Zukunftschancen mehren

Autor(en): **Forster, U. / Kürschner, H.C.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Textiles suisses [Édition multilingue]**

Band (Jahr): **- (1988)**

Heft 75

PDF erstellt am: **27.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-795080

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

Foto Künzler

Ueli Forster (links) und Hans C. Kürschner im Gespräch mit Textiles Suisses

ZUKUNFTSCHANCEN MEHREN

Zusammenschlüsse in dieser oder jener Form sind, zumal in Industriezweigen mit ausgeprägt innovativem Charakter und hohem Investitionsbedarf, ein Zeichen der Zeit und aus wirtschaftlicher Sicht oft ein Gebot der Stunde. Oder eine Zwangsheirat. Als eine «Wunschehe» von den betroffenen Partnern jedenfalls kann man sie nur selten bezeichnen. Dieser seltene Fall liegt aus der St. Galler Stickereiindustrie vor.

Am 10. Juni 1988 gaben die beiden Unternehmen Forster Willi, St. Gallen, und Jacob Rohner, Rebstein, ihren Zusammenschluss bekannt. Zu diesem Zeitpunkt hat Forster Willi das gesamte Aktienpaket der Jacob Rohner übernommen. Der Anstoss ging von Jacob Rohner aus, wo die Aktionäre, Familienmitglieder in der vierten Generation, nicht mehr aktiv im Unternehmen tätig sind. Aber auch Forster Willi war schon seit längerer Zeit auf der Suche nach einem Partner.

«Zwei der stärksten und schlagkräftigsten Firmen der Textilindustrie haben erkannt, dass sie ihre Zukunft gemeinsam besser meistern können», wird im Communiqué anlässlich des Schulterschlusses festgehalten. Sowohl Forster Willi als auch Jacob Rohner haben das Schwergewicht ihrer Aktivitäten auf dem Stickereisektor mit Produktionsstätten im In- und Ausland, sind daneben aber auch in anderen Bereichen (Forster Willi in Jersey und konfektionierten Heimtextilien; Jacob Rohner in Socken, Möbelstoffen und Gardinen) stark diversifiziert. Auf dem Markt werden die beiden Schweizer Stickereiteile weiterhin eigenständig auftreten, mit eigenen Kollektionen und eigener Marketingorganisation, um die Namen, die Aussenorganisationen und spezifischen Kundenbeziehungen zu erhalten. Vom Zusammenschluss erhoffen sich die Partner vor allem Einsparungen im Produktionsbereich, Synergien und Gewinn aus dem Austausch von Know-how. Mit ihren Tochtergesellschaften in Österreich und Spanien entsteht eine an idealen Produktionsstandorten verankerte internationale Gruppe mit Betrieben innerhalb und ausserhalb der EG.

Ueli Forster, Verwaltungsratspräsident und Delegierter der Forster Willi & Co. AG, und Hans C. Kürschner, Verwaltungsratsdelegierter der Jacob Rohner AG, üben in der neu konzipierten Firma die gleichen Chargen aus. Die beiden Vertreter der Führungsspitze gaben Textiles Suisses Auskunft über das neue Konzept und künftige Strategien.

■ *Textiles Suisses: Sie rechnen sich bessere Zukunftschancen aus in partnerschaftlicher Verbindung. Wo sehen Sie Vorteile und Synergie-Effekte?*

U. Forster: Unsere Firmenkulturen sind zwar sehr unterschiedlich, doch haben wir zusammen sozusagen eine gemeinsame Architektur für die Zukunft gemacht und sehen jetzt, dass sogar mehr drin liegt, als wir uns vor dem Zusammenschluss vorgestellt haben.

H.C. Kürschner: Wir haben beide gut eingeführte Namen und sind über hundert Jahre im Markt. Gäben wir die Namen auf, wäre die Einbusse grösser als der Spareffekt. Wir gehen wohl getrennt weiter, haben aber dennoch viele Möglichkeiten der Zusammenarbeit.

U. Forster: Im Stickereibereich ergibt sich vom Markt her eine ideale Kombination. Forster Willi ist bekannt im Nouveautébereich, aber auch in allen anderen Sparten der Stickerei; Jacob Rohner ist vor allem im Bereich Lingerie tätig, aber auch als industrieller Anbieter von Stickerei-Accessoires für die DOB. Wir haben verschiedene Kundenstrukturen, die sich nur zu einem relativ kleinen Teil überlappen. Forster Willi hat in Spanien einen modernen Stikkereibetrieb – Stichwort EG; Jacob Rohner führt in Lustenau als Tocherunternehmen den grössten österreichischen Stickereibetrieb. Geografisch, vom Sortiment und vom Marketing her ist das eine runde Sache.

In den Bereichen ausserhalb der Stickerei ist jetzt die Diversifikation in der Gruppe wesentlich grösser, so dass man auf mehr Pferde setzen und Schwankungen in den Absatzmärkten ausgleichen kann.

■ *Wodurch können sich Einsparungsmöglichkeiten ergeben?*

U. Forster: Die Stickerei ist das Hauptgebiet für Einsparungen. Wir haben zwei Produktionsbetriebe von etwa gleicher Grösse. Bis jetzt gab es hier wie dort Spitzenzeiten, wo Aufträge nach aussen vergeben wurden, und in beiden Firmen ist der Anteil an Lohnstickerei zeitweise relativ gross. Wenn es uns gelingt, die Betriebe optimal auszulasten, dann ergibt das Einsparungen an Fremdkosten. Wir stellen uns auch vor, dass sich jede Firma auf bestimmte Artikel spezialisiert, was die Produktivität zusätzlich erhöht.

■ *Sie werden also weniger Lohnsticker beschäftigen?*

H.C. Kürschner: Höchstens kurzfristig, weil wir unsere Stickereikapazitäten modernisieren und gleichzeitig eher abbauen werden.

■ *Wo liegen künftig die Probleme im Stickereisektor Ihrer Meinung nach?*

U. Forster: Vom Umfeld her können wir uns nichts vormachen: die Schweizer Exportzahlen sind in den letzten drei Jahren zurückgegangen. Aber es gibt Indizien, vor allem auch modische, dass die Talsohle durchschritten ist. Stickerei-Accessoires finden bei der Konfektion gute Aufnahme, und der Wäschemarkt ist nach wie vor intakt. Gesamthaft wird der Stickereikonsum kaum mehr stark zurückgehen, allenfalls kann es in Einzelbereichen Verschiebungen geben. Aber mit einem breit abgestützten Marketingkonzept kann man der Unsicherheit begegnen.

■ *Sie sind also durchaus nicht pessimistisch. Versprechen Sie sich vielleicht sogar Zuwachsraten?*

H.C. Kürschner: Wir glauben nicht, dass die Stickereimärkte generell schrumpfen. Allerdings gibt es Märkte, die vor ein paar Jahren noch gut waren und jetzt unattraktiv sind. Anderseits können wir immer neue Marktnischen entdecken und ausnutzen. Wir können uns auch um die Erhöhung der Marktanteile bemühen.

■ *Das lässt ein aggressiveres Marketingdenken erkennen.*

U. Forster: Wir haben uns eine bestimmte Taktik vorgenommen, wie wir gemeinsam unseren Anteil am «Kuchen» vergrössern wollen.

■ *Haben Sie Investitionspläne?*

H.C. Kürschner: Es geht vor allem um produktivitätssteigernde Investitionen. Schnellere, leistungsfähigere Maschinen mit weniger Personal – das ist die Headlinie.

■ *Wäre ein gemeinsamer Maschinenpark denkbar?*

U. Forster: Das nicht, aber wir machen gemeinsame Konzepte. Wir haben auch geprüft, ob eine einzige Fabrik günstiger wäre. Es ist nicht der Fall, weder vom Standort, noch vom Service her.

■ *Wie sieht die Zukunft bei den Heimtextilien aus?*

H.C. Kürschner: Unser Webereibereich wird wachsen. Wir machen eine klare Marktnischenpolitik: Exklusives in kleinen Quantitäten. Wir sind daher sehr beweglich mit der eigenen Garnfärberei, was freilich eine Voraussetzung ist für unsere 16-Farben-Webmaschinen. Mit dieser Möbelstoff-Spezialität sehen wir vor allem im Export ein Wachstumspotential.

U. Forster: Unsere Heimtextilien sind Fertigprodukte, konfektionierte Tisch- und Bettwäsche, grösstenteils bestickt. Unsere Devise ist «klein, aber fein». Der Export, der heute etwa die Hälfte ausmacht, ist im Zunehmen begriffen, in Europa, den arabischen Ländern und Japan.

■ *Wie ist die Situation beim Jersey? Hier ist doch sicher mit kreativen Impulsen viel herauszuholen?*

U. Forster: Ja, aber dieser Produktionszweig ist grossen modischen Schwankungen unterworfen. Hinzu kommt, dass die Jersey-Technologie mehr als andere textile Technologien maschinenabhängig ist. Eine neue Mode erfordert unter Umständen neue Maschinen, das bedeutet grosse Investitionen. Aber grundsätzlich liegt viel im Maschenmarkt. 90 Prozent unserer Produktion geht ins Ausland.

■ *Welches sind Ihre wichtigsten Abnehmerländer?*

U. Forster: Die Bundesrepublik und Japan. Wir hoffen aber auf eine andere Reihenfolge, nämlich Italien, Frankreich, BRD, Japan. Die jerseyfreundlichste Nation sind die Italiener, doch dort bedarf es besonderer Anstrengungen, um Erfolg zu haben.

■ *Was sind Ihre Zielvorstellungen im Hinblick auf 1992?*

H.C. Kürschner: Primär geht es um die Verteidigung des Arbeitsplatzes Schweiz durch zusätzliche Rationalisierungsmassnahmen. Die Überprüfung weiterer Standorte im Ausland schliessen wir nicht aus, haben aber keine konkreten Pläne. Unter Einbezug der produktivitätssteigernden Investitionen und der spanischen und österreichischen Betriebe sind wir aber bereits nach heutigem Konzept optimal für 1992 vorbereitet. Es geht nur noch darum, entsprechende Marketingideen zeitgerecht in die Tat umzusetzen.

Die Forster-Rohner-Gruppe
Stickereibereiche

Forster Willi	St. Gallen
Jacob Rohner	Rebstein
Jacob Rohner	Lustenau, A
CEBISA	Malaga, E
Übrige Bereiche	
Rohner Socken	Balgach
Jacob Rohner Weberei	Heerbrugg
Forster Willi Jersey	St. Gallen
Forster Willi Heimtextilien	St. Gallen
Konsolidierte Umsätze	85 – 95 Mio Fr.
Rund 800 Mitarbeiter	