

# Tagungen und Messen

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **88 (1981)**

Heft 10

PDF erstellt am: **08.08.2024**

## **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.

sondern auch bei zahlreichen anderen Leistungen an. Subventionen sind in vielen Fällen zwangsweise mindestens nach Massgabe der Inflation aufzustocken. Das gleiche trifft auf Rentenleistungen zu, und zwar noch mehr, seit der vielleicht doch nicht so famose AHV-Mischindex angewendet wird. Schliesslich – und das ist gewiss nicht der unwichtigste Punkt – gerät der Steuerzahler im Zuge der Teuerung faktisch in höhere Progressionsstufen hinein, so dass ihm von seinem Verdienst real mehr abgezogen wird.

Warum ist das alles ein Unsinn beziehungsweise äusserst ungerecht? Weil zum Beispiel die volle Deckung der Teuerung durch den Arbeitgeber über die Preise seiner Produkte (sofern es die Marktlage erlaubt) an den Konsumenten weitergegeben wird – und der ist schliesslich meistens gleichzeitig Arbeitnehmer! Fazit: Langfristig profitiert von diesem Spiel niemand; höchstens vorübergehend mag sich der eine der beiden Sozialpartner eines zeitlichen Vorsprungs erfreuen. Andererseits wird dadurch unter der Voraussetzung einer grosszügigen Geldversorgung durch die Zentralbank die Inflation immer mehr angeheizt – bis zur Stunde der Wahrheit, bis zum Kollaps.

Mit der Erwähnung der Notenbank sind wir gleichzeitig beim springenden Punkt angelangt, wenn es um die Therapie oder noch besser um die Vermeidung all der beschriebenen unliebsamen Erscheinungen geht. Die Währungsbehörde hat es primär in der Hand, die Voraussetzungen dazu gar nicht erst entstehen zu lassen. Allerdings hat es unsere Nationalbank nicht leicht. Ihr Schwenk von 1978 (Wechsel von der inneren zur äusseren Währungsstabilität), der den Boden für die heutige Teuerung legte, erfolgte immerhin in Übereinstimmung mit der öffentlichen Meinung. So wird es wohl kaum je möglich sein, Inflation vollständig auszuschalten.

Das heisst aber, dass für Phasen steigender Preise auch weiterhin nach Lösungen gesucht werden muss, welche die Indexmechanismen aller Art wenn schon nicht eliminieren, so doch zumindest erträglicher machen. Und das würde auch bedeuten, dass die bisherigen strikten Gegner jeglicher Aufweichung solch starrer Regeln ihre Schützengräben verlassen, damit sich nicht alle paar Jahre wieder die genau gleich sterile Diskussion wiederholt.

## Tagungen und Messen

**Schweizerische Vereinigung von Färbereifachleuten (SVF)**

**Schweizerischer Verein der Chemiker-Coloristen (SVCC)**

**Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten (SVT)**

### Textilien sind keine Sorgen des Herstellers, Veredlers oder Verarbeiters

Ba. Zu dieser Ansicht gelangte man schon nach den beiden Einführungsreferaten zur Gemeinschaftstagung der drei Schweizer Fachvereinigungen SVF, SVCC und SVT, die am 19. September 1981 ca. 170 Teilnehmer auf dem Martinsberg in Baden vereinigte. Keine Sorgen, wenn

man Textilien als Produkte aus Fasermaterial, Produktions-Know-How und Artikleistung definiert, denn, so betonte einer der beiden Hauptreferenten, «die grössten Sorgen sind nicht produktbezogen». Wo also drückt der Schuh die Textiler? Wo ist in der Produktionskette, wie SVF-Präsident Alex Braschler sich in seiner Eröffnungsadresse ausdrückte, «das schwächste Glied»? Dass dies derzeit eindeutig auf dem kommerziellen Sektor zu suchen ist, dass also Inflation und Zinsen, Währungs- und Zollfragen, dass Personal- und Umtriebskosten, dass Einkaufs-, Verteiler- und Lager-Probleme die wirklichen Sorgen darstellen, war nicht nur von den Hauptreferenten zu hören, es wurde bald auch aus den Voten der Podiumsteilnehmer klar.

### Flexibilität und Innovation

In seiner «*Philosophie eines Grossverteilers*» betonte es A. Weissberg (Manor AG, Basel) immer wieder: Flexibilität ist umso notwendiger, je schwieriger das Geschäft ist. Er fürchtet, dass die Vorstufe diesen Ruf noch nicht zu hören bereit ist, denn die Neigung zum Diskutieren und Überlegen, anstatt rasch zu liefern, sei noch immer vorhanden. Dabei mache nur jener Detaillist das Geschäft, der die richtige Ware, passend in Farbe und Stil, zum richtigen Zeitpunkt anbiete. Es geht dabei nämlich um «big business»: 1980 betrugen die Ausgaben in der Schweiz für Bekleidung 4 Mia Franken, aufgeteilt in 2,4 Mia für Damen-, 1,2 Mia für Herren- und 0,4 Mia für Kinderbekleidung. Die erzielte wertmässige Steigerung von 7,2% bedeutet aber real einen Rückgang, der sich auch mengenmässig feststellen lässt. Damit wird der Konkurrenzkampf härter und Flexibilität gewinnt an Bedeutung. Allerdings ist der Preis nicht alleiniges Gesprächsthema zwischen dem Verteiler und seinen Lieferanten, der Detaillist will auch vermitteln zwischen Produzent und Konsument. Wenn ihm diese Aufgabe nicht leicht fällt, so rührt dies daher, dass viele Kundinnen oft Mühe haben mit sachlich/technischen Erklärungen. Der Grossverteiler wünscht sich daher Vereinfachung und Konzentration in den Produktionsstufen, sei es bei Echtheiten oder Pflegezeichen, sei es bei übereinstimmenden Farben für Textilien und Accessoires. Aber nicht nur dies, auch Innovation fordert Weissberg, denn ohne dass es der Konsument ausdrücken könne, erwarte er (wieder einmal) einen Hit und die entsprechende Werbung dafür.

Hier sieht der Referent auch die Chancen der Schweizer Textilindustrie: Die an der weltweiten Textilproduktion verloren gegangenen Marktanteile können mit neuen Technologien zurückerobert werden. Bei noch immer relativ niedrigen Zinsen bietet die Schweiz nach wie vor Vorteile als Produktionsstandort. Anstelle von Arbeits-einsatz muss jedoch der Kapitaleinsatz gefördert werden und zusammen mit dem Know-How-Vorsprung genutzt werden und dies auch – recht ungewohnt aus Schweizer Munde – für die Herstellung von Massenware mindestens für den europäischen Markt. «Der hochmodische Artikel muss ein Pfeiler bleiben, er allein aber ist nicht tragfähig genug für eine sichere Zukunft», schloss Weissberg sein ausserordentlich interessantes Referat.

### Kommerzielle, nicht technische Sorgen

Man merkt ihm seine jahrzehntelange Erfahrung und Liebe zum Textil förmlich an, auch dann, wenn er von seinem Grossvater spricht, der damals schon vermutete, dass «der Teufel die Strickerei im Zorn erfunden» habe.

H. Taeschler (Alpinit AG, Sarmensdorf) berichtete im zweiten Hauptreferat über die «Sorgen eines Konfektionärs und Strickers». Es sind dies ganz offensichtlich die kommerziellen Aspekte unserer Tätigkeit; sie tauchten schon Mitte der Siebziger Jahre auf, als in der damaligen Währungssituation die Schweizer Ware für das Ausland zu teuer wurde. Kursrisiko, Währungsrabatte, Dollar-Fakturierung waren (und sind wieder) unerfreuliche Begriffe, die nicht nur Sorgen bereiten, sondern auch Geld kosten. Immer mehr Bedenken verursachen auch die hohen Schweizer Preise. Zwar rangiert die Bekleidungsindustrie in der zweiten Hälfte der Lohnkosten-Tabelle, doch ist der Schweizer Lohn 8 mal höher als jener in den Entwicklungsländern. Damit klettert der Lohnkostenanteil am Preis eines Fertigartikels auf 50% und schmälert gegenüber Produkten der Dritten Welt, aber z. B. auch solchen aus italienischer Fertigung, die Konkurrenzfähigkeit. Ist die Konzentration auf den modisch/exklusiven Artikel die Lösung? Taeschler hat auch hier seine Bedenken, kann doch im einheimischen kleinen Markt nur mit Exklusivrechten operiert werden. Sie wiederum bedeuten kleine Serien und höheren Preis. Ausweichen in den Export? Ja, aber auch dort der Kampf mit zum Teil ungleich langen Spiessen. Denn saison- und modebedingte Unterschiede sowie staatliche Vorkehrungen wie z. B. gewaltige Wertzölle, machen das Exportgeschäft zum teuren Risikospiegel, zu dem sich zu Hause das allgemeine Modierisiko sowie die Lagerhaltung und dessen Finanzierung – «der Verteiler hat dies auf den Produzenten abgeschoben» – noch dazugesellen. Unter dem Druck dieses kommerziellen Sorgenpaketes wird das produktbezogene Problem verschwindend klein: «Es lässt sich meist mit dem Vorlieferanten leicht ausräumen.»

### Wünsche noch und noch

Das *Podiumsgespräch*, das in 7er-Besetzung unter der Leitung von Prof. Dr. P. Fink (EMPA, St. Gallen) vom Spinner über den Manipulanten bis zum Konfektionär und Verteiler alle Stufen der textilen Branche repräsentierte, lieferte zu den vorangegangenen Referaten weitere Aspekte. «Alles zusammen», so resumierte Alex Braschler am Schluss der Tagung, «scheint schier unlösbar». Mehr Serviceleistung, Kreativität und Tempo wünscht sich der Manipulant; weniger Risiko beim Rohmaterialeinkauf und die Behebung von Fehlerquellen der Vertreter der Spinnerei. Eine «erstaunlich geringe Innovationsfreude» und wenig Aufgeschlossenheit für Neues konstatiert der Weber bei seinen Partnern, während der Drucker/Ausrüster noch einmal auf das Artikelsortiment zu sprechen kommt: Neben einer Reihe von Spezialitäten scheint ihm eine Basisproduktion preisgünstiger Produkte durchaus denkbar. Die Schwierigkeit liegt seiner Ansicht nach im Maschinenpark und in der Rekrutierung entsprechender Personals. Sein Kollege aus der Färberei erinnert an die Auflage, mit Rentabilität produzieren zu müssen. Durch die geforderten Dienstleistungen, durch Forschung und Entwicklung, durch Umltriebskosten u. a. m. ist sie jedoch ständig bedroht. Der Vertreter von Konfektion und Verteiler schliesslich fordert mehr Berücksichtigung der Konsumentenwünsche und schlägt dazu einen intensiveren Informationsaustausch zwischen den einzelnen Stufen vor.

### Nicht reden, sondern handeln

In der Tat, ein gerütteltes Mass von Anliegen, die im Plenum auf dem Martinsberg nicht wenig Eindruck hin-

terliessen und in angeregter Diskussion ihren Ausdruck fanden. Wie nicht anders zu erwarten, musste der Grossverteiler zum Thema der Textilimporte aus dem Fernen Osten Stellung nehmen: «Die Schweiz macht das Randgeschäft; den saisonalen Umsatz macht der Handel mit dem Ausland. Nur wenn's eilt und ein seltener Artikel gesucht wird, telefoniert man in der Schweiz herum und zahlt wenig mehr» wurde ihm vorgeworfen. Der Handel sei sehr bemüht, so versicherte A. Weissberg, auch die Schweizer Lieferanten zu berücksichtigen. Doch seien auch hier Grenzen gesetzt, wenn die (Preis-) Differenz zwischen Ausland- und dem einheimischen Angebot zu gross werde.

Mit der Mahnung, sich als Ganzes zu sehen und die textilen Probleme nicht aus der Sicht der einzelnen Sparte anzugehen, schloss Prof. Fink Podiumsgespräch und Diskussion, in der unter anderem ein Votant sich engagiert dafür einsetzte, nun endlich zu handeln, anstatt zu reden. Bleibt zu hoffen, dieser Appell verhalte nicht ungehört.

### Ein neues textiles Gesprächsthema?

Inhalt und Resultat dieser Tagung mag auch für die Vereine, die sie organisierten, eine Diskussion wert sein. Die – eher selten – gemeinschaftlich ausgerichteten Fachtreffen der Vergangenheit suchten nach Berührungspunkten an den Grenzen der textilen Produktionsstufen und vermochten durch Aufdecken von Fehlerquellen, durch Relativierung von Ansprüchen an den Vor- oder Nachstufen-Partner, durch Erklärung technischer Zusammenhänge Verständnis für einander zu wecken. Man bewegte sich dabei – um es bildlich auszudrücken – auf der Hypothenuse eines Dreiecks, zu dessen Spitze nun erstmals die diesjährige Tagung einen Weg wies: Liegt für Gemeinschaftstagungen eventuell mehr in den übergeordneten, wohl in erster Linie kommerziellen Themenkreisen, als in technischen Details? Möglicherweise ist die Diskussion verfahrens- oder produkttechnischer Fragen an den Tagungen der Einzelvereine besser aufgehoben, als in erweiterten Gremien. Die gemeinschaftliche Herbsttagung jedenfalls zeigte auf, dass die Betrachtungsweise von der «Spitze des Dreiecks» aus, sowohl Blickwinkel als auch Horizont erweitert. Ein wahrhaft vielversprechender Ausblick. Man darf auf die Erkenntnisse in den einzelnen Vorständen gespannt sein.

## 5. Reutlinger Maschen-Kolloquium

Das INSTITUT für TEXTILTECHNIK, Direktion Prof. Dr. G. Egbers, Burgstrasse 29, D-7410 Reutlingen, veranstaltet am 16. und 17. November 1981 in der HAP-Grieshaber-Halle, RT-Eningen (Nähe Reutlingen) eine Vortragsreihe mit dem Leitmotiv «Garne für die Maschinentindustrie».

In 14 Referaten werden Themen behandelt, die sowohl die modischen Aspekte, als auch die daraus resultierenden technologischen und wirtschaftlichen Probleme berücksichtigen.

Anmeldungen sind an die oben angeführte Adresse zu richten.