizerischen Exporten im Werte von über Fr. 50000.– im Jahre 1988

Importe ausländischer Textilien 1988 nach Lieferkategorien			
Anzahl Länder	Mit Lieferungen total pro Land (in Franken)	Total Lieferungen dieser Länder (in Mio. Franken)	In % vom Textilimport Schweiz
62	- 200000	1,6	0,1
11	200001 - 500000	3,1	0,1
4	500001 - 1000000	3,2	0,1
5	1000001 - 2000000	7,3	0,3
6	2000001 - 5000000	18,1	0,8
8	5000001 - 10000000	55,4	2,5
6	10000001 - 20000000	79,7	3,6
8	20000001 - 50000000	224,3	10,0
2	50000001 - 100000000	146,9	6,6
6	über - 100000000	1698,6	75,9
118		2238,2	100,0
Aus 76 Ländern werden keine Textilien direkt in die Schweiz importiert			

Die schweizerischen Textilexporte 1986–1988, ohne textile Rohstoffe und ohne Bekleidung, in 1000 Franken.

	1988		1987		1986		1988 zu 1987	1988 zu 1986
	Exporte	Rang	Exporte	Rang	Exporte	Rang	Zu- oder Abnahme %	Zu- oder Abnahme %
Bundesrepublik Deutschland	839448	1	765210	1	808942	1	+ 9,7	+ 3,8
Italien	425510	2	405149	2	397898	2	+ 5,0	+ 6,9
Frankreich	317894	3	285015	3	304543	3	+ 11,5	+ 4,4
Österreich	297512	4	263096	5	293499	5	+ 13,1	+ 1,4
Grossbritannien/Irland	287069	5	267332	4	296867	4	+ 7,4	- 3,3
USA	123479	6	140454	6	132172	6	- 12,1	- 6,6
Japan	92696	7	80754	8	75797	9	+ 14,8	+ 22,3
Belgien - Luxemburg	89056	8	82328	7	97729	7	+ 8,2	- 8,9
Schweden	73252	9	74382	9	76878	8	- 1,5	- 4,7
Portugal	65487	10	59097	11	60499	11	+ 10,8	+ 8,2
Niederlande	61220	11	60777	10	72695	10	+ 0,7	- 15,8
Finnland	44780	12	44309	12	55967	12	+ 1,1	- 20,0
Dänemark	44277	13	43414	13	50064	14	+ 2,0	- 11,6
Algerien	32214	14	14730	20	37171	15	+ 118,7	- 13,3
Spanien	30762	15	26203	15	20303	18	+ 17,4	+ 51,5
Saudi-Arabien	29125	16	37530	14	54818	13	- 22,4	- 46,9
Süd-Korea	28962	17	9856	24	5327	36	+ 193,9	+ 443,7
Kanada	21913	18	24066	17	27816	17	- 8,9	- 21,2
Hongkong	21835	19	18924	18	17685	21	+ 15,4	+ 23,5
Griechenland	19362	20	24356	16	29949	16	- 20,5	- 35,4
Australien	15195	21	11301	23	13417	23	+ 34,5	+ 13,3
Norwegen	15139	22	14734	19	18352	20	+ 2,7	- 17,5
Arabische Emirate	12715	23	13171	21	19980	19	- 3,5	- 36,4
Singapur	11254	24	11765	22	13615	22	- 4,3	- 17,3
Jugoslawien	9999	25	7524	26	11956	24	+ 32,9	- 16,4
Volksrepublik China	9279	26	5300	34	6982	31	+ 75,1	+ 32,9
Taiwan	9170	27	4974	37	3304	48	+ 84,4	+ 177,5
Südafrika	8451	28	7521	27	7946	26	+ 12,4	+ 6,4
Irland	8007	29	6285	30	7457	27	+ 27,4	+ 7,4
Ungarn	7477	30	6230	31	9313	25	+ 20,0	- 19,7
Brasilien	7306	31	5031	36	6021	33	+ 45,2	+ 21,3
Türkei	6968	32	5187	35	6415	32	+ 34,3	+ 8,6
Tunesien	6810	33	6330	29	7075	29	+ 7,6	- 3,7
Marokko	6564	34	3489	42	4002	42	+ 88,1	+ 64,0
Deutsche Demokratische Republik	6034	35	5477	33	4316	39	+ 10,2	+ 39,8
Polen	5852	36	8504	25	7316	28	- 31,2	- 20,0
Indien	5478	37	2358	49	2275	57	+ 132,3	- 140,8
Israel	5026	38	4878	38	6991	30	+ 3,0	- 28,1
Irak	4615	39	1116	60	4411	37	+ 313,5	+ 4,6
Kuwait	4396	40	3279	44	3861	44	+ 34,1	+ 13,9
Nigeria	4204	41	5643	32	5627	35	- 25,5	- 25,3
Thailand	4133	42	2213	51	2535	56	+ 56,8	+ 63,0
Venezuela	4060	43	3991	40	4374	38	+ 1,7	- 7,2
Tschechoslowakei	4003	44	3936	41	3249	49	+ 1,7	+ 23,2
Philippinen	3862	45	2551	47	1304	63	+ 51,4	+ 196,2
Sowjetunion	2999	46	6339	28	3852	45	- 52,7	- 22,1
Mexiko	2959	47	1963	52	3340	47	+ 50,7	- 11,4
Bulgarien	2818	48	3438	43	4018	41	- 18,0	- 29,9
Libanon	2599	49	2827	46	2643	54	- 8,1	- 1,7

	1988		1987		1986		1988 zu 1987	1988 zu 1986
	Exporte	Rang	Exporte	Rang	Exporte	Rang	Zu- oder Abnahme %	Zu- oder Abnahme %
Sudan	2446	50	1702	54	5689	34	+ 43,7	- 57,0
Pakistan	2416	51	2336	50	3096	50	+ 3,4	- 22,0
Zypern	2240	52	1426	57	2631	55	+ 57,1	- 14,9
Malaysia	2188	53	1484	56	1889	59	+ 47,4	+ 15,8
Neuseeland	1976	54	2999	45	2760	53	- 34,1	- 28,4
Iran	1794	55	4054	39	3957	43	- 55,7	- 54,7
Ägypten	1732	56	1187	59	2043	58	+ 45,9	- 15,2
Chile	1498	57	1571	55	1247	64	- 4,6	+ 20,1
Senegal	1312	58	1372	58	3037	51	- 4,4	- 56,8
Argentinien	1251	59	1832	53	2797	52	- 31,7	- 55,3
Mauritius	1162	60	773	65	86	105	+ 50,3	+ 1251,2
Katar	1146	61	2485	48	3685	46	- 53,9	- 68,9
Syrien	1000	62	745	66	4168	40	+ 34,2	- 76,0
Jordanien	993	63	1005	61	1315	61	- 1,2	- 24,5
Paraguay	822	64	866	63	698	69	- 5,1	+ 17,8
Bahrein	814	65	655	69	1306	62	+ 24,3	- 37,7
Libyen	796	66	313	80	75	109	+ 154,3	+ 961,3
Kuba	665	67	131	96	316	79	+ 407,6	+ 110,4
Panama	664	68	730	67	793	68	- 9,0	- 16,3
Malta	550	69	389	77	301	88	+ 41,4	+ 82,7
Sri Lanka	539	70	452	75	315	80	+ 19,2	+ 71,1
Indonesien	516	71	852	64	1101	66	- 39,4	- 53,1
Madagaskar	474	72	885	62	653	71	- 46,4	- 27,4
Afghanistan	410	73	570	71	72	111	- 28,1	+ 469,4
Kamerun	405	74	242	85	673	70	+ 67,4	- 39,8
Oman	400	75	702	68	1409	67	- 43,0	- 61,9
Kenia	373	76	338	78	382	75	+ 10,4	- 2,4
Peru	364	77	411	76	652	72	- 11,4	- 44,2
Äthiopien	316	78	237	86	266	83	+ 33,3	+ 18,8
Zimbabwe	304	79	303	82	338	76	+ 0,3	- 10,1
Kolumbien	279	80	509	72	265	84	- 45,2	+ 5,3
Benin	259	81	194	89	1155	65	+ 33,5	- 77,6
El Salvador	257	82	293	83	249	87	- 12,3	+ 3,2
Mongolei	253	83	188	90	145	93	+ 34,6	+ 74,5
Elfenbeinküste	224	84	460	74	1456	60	- 51,3	- 84,6
Island	218	85	166	92	201	90	+ 31,3	+ 8,5
Mauretanien	218	85	-	-	-	-	-	-
Brunei	182	87	118	98	259	85	+ 54,2	- 29,7
Angola	173	88	317	79	40	120	- 45,4	+ 332,5
Uruguay	165	89	199	88	295	82	- 17,2	- 44,1
Dominikanische Republik	157	90	308	81	134	95	- 49,0	+ 17,2
Martinique	154	91	72	101	124	97	+ 113,9	+ 24,2
Guatemala	136	92	70	103	259	86	+ 94,3	- 47,5
Nepal; Bhutan	125	93	4	137	6	141	+ 3025,0	+ 1983,3
Ghana	117	94	613	70	495	74	- 80,9	- 76,4
Canaries	117	94	-	-	-	-	-	-
Vietnam	102	96	2	145	-	-	+ 5000,0	-
Somalia	102	96	-	-	-	-	-	-
Bolivien	98	98	121	97	120	99	- 19,0	- 18,3
Ecuador	96	99	476	73	224	89	- 79,8	- 57,1
Honduras	90	100	247	84	320	78	- 63,6	- 71,9
Bangladesh	87	101	133	95	162	92	- 34,6	- 46,3
Uganda	83	102	46	111	30	124	+ 80,4	+ 176,7
Zaire	82	103	136	94	123	98	- 39,7	- 33,3
Miquelon	80	104	-	-	-	-	-	-
Tansania	67	105	45	112	71	113	+ 48,9	- 5,6
Puerto Rico	59	106	173	91	244	88	- 65,9	- 75,8
Malawi	56	107	103	99	30	123	- 45,6	+ 86,7
Costa Rica	52	108	66	104	143	94	- 21,2	- 63,6
Malediven	50	109	-	-	5	143	-	+ 900,0
Europa	2668016		2470481		2645481		+ 8,0	+ 0,8
davon EG	2188094		2025169		2146945		+ 8,0	+ 1,9
davon EFTA	430902		396688		444896		+ 8,6	- 3,1
Amerika	166833		184081		183216		- 9,4	- 8,9
Afrika	69387		47480		80050		+ 46,1	- 13,3
Asien	258229		217357		244259		+ 18,8	+ 5,7
Australien/Ozeanien	17247		14314		16207		+ 20,5	+ 6,4
Welt total	3179713		2933708		3169281		+ 8,4	+ 0,3

Erfasst sind alle Länder mit schweizerischen Exporten im Werte von über Fr. 50000.– im Jahre 1988

Exporte ausländischer Textilien 1988 nach Bezugskategorien			
Anzahl Länder	Mit Bezügen total pro Land (in Franken)	Total Bezüge dieser Länder (in Mio. Franken)	In % vom Textilexport Schweiz
76	- 200000	3,1	0,1
15	200001 - 500000	4,8	0,2
10	500001 - 1000000	6,4	0,2
8	1000001 - 2000000	10,9	0,3
15	2000001 - 5000000	61,8	1,9
14	5000001 - 10000000	102,4	3,2
5	10000001 - 20000000	73,7	2,3
8	20000001 - 50000000	253,9	8,0
5	50000001 - 100000000	381,7	12,0
6	über - 100000000	2290,9	71,8
162		3189,6	100,0
Nach 32 Staaten kam kein schweizerischer Textilexport zustande			

Die textilen Exporte mit Blick auf den europäischen Binnenmarkt

Unter dem Titel «Die Europafähigkeit der Schweiz» wird in letzter Zeit sehr vieles geschrieben und gesagt. Tatsache ist, dass unsere Textilindustrie vor grossen Problemen für Export und europaweiten Handel stehen wird, falls auf Bundesebene nicht rasch und konsequent unsere Probleme, und damit insbesondere der Passive Veredelungsverkehr, zu einer akzeptablen Lösung geführt werden können. Auch weitere Handelshemmnisse, wie Ursprungsbestimmungen, Zollvorschriften, Normen sowie Prüf- und Testverfahren und Währungsprobleme werden unsere stark exportorientierte Industrie gefährden.

Professor Dr. Richard Senit, ETH Zürich, äusserte kürzlich in einem bemerkenswerten Referat, dass die Erhaltung der Europafähigkeit der schweizerischen Wirtschaft einerseits in den Aufgabenbereich des Staates als Träger der Wirtschaftspolitik falle, andererseits aber auch eine Herausforderung an die Privatwirtschaft in ihrer Selbstverantwortlichkeit sei. Nur sind der Privatwirtschaft in vielen Bereichen die Hände gebunden. Der Industriezweig Textilien wird zusammen mit Leder, Schuhwaren, Bekleidung, Holz, Gummi und Plastik zu jenen gezählt, die sich mit der Vollendung des Binnenmarktes schwer tun werden (EG, Cost of Non-Europe, Vol. 2, S. 164 f.).

Binnenmarktvorteile haben all jene Betriebe mit Massenproduktion und relativ breiten Sortimenten, aber auch jene mit spezifischen Nischen- und Innovationsmarketing.

Damit sind jedoch wesentliche Handelshemmnisse - nebst dem Passiven Veredlungsverkehr - nicht aus dem Weg geräumt.

So beispielsweise die europaweite Vereinheitlichung der Zollsätze. Gemäss Berechnungen des EFTA-Sekretariates liegt die gegenwärtig durchschnittliche Zollbelastung der EG- und EFTA-Staaten zwischen 1,9 und 5,7 Prozent des Importwertes. Die Zollpositionen Chemie, Pharma, Gummi, Leder, Papier, Eisen und Rohmaterialien weisen sehr niedrige Zollbelastungen auf, in der Regel nicht über 3 Prozent. Zwischen 5 und 10 Prozent betragen die Zölle der einzelnen Länder bei Maschinen, Geräten und Einrichtungen. *Über 10 Prozent Zoll* erheben die meisten Länder auf *Textilien,* Konfektion und Schuhwaren.

Als Beispiel für technische Schranken wäre zu erwähnen, dass der schrankenfreie Handel auch bedingt, dass die jeweiligen Prüf- und Testverfahren sowie die vorgeschriebenen Normen und Standards von den Handelspartnern anerkannt würden. Es geht schliesslich nicht nur darum, dass die Schweiz - und mit ihr teilweise auch die BRD und Österreich - ihre technischen Normen jenen der offiziellen EG angleichen. Aufgrund gegenseitiger Abkommen wäre daher zu garantieren, dass die nach den gleichen Vorschriften durchgeführten Prüf- und Testverfahren auch im Partnerland gelten, ohne dass die Güter einer nochmaligen Prüfung zu unterziehen sind.

Auf Währungsprobleme, kartellistische Absprachen und andere Beispiele von Handelshemmnissen sei an dieser Stelle verzichtet. Sie sind den Unternehmen weitgehend bekannt.

Die Frage bleibt offen, wie weit sich die Behörden für die benachteiligten Schweizer Industriezweige einsetzen.

Christine Kalt-Ryffel

PS: Der VSTI verfügt seit kurzem über eine fundierte - aber noch längst nicht vollständige - EG-Dokumentation. Wir stellen entsprechende Unterlagen gerne zur Verfügung.

Spezialist und Generalist

Wer heute in Wirtschaft oder Verwaltung, Wissenschaft oder Technik vorwärtskommen, sich einen Namen machen oder eine gute Position erringen will, der muss sich von der Regel leiten lassen: Spezialisiere dich. Man suche ein Fachgebiet, das noch wenig beackert ist, aber gute Aussichten bietet, oder wo man seine Fähigkeiten besser als andere entfalten kann. Dann wird man über kurz oder lang den Ruf eines Spezialisten geniessen und für einflussreiche Leute unentbehrlich geworden sein.

Der «Fachmann» als neuer Typus

Arbeitsteilung und Spezialisierung, welche dieser Regel zugrundeliegen, geben auch der dritten industriellen Revolution und Wissenschaftsexplosion das Gepräge. Sie haben im Spezialisten einen neuen Menschentypus hervorgebracht. «Überall», so hat Arnold Gehlen geschrieben, «ist dieser Typus am Werk, und so wie jede Sozialordnung einen repräsentativen, sozusagen sprichwörtlichen Typus herausstellt, so die unsere den ‹Fachmann›.»

Nun ist die wissenschaftlich-technische Zivilisation, das einstweilige Ergebnis dieser durchgehenden Auffächerung, schon früh zur Zielscheibe der Kultur- und Gesellschaftskritik geworden. 1929, vor sechzig Jahren, hat beispielsweise der spanische Denker Ortega y Gasset die «Barbarei des Spezialistentums» gegeisselt und aus seiner kulturelitären Sicht beanstandet, dass es immer mehr «Gelehrte» und immer weniger «Gebildete» gebe. Aber auch in Wirtschaft und Verwaltung wachsen die Bedenken, benötigt man doch zur Bewältigung jedes halbwegs komplexen Problems ganze Scharen von Spezialisten und Experten, deren wirkliche Kompetenz kaum ein «Laie» noch zureichend beurteilen kann – oder will. Darum macht sich seit geraumer Zeit das Bedürfnis geltend, der Aufsplitterung eine Gegenkraft entgegenzusetzen, die Analyse durch die Synthese, die Aufgliederung in stets neue Subsysteme durch den Drang zum Gesamtsystem, die Differenzierung durch Integrierung zu ergänzen und so vor Fragmentierung zu bewahren.

Notwendige Arbeitsteilung

Ergänzen, nicht ersetzen also muss man die Spezialisierung. Denn es hiesse das Kind mit dem Bade ausschütten, wollte man überhaupt auf Arbeitsteilung und Spezialisierung verzichten.

Spezialisierung ist übrigens, das mag ängstlichen Gemütern zur Beruhigung gereichen, nicht eine Ausgeburt der Wissenschaft und Technik oder gar des Kapitalismus, ganz im Gegenteil: «Arbeitsteilung», hat Konrad Lorenz, der kürzlich verstorbene Verhaltensforscher, geschrieben, «ist ein durchaus normaler organischer Vorgang. Schon bei den Urtierchen (Protozoa) sind Kern und Plasma geschieden und erfüllen verschiedene Funktionen. Für alle vielzelligen Tiere gilt dasselbe Prinzip.» Und was von der Evolution der Lebewesen gilt, das hat sein Pendant in der Entwicklung menschlicher Gesellschaften, nämlich in der Funktionsteilung oder, wie Georg Simmel formulierte, in der fortschreitenden «sozialen Differenzierung», der wir unsere hochkomplexe Industriegesellschaft zu verdanken haben.

Es gibt aber auch ganz handfeste Gründe für eine positive Würdigung der Spezialisierung. Wie sähe etwa unsere ärztliche Versorgung aus ohne die zweckmässige Arbeitsteilung zwischen Haus-, Spezial- und Spitalarzt? Wie könnten wir kühne Bauwerke wie manche Autobahnviadukte erstellen ohne die Mitwirkung spezialisierter Geologen und Bodenmechaniker, Statiker und Aerodynamiker? Und wie wäre der moderne Sportbetrieb aufrechtzuerhalten ohne das Heer spezialisierter Wettkämpfer und Betreuer?

Spezialisierung allein genügt nicht

Wie aber, wenn die Spezialisierung immer weitergetrieben würde, wenn schliesslich jedermann, Frau oder Mann, nur noch als Spezialist sein Leben fristen könnte? So war's natürlich von Konrad Lorenz nicht gemeint; an der zitierten Stelle heisst es weiter: «Je verschiedener die Teile werden, desto abhängiger werden sie naturgemäss voneinander und von der Ganzheit des Organismus.» Uns pflegen derartige interne Abhängigkeiten und Bedingtheiten bei Ermüdungserscheinungen oder gesundheitlichen Störungen mitunter schmerzhaft bewusst zu werden.

Auch im gesellschaftlichen Bereich darf Spezialisierung nicht ins Abseits, in die Isolierung, führen. Der Spezialist, der sich mit Haut und Haaren seinem eifersüchtig eingezäunten Fachgebiet verschrieben hat und sich kaum mehr um sein fachliches und menschliches Umfeld kümmert, steht in Gefahr, zum «Fachidioten» zu verkümmern, der höchste Kompetenz als Fachmann mit Ignoranz in sozusagen allen anderen Bereichen verbindet.

Lässt sich solche Einseitigkeit durch vernünftiges Verhalten vermeiden, so treten hingegen Probleme einer anderen Grössenordnung ins Blickfeld, wenn es um Wissen und Information geht. «Da Wissen Wissen zeugt», sagt Konrad Lorenz, «verschnellert sich die kulturelle Entwicklung. Die Zunahme des kollektiven Wissens der Menschheit übertrifft also in rapid zunehmendem Masse die Wissenskapazität eines einzelnen Menschenhirns. Dies bedeutet, dass eine Teilung des Wissens zwischen Einzelmenschen nicht ausbleiben kann.» Der Informatiker Karl Steinbuch hat in ähnlichem Zusammenhang von der «informationellen Unzulänglichkeit» des Menschen gesprochen. Wer aber, so müssen wir fragen, besitzt dann noch den Überblick über die Welt als Ganzes?

Galilei als Lehrmeister

In der Wissenschaft hat die Spezialisierung ihren Ausgang genommen von der von Galileo Galilei begründeten experimentellen Methode. Er hat das analytische Verfahren, den «método risolutivo», eingeführt, in dem eine ursprüngliche Einheit oder Ganzheit in ihre Teile oder Glieder zerlegt wird. Seinen Sinn sah er aber nicht in der Zerlegung und Zergliederung als solcher, sondern im Eindringen ins Einzelne, in die letzten Elemente und ihre Zusammenhänge, um hieraus die Gesetzmässigkeit des Ganzen und die Bedingungen, unter denen das Ganze zustande kommt, zu erkennen. Darum stellte er dem método risolutivo mit gleichen Rechten den «metodo compositivo», der Analayse die Synthese, gegenüber, eine Balance, der nicht immer und überall die nötige Beachtung geschenkt worden ist.

Erst in jüngster Zeit sind wieder Bestrebungen in Gang gekommen, dem «método compositivo» den Platz einzuräumen, der ihm eigentlich gebührte. Am ältesten sind wohl die Zwänge, die bei umfangreichen und komplexen Vorhaben von der Technik ausgehen. Hier hat das der Biologie entlehnte Systemdenken grosse Fortschritte möglich gemacht, weil man erkannte, dass einfache Koordination nicht mehr genügte. Heute setzt man sogenannte Systemverantwortliche ein, denen ausschliesslich die Sorge für das Ganze obliegt.

Während interdisziplinäre Gespräche und Forschergruppen oft nicht mehr bringen als die Aneinanderreihung oder Gegenüberstellung unterschiedlicher Teilaspekte, hat die Modellsimulation auf Computern grossartige neue Möglichkeiten eröffnet. Heute versucht man, ganze Volkswirtschaften oder Biotope, ja die Biosphäre der Welt als Grosssysteme zu begreifen und die an und in ihnen ablaufenden Vorgänge mit Hilfe der Kybernetik nachzuahmen. Der Drang zur Synthese trägt also Früchte.

SIEMENS

Leute machen Kleider.
Mit SIMATIC.

Textilien – ganz gleich ob für Bekleidung, Wohnbereich oder für die industrielle Verwendung – stehen in einem harten Markt. Die Mode fordert rasches Reagieren und Flexibilität, der Verbraucher verlangt hohe Qualität zu niedrigem Preis.

SIMATIC® speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS) sind bei der Herstellung und Verarbeitung von Natur- und Kunstfasern massgeblich beteiligt.

In vielen Verarbeitungsstufen der Textilindustrie, sei es das Spulen, Strecken, Zwirnen, Färben, Wirken, Weben oder Texturieren, steuert SIMATIC die entsprechenden Spezialmaschinen.

Der modulare Geräteaufbau von SIMATIC lässt je nach Aufgabe eine Erweiterung und den Einsatz von Spezialbaugruppen zu. Die Regelung von Temperatur und Drehzahl, das Positionieren, Zählen, Prüfen und Sortieren bewältigt SIMATIC ebenso wie die Übertragung von Prozess- und Fertigungsdaten an zentrale Bedien- und Beobachtungsstationen.

So löst SIMATIC heute Automatisierungsaufgaben in über 100 Branchen, für jede Anwendung und auf jeder Ebene der Automatisierung. Sie brauchen also für SIMATIC nicht unbedingt eine Textilfabrik. Eine spezielle Aufgabe innerhalb Ihrer Fertigung genügt.

Schreiben Sie an Siemens Albis AG, Automatisierungssysteme, Freilagerstrasse 28, 8047 Zürich, Tel. 01/4 95 52 40.

progress in automation: Siemens

SPS ist SIMATIC.

Blick auf das Ganze

Nun gibt es aber in der Welt nicht nur das aus Elementen zusammengefügte «mixtum compositum» – es gibt auch das lebendige Ganze, das Lebewesen, das niemals aus seinen Teilen allein zu begreifen ist, nicht zu reden vom Menschen als einem geistigen Wesen. Dem hat schon Goethe, neben seinem Dichtertum ein Naturforscher von Rang, sehr schön Ausdruck verliehen. Nach einer Würdigung der analytischen Methode und ihrer bemerkenswerten Ergebnisse schrieb er in der «Morphologie»: «Aber diese trennenden Bemühungen, immer und immer fortgesetzt, bringen auch manchen Nachteil hervor. Das Lebendige ist zwar in Elemente zerlegt, aber man kann es aus diesen nicht wieder zusammenstellen und beleben.» Damit ist nicht geleugnet, dass auch Lebendiges aus Teilen besteht und dass an ihm verschiedene Aspekte gesehen und erforscht werden können. Es ist nur klargemacht, dass solcher Erforschung der Teile etwas sehr Wichtiges fehlt, wenn nicht der Bezug zum Leben selbst, welches das Ganze trägt und durchwirkt, stets vergegenwärtigt wird. Und das gilt eben auch von den Gebilden, in denen sich Menschen vergesellschaften, wie Familie, Unternehmung, Staat. Auch sie sind mehr als die Summe oder die Synthese ihrer Glieder.

Wenn dem aber so ist, dann wird offenbar zum Verständnis wie zur Leitung derartiger ganzer Gebilde ein anderer Typus als der Spezialist benötigt, nämlich der Generalist. Er richtet sein Augenmerk nicht auf Teile und Teilaspekte, er versucht stets, das Ganze als solches zu verstehen; an den Teilen interessiert ihn nur ihre Funktion im Rahmen der grösseren Einheit. Seine Aufgabe ist, Überblick zu gewinnen, eine Gesamtschau und, im besten Fall, die Gesamtleitung. Ein typisches Beispiel ist der Hausarzt.

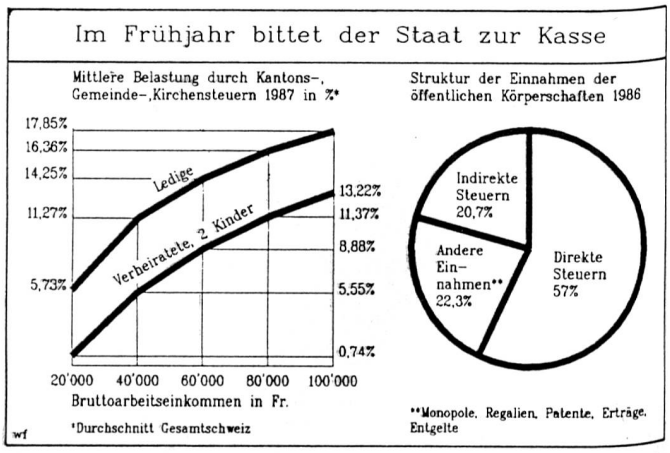
Wie wird man Generalist?

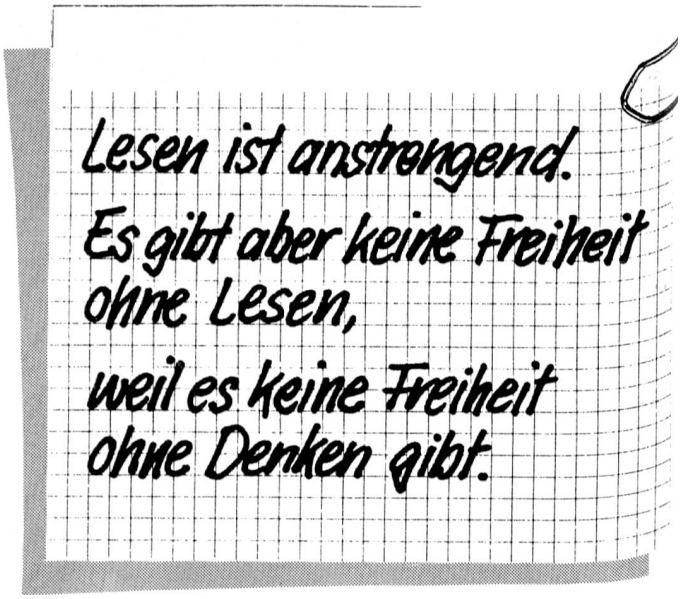
Wer in unserem vielfältigen Bildungswesen nach einem «anerkannten» Bildungsweg für Generalisten sucht, wäre arg enttäuscht. In den USA hat man den Versuch gemacht, blutjunge Ökonomen mittels einer das ganze Gebiet abdekkenden Fülle von Fallstudien zu Generalisten auszubilden und sie der Wirtschaft zur Verfügung zu stellen. Die Ergebnisse waren nicht ermutigend. Diesen jungen Menschen fehlt die persönliche und gesellschaftliche Erfahrung; auch die Menschenführung kennen sie nur aus theoretischen Erörterungen. Ihre Persönlichkeit ist deshalb noch zu wenig gereift, um sich in exponierter Stellung in allen, vor allem schwierigen, Situationen zu bewähren.

Die europäische Normallaufbahn des Manager-Generalisten wird deshalb ihren Rang weiterhin behaupten: Im Mittelschulalter Aneignung einer breiten Allgemeinbildung, welche die Zugänge zu den wichtigsten Lebens- und Wissensbereichen öffnet und mit den hauptsächlichen Denkweisen vertraut macht; dann Spezialisierung, vorerst in Schule und Lehre, hierauf im Beruf, am Arbeitsplatz, durch Weiterbildung. Erst dann weitet sich der Horizont wieder zum Generalisten nach Massgabe des Aufstiegs in sich ausdehnende Kompetenz- und Verantwortungsbereiche. Ob diese späte Wiedererweiterung des Horizonts gelingt, hängt ab von der Erhaltung der geistigen Flexibilität. Sie allein kann verhindern, dass der Strebende nach dem Peter-Prinzip schliesslich auf die «Stufe seiner Inkompetenz» gehoben wird.

Aus dem «Wochenbericht» der Bank Julius Bär

Erhebliche Steuerbelastungsunterschiede in der Schweiz



Gemäss den föderalistischen Grundprinzipien unseres Staatswesens verfügen die Kantone über eine weitreichende Steuerautonomie. Dies führt zu erheblichen Unterschieden in der Steuerbelastung und in den Erhebungssystemen, auch wenn auf diesem Gebiet gewisse vereinheitlichende bundesrechtliche Anstrengungen (in Form eines Steuerharmonisierungsgesetzes) im Gange sind. Betrachtet man den Index der Einkommensbelastung aller Steuerpflichtigen durch Gemeinde-, Kantons- und Kirchensteuern für das Jahr 1987, zeigen sich charakteristische Differenzen zwischen den Kantonen. Bezüglich der Höhe der Belastung liegt der Kanton Jura mit einem Indexwert von 143,6 (Schweiz=100) an der Spitze. Es folgen die Kantone Wallis (127,6), Uri (122,9), Neuenburg (122,7) und Bern (122,2). Die niedrigste Belastung weist hingegen der Kanton Zug mit einem Indexwert von 52,8 auf. Aber auch Nidwalden (74,8), Zürich (76,8), Thurgau (77,8) und Graubünden (80,8) liegen deutlich unter dem schweizerischen Mittel. Bei diesen Zahlen gilt es allerdings zu beachten, dass Steuerbelastungsunterschiede durch regionale Divergenzen in den allgemeinen Lebenshaltungskosten vermindert werden können.

(Quelle: Die Steuerbelastung in der Schweiz 1987, Bern 1988)