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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 90 (1983)

Heft: 12

Rubrik: Tagungen und Messen

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

meistens gefüttert. Die Taschen sind aufgenäht und teilweise mit Klappen versehen. Die Hosen, mit oder ohne Bundfalten, sind gratlinig, haben eine Weite von 21 cm und weisen einen kleinen Revers auf.

Bei der Maschen- und Sportswear zeigen sich diese Grundtendenzen der neuen Givenchy-Mode verstärkt. Unser Bild zeigt: Dunkelgrüne, bordeaux karierte Kaschmir-Jacke mit 2 Knöpfen; kleinkariertes, hellgrünes Baumwollhemd; grüne Flanellhose; imprägnierter kaki Regenmantel; Seidenkravatte mit kleinen Motiven; bordeaux Kaschmir-Schärpe; Dunkelbraune Lederschuhe und Gürtel.

Flora Press

Tagungen und Messen

«Die überseeischen Industrieländer als Absatzmärkte der Schweizer Exportindustrie»

Referat von Botschafter Klaus Jocobi, Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge, vor der zehnjährigen Jubiläums-Generalversammlung der Kooperationsgemeinschaft SWISSEXPORT, Bern, 30. September 1983

Als Ihre Kooperationsgemeinschaft vor zehn Jahren geschaffen wurde, wählten Sie den Bürgenstock als Geburtsstätte. Einerseits betrachte ich dies als Symbol für den Weitblick, der Initianten und Mitgliedfirmen Ihrer Gemeinschaft schon damals anzeichnete. Sie sahen bereits vor Ausbruch der ersten Ölkrise voraus, dass für die während den sechziger Jahren recht verwöhnte schweizerische Exportwirtschaft schwierigere Zeiten anbrechen würden, und Sie beschlossen, durch eine Institutionalisierung der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit im Export Ihre Kräfte zu vereinen, um den Kampf um ausländische Marktanteile trotz härter werdendem internationalem Konkurrenzkampf weiterhin erfolgreich bestehen zu können. Anderseits wurde Ihre Kooperationsgemeinschaft mit der Wahl Ihres Geburtsortes in einem unserer Urkantone geradezu symbolhaft dem Gedanken der kollektiven Selbsthilfe, die ein tragendes Element nicht nur schweizerischer Exportförderung, sondern unserer Staatspolitik schlechthin darstellt, in vorbildlichem Masse gerecht. Wir messen der Tätigkeit Ihrer Gemeinschaft im Bundesamt für Aussenwirtschaft aber nicht nur aus diesem Grund einen speziell hohen Stellenwert zu, sondern auch deshalb, weil Ihre Mitglieder vorwiegend aus kleineren und mittleren Unternehmen bestehen, die eine besonders wichtige Stütze unserer Volks- und Exportwirtschaft darstellen. Dementsprechend ist es für mich eine besondere Ehre und eine grosse Freude, Ihnen zu Ihrem zehnjährigen Jubiläum die Glückwünsche und Grüsse der Bundesbehörden zu überbringen, und ich darf Ihnen versichern, dass wir die gute und konstruktive Zusammenarbeit mit Ihrer Kooperationsgemeinschaft ausserordentlich schätzen. Ihre Anliegen und Anregungen stellen für uns stets eine wertvolle Bestärkung oder Herausforderung dar und geben uns bedeutsame Impulse für unsere eigene Tätigkeit. Wieweit unsere beidseitigen Prioritäten übereinstimmen, illustriert der kürzliche Aufenthalt des Vorstehers des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes in Japan und Hong Kong. In Tokio wird SWISSEXPORT diesem Besuch in Kürze mit einer Ausstellung folgen, in Hong Kong ist sie uns vorausgegangen. In diesem Sinne möchte ich die Tatsache, dass Sie als Tagungsort zur Feier des zehnjährigen Jubiläums Bern gewählt haben, nun ebenfalls als Symbol betrachten und zwar für die gute Zusammenarbeit, die sich zwischen Ihnen und der Bundesverwaltung im allgemeinen und dem Bundesamt für Aussenwirtschaft im speziellen in diesen zehn Jahren entwickelt hat und die auch in Zukunft unsere Beziehungen kennzeichnen soll.

Das Thema meines Referates «Die überseeischen Industrieländer als Absatzmärkte der Schweizer Exportindustrie» hat ebenfalls etwas mit Weitsicht zu tun und zwar nicht nur wegen der grossen geographischen Distanz zwischen dem Produktionsstandort Schweiz und diesen Ländern. Meinem Thema liegt vielmehr auch die Neuordnung der

Prioritäten der offiziellen schweizerischen Exportförderung

zugrunde, auf die ich einleitend kurz eintreten möchte. Nachdem die schweizerische Exportförderung ihre Mittel in den siebziger-Jahren mit einer gewissen Priorität in den Dienst einer besseren Erschliessung der Märkte der Staatshandels- und Entwicklungsländer stellte, wobei zu letzteren auch die OPEC-Staaten zählen, beschlossen 1982 das Bundesamt für Aussenwirtschaft und die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung im Einvernehmen mit den konsultierten Branchenverbänden, eine Schwerpunktverlagerung zugunsten der USA und Japans vorzunehmen.
Neben der Überlegung, dass es gegenwärtig nicht sinnvoll ist, in überschuldeten, von Konsolidierungen bedrohten Ländern, die für die ERG stets mit grossen Risiken und Kosten verbunden sind, mehr zu tun, als zur Wahrung des Besitzstandes nötig ist, sprachen namentlich die folgenden Argumente für diese Prioritätsverlagerung:

1) Diese Länder zahlen in der Regel nicht nur bar, sondern in konvertiblen Währungen.
2) Das industrielle und wirtschaftliche Potential der USA und Japans ist enorm und seitens der Schweiz noch nicht genügend ausgeschöpft.
3) Die beträchtliche und namentlich in Japan weiter zunehmende Kaufkraft der Bevölkerung; Japan und USA zusammen stellen die Hälfte der Kaufkraft des OECD-Raumes und mehr als ein Drittel der gesamten Weltkaufkraft dar.
4) Die unserem Stand weitgehend entsprechende Stufe der technischen Entwicklung, die eine gemeinsame Basis für einen forschungs- und innovationsstimulierenden Austausch von «know-how» ergibt.
5) Die Verpflichtung beider Länder auf eine grundsätzlich liberale Aussenwirtschaftspolitik, wobei mit Bezug auf Japan es auch darum geht, möglichst grossen Nutzen aus dessen Marktöffnungsbemühungen zu ziehen, und
6) die grosse Distanz zum Produktionsstandort Schweiz sowie die kulturellen und sprachlichen Barrieren vor allem in Japan, aber auch die grosse Vielfalt regionaler Teilmärkte in den USA, die es gerade kleinen und mittleren Firmen recht schwer machen, diese Länder zu bearbeiten.

Von dem unvergleichlich viel grösseren Nachfragepotential der USA und Japans abgesehen treffen die meisten dieser Merkmale, mit Ausnahme von denen der liberalen Handelspolitik, ebenfalls auf Australien, Kanada, Neuseeland und Südafrika zu, die die Gruppe der aussereuropäischen Industrieländer vervollständigen. Aus diesem Grunde verdienen es auch diese Länder, vermehrt und verstärkt in die Marktabklärungen und Exportanstrengungen der schweizerischen Industrie einbezogen zu werden, dies umso eher als sie über ein teilweise vielversprechendes wirtschaftliches Entwicklungspotential verfügen.

Lassen Sie mich nach dieser «Ortung» der aussereuropäischen Industrieländer auf der Prioritätenskala unserer Exportförderung im folgenden kurz Rückblick halten auf die Entwicklung unseres Handels mit dieser Ländergruppe, bevor ich mich anschliessend einzelnen länderspezifischen Eigenheiten zuwende.

In den letzten Jahren war der Handel zwischen der Schweiz und den aussereuropäischen Ländern nahezu ausgeglichen. 1982 standen schweizerischen Exporten von rund 7 Milliarden Franken, Importe von 6,9 Milliarden Franken gegenüber. Gemessen am gesamten Warenverkehr entsprach dies 13% unserer Ausfuhren und 12% unserer Einfuhren.

Im Vergleich zu anderen Ländergruppen und Handelspartnern ereichten unsere Exporte nach den überseeischen Industrieländern 1982 rund 30% unserer Exporte in die EG oder 75% unserer Exporte nach der Bundesrepublik Deutschland. Dagegen übertrafen sie unsere Ausfuhren in die EFTA um 55% und in die COMECON-Länder sogar um 325%. Ich brauche Ihnen als Praktiker kaum zu sagen, dass es einfacher und weniger aufwendig ist, schweizerische Erzeugnisse in Lyon, Frankfurt oder Mailand zu verkaufen als in Los Angeles, Houston oder Osaka.

Betrachten wir die Entwicklung in den letzten zehn Jahren, so stellen wir fest, dass unsere Ausfuhren in die überseeischen Industrieländer weniger rasch gewachsen sind als unsere Gesamtexporte. Nahmen diese seit 1970 um rund 140% zu, so trugen die aussereuropäischen Industrieländer nur mit 95% zu diesem Wachstum bei. Dass unsere Exporte nach den aussereuropäischen Industrieländern sich in den siebziger Jahren weniger lebhaft entwickelten als mit anderen Handelspartnern, zeigt auch ein Vergleich mit den Lieferungen in die Bundesrepublik Deutschland. 1974 lagen diese noch leicht hinter den Ausfuhren in die aussereuropäischen Industrieländer zurück. 1982 übertrafen sie diese aber um 2,5 Milliarden Franken, obwohl die Bundesrepublik Deutschland einwohnermässig einen rund siebenmal kleineren Markt darstellt.

Das langsamere Wachstum unserer Exporte in die aussereuropäischen Industrieländer in den letzten zehn Jahren hat verschiedene Gründe. Einmal führte der Zollabbau zwischen EWG und EFTA zu einer Dynamisierung des europäischen Handels. Gleichzeitig ermöglichte der wirtschaftliche Aufbau und Nachholbedarf der Staatshandels-, Entwicklungs- und OPEC-Länder die Erzielung überdurchschnittlicher Zuwachsraten. Eine wichtige Rolle spielten nicht zuletzt aber auch die einschneidenden Veränderungen im Währungsgefüge, die in den siebziger Jahren die Exportentwicklung namentlich nach den USA beeinträchtigten. Diese Gründe dürften im übrigen auch dazu geführt haben, dass individuellen und kollektiven Marktförderungsanstrengungen in aussereuropäischen Industrieländern vielerorts eine nachgeordnete Priorität zugeordnet wurde.

Vergleichen wir die beiden weitaus wichtigsten Länder dieser Gruppe, die USA und Japan, miteinander, so sticht hervor, dass die Ausfuhren in die USA stetig gestiegen sind, während die Exporte nach Japan sich zwischen 1960 und 1974 verzehnfachten, in den seitherigen zehn Jahren aber insgesamt nurmehr um 10% zunahmen, also nahezu stagnierten. Immerhin stieg der Anteil Japans an unseren Ausfuhren in die überseeischen Industrieländer seit 1960 von 6 auf 20%. Der Anteil der USA blieb mit 59% praktisch konstant.

Innerhalb der einzelnen Warengruppen bestehen signifikante Unterschiede zwischen den USA und Japan. Für die USA zeigen Investitionsgüterlieferungen seit 1960 den stärksten Anstieg mit einem Faktor 10, für Japan dagegen mit einem Faktor 5 den schwächsten; anderseits haben die japanischen Importe schweizerischer Halbfabrikate und Konsumgüter stark zugenommen mit einem Faktor von 25. 1960 machten die Investitionsgüter noch die Hälfte der schweizerischen Ausfuhren nach Japan aus, 1982 nur noch einen Viertel. Im Gegensatz hiezu verdoppelte sich der Investitionsgüter-Anteil unserer Lieferungen in die USA im gleichen Zeitraum von 20 auf 42%.

Nach diesen allgemeinen Angaben zur Bedeutung und Entwicklung unserer Exporte nach den aussereuropäischen Industrieländern als Ganzes, möchte ich mich nun – mit den neuen Schwerpunktregionen USA und Japan beginnen – einzelnen länderspezifischen Eigenheiten zuwenden.

USA

Die USA sind hinter der Bundesrepublik Deutschland und Frankreich unser drittwichtigster Absatzmarkt vor Italien und Grossbritannien. 1970 betrug der Anteil der USA an unseren Gesamtausfuhren rund 9%. Dieser Anteil entwickelte sich als Folge der starken Verteuerung des Frankens nach der Freigabe des Dollarkurses nach 1973 stark rückläufig und erreichte 1975 mit 6,5% einen Tiefstand. Die Wirtschaftsbeziehungen mit den USA verloren während dieser Zeit allerdings kaum an Intensität, sondern erfuhren im wesentlichen nur eine Umgestaltung, indem der relative Rückgang im Warenaustausch einherging mit einer Ausweitung der Direktinvestitionen. Seit 1980 ist absolut und anteilsmässig wieder ein markanter Aufwärtstrend unserer Lieferungen nach den USA zu beobachten. 1981 und 82 erreichte der US-Anteil an unseren Ausfuhren mit 7,8% einen Wert, der nurmehr einen Prozentpunkt unter dem Stand von 1970 lag. Diese positive Entwicklung – die sich auch in diesem Jahr zu bestätigen scheint – ist ein Indiz dafür, dass die Schwierigkeiten der siebziger Jahre gegenwärtig überwunden sind, wozu der relativ starke Dollar natürlich seinen Teil beiträgt.

Eine Auswahl von vier typischen Ausfuhrerzeugnissen der Schweiz, nämlich Schokolade, Medikamente, nichtelektrische Maschinen und Uhren, die 1970 55 Prozent unserer Exporte nach den USA ausmachten, zeigt im Lauf der letzten zwölf Jahre stark unterschiedliche Bewegungen. So gingen die Uhrenexporte um 13% zurück; die Pharma-Ausfuhren stiegen um lediglich 17%, wobei gerade in diesem Bereich die reine Güteraustausch-Statistik wegen der Multinationalität der Akteure nur einen beschränkten Aussagegehalt für die Intensität der Beziehungen zu den USA hat. Im Gegensatz dazu nahmen unsere Schokoladeexporte in derselben Periode um 127% zu und die Maschinenhersteller steigerten ihre

Lieferungen um 160%, so dass der Anteil nichtelektrischer Maschinen, der 1961 erst 12% aller schweizerischen Ausfuhren in Richtung USA ausmachte, heute 28% beträgt.

Von vereinzelten Positionen abgesehen, auf denen die USA immer noch vergleichsweise hohe Zollansätze zur Anwendung bringen, kann der amerikanische Markt handelspolitisch als relativ offen bezeichnet werden. Je nach Produkt können allerdings unterschiedliche gesetzliche und regulatorische Vorschriften und Bestimmungen oft anspruchsvolle Anforderungen an den Exporteur stellen. Die am amerikanischen Horizont aufziehenden protektionistischen Gewitterwolken – nicht zuletzt im Hinblick auf des Wahljahr 1984 – müssen aufmerkam beobachtet werden, dürften sich immerhin wieder aufhellen, sofern und soweit der gegenwärtige konjunkturelle Aufschwung in den USA Bestand hat.

Mit einer Bevölkerung von rund 230 Millionen Einwohnern und einem pro-Kopf-Einkommen von 12600 Dollar, das in der OECD nur von Schweden, Norwegen und der Schweiz übertroffen wird, verfügen die USA über ein gewaltiges Marktpotential, das von unserer Exportwirtschaft bei weitem nicht vollständig erschlossen sein dürfte. Obwohl dieser Vergleich mit grossen Vorbehalten zu verstehen ist, möchte ich in diesem Zusammenhang noch einmal darauf hinweisen, dass unsere Exporte nach den USA nicht einmal der Hälfte unserer Lieferungen in die Bundesrepublik Deutschland entsprechen, obwohl deren Bevölkerung mehr als dreimal kleiner ist und die pro-Kopf-Kaufkraft ebenfalls tiefer liegt.

Der amerikanische Markt zeichnet sich aus durch sein kontinentales Ausmass und seine Vielfalt. Er lässt sich in mehrere Teilmärkte aufteilen, die nicht nur hinsichtlich der klimatischen und bevölkerungsmässigen Verhältnisse sehr verschieden sind, sondern auch mit Bezug auf die konjunkturelle und strukturelle wirtschaftliche Entwicklung grosse Unterschiede aufweisen. So zeichnet sich beispielsweise eine betonte Verlagerung der industriellen und wirtschaftlichen Tätigkeit einerseits nach der Westküste (Flugzeugbau und Elektronik) sowie in den sogenannten «sunbelt» im Südwesten des Landes ab; beide Regionen erlebten in den vergangenen Jahren einen eigentlichen Wirtschaftsboom, während weite Teile des amerikanischen Nordostens mit den schwersten Wirtschaftsproblemen seit den dreissiger Jahren kämpften. Diese Entwicklung spiegelt sich im Wachstum der Ballungszentren Houston, Dallas und Atlanta wider, die von 1970 – 1980 ihre Einwohnerzahlen um 45% vergrösserten, währenddem in der gleichen Periode die Bevölkerung in Chicago nur um 1% zunahm und in Detroit sogar um 20% zurückging. Würde man Kalifornien aus den Vereinigten Staaten von Amerika ausgliedern, so würde es in der Rangliste der Weltwirtschaftsmächte gestützt auf das Bruttosozialprodukt den 8. Platz einnehmen – unmittelbar hinter USA, UdSSR, Japan, BRD, Frankreich, Grossbritannien und Italien.

Eine Schwierigkeit für den Exporteur, auf die nicht mit genügend Nachdruck hingewiesen werden kann, besteht darin, dass die wenigsten Regionalmärkte sich ohne weiteres nur von einem Stützpunkt, etwa im Osten des Landes, bearbeiten lassen. Dementsprechend müssen oft regionale Prioritäten gesetzt werden, was gerade für kleinere und mittlere Unternehmen schwierig und kostspielig sein kann. Die verstärkten Bemühungen um den amerikanischen Markt dürfen sich deshalb nicht darauf beschränken, neue Produkte nach den USA zu bringen, sondern es geht auch darum, Erzeugnisse, die bereits in den USA verkauft werden, in bisher noch nicht oder nicht genügend intensiv bearbeitete regionale Teilmärkte einzuführen.

Um den schweizerischen Exporteuren in den einzelnen Regionen besser behilflich sein zu können, haben wir in der Bundesverwaltung Dispositionen getroffen, um das Netz unserer Handelsdienste in den USA zu verstärken und den wirtschaftlichen Schwerpunktsverlagerungen anzupassen. So wird Ende dieses Jahres in Houston ein neues schweizerisches Generalkonsulat eröffnet. Diesem und dem Generalkonsulat New York wird ausserdem je einer der 17 neuen lokalen Handelsassistenten zugeteilt, die aufgrund der vom Parlament bewilligten «Massnahmen zur Stärkung der Wirtschaft» neu eingestellt werden können. Los Angeles verfügt bereits über einen solchen Assistenten. In Atlanta soll ferner zur Unterstützung des Generalkonsulates New Orleans ein privater Wirtschaftsberater unter Vertrag genommen werden. Daneben werden im institutionellen Bereich grosse Anstrengungen unternommen, um den Informationsfluss in beiden Richtungen zu verbessern.

Die schweizerische Zentrale für Handelsförderung hat im Rahmen einer im Frühsommer durchgeführten Aktion über 300 Anfragen von Unternehmen erhalten, die eines oder mehrere Produkte in die USA exportieren möchten und neben einer ersten Beurteilung der Absatzaussichten ihrer Erzeugnisse in den USA zum überwiegenden Teil auch Unterstützung bei der Suche eines guten Vertreters wünschen. Diese Anfragen werden von den Handelsdiensten unserer Botschaft und der Generalkonsulate unter Beizug privater amerikanischer Beraterfirmen bearbeitet. Gleichzeitig werden die Entscheidungsgrundlagen für ein Veranstaltungsprogramm zusammengetragen, dessen Schwerpunkte aus kollektiven Aktionen bestehen und das in enger Zusammenarbeit mit den Verbänden realisiert werden soll.

Japan

Im Gegensatz zu den meisten übrigen Industriestaaten hatte die Schweiz 1979 noch eine nahezu ausgeglichene Handelsbilanz mit Japan. 1980 nahmen die japanischen Einfuhren sprunghaft zu und seither weist die Schweiz ein jährliches Defizit in der Grössenordnung von 800 Millionen Franken auf. Diese Entwicklung darf nicht dramatisiert werden und es wäre verfehlt, in einem multilateralen Wirtschafts- und Handelssystem die Handelsbilanz als alleinigen Massstab zur Beurteilung der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen heranzuziehen. Was uns jedoch beschäftigt, ist die in den letzten Jahren zu beobachtende Stagnation unserer Exporte nach Japan. Der japanische Anteil an den schweizerischen Gesamtausfuhren weist in den letzten Jahren rückläufige Tendenz auf. Er betrug 1982 2,6%, womit Japan mit seinen über 110 Millionen Einwohnern bei ungefähr gleicher Kaufkraft hinter dem bevölkerungsmässig elfmal kleineren Belgien rangiert.

Werfen wir wie bei den USA einen Blick auf die Exportentwicklung von Schokolade, Medikamenten, nichtelektrischen Maschinen und Uhren, die auch in unserem Japanhandel typische Exportprodukte sind, so stellen wir fest, dass unsere Schokoladeindustrie ihre volumenmässig allerdings bescheidenen Exporte seit 1970 mehr als verdoppeln konnten. Die Medikamente haben ihre Ausfuhren seit 1970 sogar versechsfacht, was die Bedeutung Japans als Absatzmarkt für unsere Pharmaindustrie illustriert. Dagegen konnte der in den sechziger Jahren zu beobachtende Exportboom bei den nichtelektrischen Maschinen und Uhren nur bis in die siebziger

Jahre durchgehalten werden. Die Maschinenexporte zeigen einen starken Einbruch bereits in der ersten, die Uhren in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts. Allerdings konnten sich die Maschinen in den letzten Jahren wieder etwas auffangen, während die Uhrenexporte zwar weiterhin stagnieren, wobei jedoch wertmässig die Einfuhren schweizerischer Uhren in Japan die japanischen Uhrenexporte nach der Schweiz immer noch achtmal übertreffen; stückmässig dagegen exportiert Japan mehr Uhren in die Schweiz als umgekehrt.

Obwohl immer noch gewisse tarifarische und nicht-tarifarische Handelsschranken bestehen, stellen diese heute nach Ansicht der überwiegenden Mehrzahl schweizerischer Geschäftsleute, die wir anlässlich des offiziellen Besuchs von Herrn Bundesrat Furgler in Japan trafen, kein ausschlaggebendes Hindernis für den Zugang ausländischer Produkte auf dem japanischen Markt mehr dar. Stärker ins Gewicht fallen würden die unterschiedlichen Kaufgewohnheiten, die schwierig zu durchdringenden Vertriebssysteme und die sprachlichen und kulturellen Barrieren. Mit einem guten Produkt seien aber auch diese Hürden zu nehmen.

Der Anteil industrieller Produkte an den Gesamteinfuhren Japans liegt deutlich unter jenem anderer Länder. 1980 betrug er lediglich 22%, gegenüber 52% für die USA und 44% für die EG. Dies bestätigt zum einen, dass es nicht leicht ist, auf dem japanischen Markt Fuss zu fassen, zeigt anderseits aber auch, dass der japanische Markt angesichts seines geringen Durchdringungsgrades mit ausländischen Produkten bei kontinuierlicher und zielstrebiger Bearbeitung noch über ein beachtliches Entwicklungspotential verfügt. Japans pro-Kopf-Einkommen, das heute erst knapp 65% des schweizerischen beträgt, dürfte ausserdem auch in Zukunft überdurchschnittlich rasch ansteigen, so dass von dieser Seite ebenfalls mit positiven Impulsen gerechnet werden kann.

Um schweizerische Exporteure auf dem japanischen Markt besser unterstützen zu können, haben wir auch in Tokio den Handelsdienst unserer Botschaft kontinuierlich verstärkt. Letztes Jahr gelang es ihr, sich die Dienste eines langjährigen leitenden Mitarbeiters eines unserer grossen Handelshäuser in Tokio zu sichern, der heute im Handelsdienst die Stelle eines Handelsattachés bekleidet. Ein weiterer Ausbau der Handelssektion erfolgte dieses Jahr durch die Anstellung einer lokalen Handelsassistentin aus dem Kontingent der 17 neuen Stellen. Daneben wird das Schwergewicht auf die Verstärkung des Informationsflusses Schweiz-Japan und Japan–Schweiz gelegt, wobei auf den Zeitpunkt des bundesrätlichen Besuches erstmals ein Handbuch über die schweizerische Industrie in japanischer Sprache herausgegeben wurde.

Selbstverständlich strebte Herr Bundesrat Furgler mit seinem offiziellen Besuch in Tokio auch gewichtige Exportförderungsziele an. Es ging ihm nicht nur darum, die Marktöffnungsbemühungen der japanischen Regierung zu anerkennen und sie vor allem auch in den Dienst schweizerischer Anliegen zu stellen, sondern es schien ihm ebenfalls wichtig, der japanischen Öffentlichkeit die Schweiz als leistungsfähigen Wirtschaftspartner vorzustellen oder in Erinnerung zu rufen und schweizerischerseits unsere Unternehmen für den japanischen Markt zu sensibilisieren. In diesem Zusammenhang erhoffen wir selbstverständlich eine möglichst breite Beteiligung der schweizerischen Industrie an der von Ihrer Kooperationsgemeinschaft im nächsten Jahr durchzuführenden «SWISSNIPPON» in Tokio, die von Bundesseite nicht nur moralisch, sondern auch materiell unterstützt werden wird.

Kanada

Von der mit 24 Millionen Einwohnern beinahe zehnmal kleineren Bevölkerung abgesehen, weist Kanada als Absatzmarkt ähnliche Merkmale auf wie die USA. So können auch in Kanada verschiedene regionale Teilmärkte unterschieden werden, deren Wesensmerkmale erheblich voneinander abweichen können, auch hinsichtlich Wirtschaft und Konjunktur. In den letzten Jahren war das beispielsweise deutlich der Fall zwischen den rezessionsbedrängten Industriegebieten im Osten und den expandierenden Ölprovinzen im Westen, die inzwischen aber ebenfalls einen Rückschlag erlitten haben. Im handelspolitischen Vergleich ist die etwas protektionistischere Natur des kanadischen Marktes hervorzuheben, die seitens der kanadischen Behörden durch sozialpolitische Komponenten und die angestrebte Diversifikation der Produkte begründet wird.

1982 exportiert die Schweiz für 519 Millionen Franken Waren nach Kanada, was genau einem Prozent unserer Gesamtausfuhren entsprach. Investitions- und Konsumgüter hielten sich dabei mit einem Anteil von je etwas über 40% ungefähr die Waage.

Kanada weist eine kaufkräftige Bevölkerung auf und verfügt längerfristig gesehen über ein vielversprechendes Entwicklungspotential. Auch wenn USA und Kanada viele Gemeinsamkeiten haben, so sollte der kanadische Markt unter keinen Umständen nur als Anhängsel des amerikanischen Absatzraumes betrachtet werden, den die Verkaufschefs gelegentlich auf der Rückreise aus den USA berühren. Wir sehen dementsprechend auch vor, nach der ersten Auswertung der Erfahrungen in den USA, später ebenfalls in Kanada unsere Exportförderungsanstrengungen zu intensivieren.

Australien und Neuseeland

Nach Australien und Neuseeland beliefen sich unsere Lieferungen 1982 zusammengenommen auf 479 Millionen Franken, womit diese Länder 0,9% unserer Ausfuhren aufnahmen. Berücksichtigt man die grosse Distanz und die relativ kleinen Einwohnerzahlen von 14,6 und 3,1 Millionen, so ist dieses Ergebnis vergleichsweise sogar etwas besser zu bewerten als die Exportzahlen nach anderen aussereuropäischen Industrieländern. Das Verhältnis Investitionsgüter zu Konsumwaren war dabei 60 zu 40 im Falle Australiens und 75 zu 25 mit Bezug auf Neuseeland.

Handelspolitisch halten beide Länder einen recht starken und vielfältigen Schutz an der Grenze aufecht, was unter anderem in einer recht hohen durchschnittlichen Zollbelastung zum Ausdruck kommt. Sowohl Australien als auch Neuseeland kennen allerdings ein System, das für Produkte, die im Inland nicht hergestellt werden, eine praktisch zollfreie Einfuhr ermöglicht. Der Exporteur muss sich dabei allerdings des Risikos bewusst bleiben, dass diese Zollbefreiung praktisch von einem Tag auf den anderen widerrufen und langjährige Marketinganstrengungen vernichtet werden können, sobald ein einheimischer Produzent auf den Plan tritt, und zwar nicht nur des gleichen, sondern öft auch eines Substitutionsproduktes.

Australien und Neuseeland sind reich an Bodenschätzen und landwirtschaftlichen Produktionsmöglichkeiten. Sie weisen anderseits längerfristig einen ansehnlichen industiellen Erneuerungsbedarf und ein bedeutendes wirtschaftliches Entwicklungspotential auf. Die Schweiz verfügt bekanntlich mit Ausnahme der Wasserkraft über keine Bodenschätze sowie Rohstoffe und ist ein Netto-Importeur landwirtschaftlicher Produkte. Sie kann dagegen hochentwickelte Spezialitäten, Technologie und ein vielseitiges «know-how» anbieten. Zwischen unserem Land und Ozeanien bestehen deshalb komplementäre Interessen, die eine gute Ausgangslage für einen weiteren Ausbau der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen darstellen. Mit der schrittweisen Inkraftsetzung der zwischen Australien und Neuseeland abgeschlossenen Vereinbarung über «closer economic relations», die zu einer australisch-neuseeländischen Freihandelszone führen soll, dürfte dieser Markt im übrigen zusätzlich an Dynamik und Attraktivität gewinnen.

Südafrika

Südafrika ist mit Ägypten und Nigeria unser mit Abstand wichtigster Absatzmarkt in Afrika. 1982 beliefen sich unsere Lieferungen an Südafrika auf 530 Millionen Franken, was einem Prozent unserer Gesamtausfuhren oder über 20% unserer Exporte nach dem afrikanischen Kontinent entsprach. Die Bedeutung Südafrikas als Absatzmarkt für die Schweiz wird oft unterschätzt, übertrifft sie doch beispielsweise diejenige von Kanada, Australien, der Sowjetunion, Jugoslawien, Finnland, Portugal oder Norwegen.
Handelspolitisch ist festzustellen, dass Südafrika in letzter Zeit häufig Dekonsolidierungen von GATT-gebundenen Zollsätzen vornimmt und auf diese Weise die Zollbelastungen erhöht. Begründet wird diese Politik insbesondere damit, dass ursprünglich zu substantielle, dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand des Landes nicht angemesse Konzessionen eingegangen worden seien. Mitbestimmend dürfte aber auch der hohe Stellenwert sein, den Südafrika dem Ausbau und der Erhaltung einer möglichst breiten eigenen Produktionsbasis beimisst.

Südafrika erlebt gegenwärtig eine der schwersten Rezessionsphasen in den vergangenen zehn Jahren. Eine Erholung wird dabei erst für nächstes Jahr erwartet. Wenn die Prognosen sich verwirklichen, so sollte der Aufschwung rechtzeitig vor der von ihrer Kooperationsgemeinschaft in Johannesburg geplanten Ausstellung eintreten, deren Zeitpunkt damit recht günstig erscheint.

Der Leiter der internationalen Abteilung des japanischen Industrieverbandes hat die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Bearbeitung des japanischen Marktes anlässlich unseres kürzlichen Besuches in Japan wie folgt zusammengefasst. Notwendig seien:

1. Ein Konkurrenzfähiges Produkt und die Bereitschaft, dieses, falls nötig, dem japanischen Markt anzupassen
2. Ein langfristig ausgerichtetes, entschlossenes Engagement.
3. Beweglichkeit, um an der Spitze zu bleiben und mit Neuerungen Schritt zu halten, da der japanische Käufer extrem darauf ausgerichtet sei, immer das modernste zu erhalten.
4. Eine möglichst auf Anhieb richtige Wahl des Vertreters oder des Vertriebskanals, da die Auflösung einer einmal eingegangenen Bindung in Japan sehr schwierig sei.
5. Gute persönliche Kontakte mit Vertretern und wichtigen Abnehmern.

Diese Grundsätze gelten mit unterschiedlicher Gewichtung der einzelnen Punkte für alle aussereuropäischen Industrieländer. Besonders unterstreichen möchte ich dabei die Bedeutung des langfristigen Engagements. Die fallweise Behandlung der aussereuropäischen Industrieländer als blosse Puffermärkte zur Überbrückung konjunktureller Tiefs in Europa führt in der Regel nicht zum Erfolg. Die Bearbeitung dieser Märkte stellt namentlich für mittlere und kleinere Unternehmen eine anspruchsvolle Aufgabe dar, die neben soliden Kenntnissen des Exportgeschäfts, Initiative und Risikofreude erfordert. Unternehmereigenschaften über die die in Ihrer Kooperationsgemeinschaft zusammengeschlossenen Firmen in hohem Masse verfügen und die eine unerlässliche Voraussetzung für die Prosperität unseres Landes bilden.

VATI – Tagung über Nachwuchsförderung und Lehrlingsausbildung

Namhafte Persönlichkeiten aus ca. 50 VATI-Mitgliedfirmen bestätigten durch ihre engagierte Beteiligung am Verlauf dieser Tagung vom 18. November 1983 den hohen Stellenwert der permanenten Ausbildung eines qualifizierten Nachwuchses für die Textilindustrie. Mit drei thematischen Schwerpunkten war es die Absicht, die aktuelle Situation im Ausbildungswesen zu skizzieren, für bekannte Schwachstellen Ursachen aufzudecken und schliesslich Ansätze zu konstruktiven Veränderungen aufzuzeigen.

Herr Dr. Hans Rudin, Delegierter des Verbandes der Arbeitgeber der Textilindustrie, unternahm es aufgrund seiner umfassenden Kenntnisse, Zusammenhänge zwischen historischen, branchenstruckturellen sowie volkswirtschaftlichen Entwicklungen und Gegebenheiten aufzuzeigen als Rahmenbedingungen für beurteilende und zukunftsweisende Überlegungen im Sinne der Tagungsziele. Dabei wurden eine gleichsam historisch gewachsene Einstellung zu eher bescheidenen Qualifikationsprofilen für Berufslehren in der Textilindustrie wie auch die mangelnde Entwicklungstransparenz und Durchlässigkeit nach oben für textile Berufsleute deutlich sichtbar. Allein schon diese beiden Gesichtspunkte in Verbindung mit der rasanten technologischen Entwicklung in der Textilindustrie sowie mit dem eher schwindenden Lehrlingsangebot aufgrund der Geburtenstatistik zwingen zu grundsätzlichen Überlegungen. In der anschliessenden, sehr regen Diskussion fanden diese Denkanstösse auch einen sehr beachtlichen Niederschlag.

Mit dem eigentlichen Alltag der heutigen Lehrlingsausbildung befasste sich einleitend Herr Willy Lenggenhager als Beauftragter für Ausbildungsfragen im VATI und Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Textil- und Bekleidungsindustrie für Nachwuchsförderung und Bildungswesen (ANB). Er wies auf die für die Beteiligten am Lehrvertrag relevanten Bestimmungen im neuen Berufsbildungsgesetz hin, vor allem auf die dreifache Zielsetzung der Ausbildung, nämlich Fertigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln, die Allgemeinbildung zu fördern sowie die Persönlichkeit des Lehrlings zu entfalten.

Kistag

Kistenfabrik Schüpfheim AG
6170 Schüpfheim
Telefon 041 76 12 61

Unser Fabrikationsprogramm:
Kisten – Paletten

Dessins

H. R. HOFSTETTER

Atelier für Jacquard-Patronen und Karten
Telefon 01 463 46 66 Töpferstrasse 28 8045 Zürich

Xaver Gsell CH-8630 Rüti

Ankauf–Verkauf–Vermittlung
Montage–Umbau–Revisionen von Webereimaschinen.

Tel. Büro/Privat 055 31 28 73
Werkstatt Laupen 055 95 28 00

... und was hinter diesem kompetenten Namen steht: das umfassende Angebot an Kopier- und Übertragungsverfahren, an Papieren und Lichtpausmaschinen speziell für den Zuschnitt. Inklusive unverbindliche Kundenberatung, inklusive heisser Draht für Fachauskünfte (Tel. 01/62 71 71). Und das alles zu Preisen, die auch bei Licht besehen noch günstig sind.

Breites Sortiment an Lichtpaus- und Übertragungspapieren
für jedes Verfahren.

Maschinen und praktische Arbeitshilfen
für das Strich- und Schablonenverfahren

Prompter Lichpausservice,
falls Sie Ihre Schnittbildpausen nicht selber herstellen wollen

Computer-Gradier- und Schnittbild-Service
Komplettes EDV-Dienstleistungsangebot, umfassend:
- Mithilfe beim Aufbau des Gradiersystems
- Schnittanalyse
- Schnittschablonen
- Schnittbilder

OZALID AG

Ihr Partner für Informationstechnik. Ein Plüss-Staufer-Unternehmen.

Herostrasse 7, 8048 Zürich,
Telex 822250, Telefon 01-62 71 71.
Fax-Nr. 01-64 55 62 (nur für die Übermittlung von Fernkopien).

Ausser Technisches Büro auch:
Druck • Kopierer • Fernkopierer • Mikrocomputer • Textverarbeitung • Moderne EDV-Gesamtpakete.
Erstklassige Weltmarken, exklusiv für die Schweiz.

Gleichzeitig bedarf die verwirrende Vielfalt der heutigen eidgenössischen, kantonalen, regionalen oder verbandsinternen Ausbildungsvorschriften mit zum Teil sehr eng begrenzten Berufsbildern einer sinnvollen Konzentration mit der wünschbaren Aufwertung der einzelnen Berufsbilder sowie der reglementierten Richt- und Informationsziele. Auch zu diesem Thema schuf die rege Aussprache eine Fülle sachlich kritischer Beurteilungen wie auch von Anregungen zuhanden der mit der Revision bestehender Reglemente beauftragten Organe. Das kurz vor dem Erlass durch den Bund stehende neue Reglement für den Beruf «Textilassistent» wird hierbei seine Pilot-Wirkung nicht verfehlen.

Schliesslich war es Herr Peter Baur, dem im VATI neben anderen Aufgaben auch die Verfolgung der gegenwärtigen Anstrengungen in der textilen Ausbildung in Richtung Textilingenieur HTL und Veredlungsingenieur HTL obliegen, der die Perspektiven zu einer vermehrten Transparenz in der textilen Weiterbildung aufzeigte. Über seine Ausführungen ergaben sich in der Diskussion folgerichtige Rückschlüsse auf die Bedeutung der Grundausbildung. Es werden künfig die Attraktionen neuzeitlich konzipierter Ausbildungsreglemente in Verbindung mit der notwendigen Aufgeschlossenheit der Unternehmungen gegenüber der Lehrlingsausbildung sowie letztlich die Anstrengungen für eine seriöse Ausbildung in den Betrieben und in den Berufsschulen ausschlaggebende Voraussetzungen dafür sein, dass unserer Industrie morgen und übermorgen die zur Bewältigung der Zukunft der Textilindustrie notwendigen Fachkräfte in genügendem Masse zur Verfügung stehen. In einer Industrie mit einer Ausbildungskonzeption in diesem Sinne wird unsere an sich lern– und leistungswillige Jugend auch Zutrauen zu einer beruflichen Zukunft finden können.

Die Tagung endete ohne Zweifel für alle Beteiligten mit dem Eindruck, dass es gelungen ist, Probleme aufzudekken und Lösungsansätze für Schwachstellen zu finden, die Resignation als Alternative auszuklammern und die Stärke in einer engen, unvoreingenommenen Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedfirmen, den Berufs-und Fachschulen und dem Verband zu sehen.

Willy Lenggenhager

XXVIII. Kongress der Internationalen Föderation von Wirkerei- und Strickerei-Fachleuten in England

Vom 2. bis 6. Oktober 1983 war Leicester – das Zentrum der englischen Maschenindustrie – Tagungsort des XXVIII. Kongresses der IFWS. Dem umfangreichen und aktuellen Fachprogramm unter dem Generalthema «Vier Jahrhunderte Wirken und Stricken» hätte man eine grössere Zuhörerschaft gewünscht. Rund 100 Besucher aus 15 Ländern folgten dem jährlichen internationalen Treffen; viele Interessenten aus der einschlägigen Maschinen- wie auch Wirkerei/Strickereiindustrie mussten aus zeitlichen Gründen wegen der anschliessend beginnenden ITMA auf eine Teilnahme verzichten. Die Landessektion Schweiz organisierte eine sehr preisgünstige Gruppenreise nach Leicester. – Nachdem kurz zuvor der langjährige Präsident der IFWS Sektion Grossbritannien, J.C.H. Hurd, verstorben war, lag die Organisation des Kongresses in Händen von J.T. Millington.

Zwei Tage waren traditionsgemäss den 26 Vorträgen gewidmet. Nach dem Eröffnungsreferat «Wie der Handkulierstuhl sich über ganz Europa ausbreitete» (Prof. S.D. Chapman, Grossbritannien) folgten Kurzvorträge zum Thema «Weltweiter Stand der Wirk- und Stricktechnik» in den Ländern BR Deutschland (F. Furkert), Frankreich (M. Caillet), Grossbritannien (J.T. Millington), Indien (A.S. Grover), Polen (K. Natkanski), Schweden (Prof. B. Edberg), Schweiz (F. Benz), USA (D. Gross). Die anschliessenden Referate umfassten den gesamten Bereich der Maschentechnik und aller damit zusammenhängenden Gebiete sowie betriebswirtschaftliche Aspekte: «Garnkonstruktionen und ihre Folgerungen für Wirker und Stricker» (M.S. Burnip, J. Castle-Mallory, Grossbritannien); «Geschichte und Legende der Kettenwirkerei» (A. Reisfeld, USA); «Neue Maschenstoffe und ihre Einsatzbereiche von doppelkonturigen Rundstrickmaschinen» (F.J. Strasser, V. Karmos, K. Lázár, Ungarn); «Die Dimensionseigenschaften von Single-Jersey-Piqué aus Baumwolle» (M.D. Araujo, M.M.M.T. Neves, J.A.G. da Silva, Portugal); «Verfahren und Anwendungsbereich der Intarsia-Musterung auf RR-Flachstrickmaschinen» (N. Modig, Schweden); «Die Auswirkungen der Krümmung auf das Dimensionsverhalten von glatten Strickstoffen» (R.B. Hepworth, Grossbritannien); «Computer-Voraussagen über den Schrumpf von Rundstrickstoffen aus Baumwolle» (A. Heap, Grossbritannien); «Neue Trends der Anwendung von Polyester-Garnen in der polnischen Maschenindustrie» (C. Olechnowicz, H. Kaczmarska, Z. Majcherek, Polen); «Beiträge von ITF Maille zur Vervollkommnung der Automation und einige wirtschaftliche Betrachtungen» (M. Mesny, Frankreich); «Eine Methode zur Förderung der Automation des Produkt-Designs» (V. Havas, E. Helasz, E. Szurovecz, Ungarn); «Erschliessung neuer Mustervarianten für die Mascheneinstreicher-Technik» (F. Robinson, Z. Roworth, G. Craven, Grossbritannien); «Historische Entwicklung der Techniken und der Technologie des Strumpfhosenstrickens» (V. Smejkal, CSSR); «Automation und Robotereinsatz in der Konfektion von Maschenwaren (Video-Schau von A. Moscaroli, Italien); «Neue Bereiche der Ost-West-Zusammenarbeit in Produktion und Marketing von Maschenwaren» (R.C. Jain, Indien); «Biomedizinische Materialien: Ergebnisse der Zusammenarbeit zwischen Physikern und Technikern» (A. Nawrocki, C. Okrajek, B. Swiderski, Polen); «Neue Techniken der Management-Effizienz in der Maschenindustrie» (B. Johnson-Hill, Grossbritannien); «Zukünftige technische und technologische Anforderungen der Maschenindustrie» (W. Schaub, Schweiz).

In das Kongressprogramm einbezogen waren die eintägigen Feierlichkeiten zum Hundertjahrjubiläum der School of Textiles and Knitwear-Technologie, Leicester Polytechnic. Der Festakt mit anschliessender akademischer Prozession und eine grosse historische Ausstellung, unter anderem mit den ersten Wirk- und Strickmaschinen, bildeten hierbei die Höhepunkte. Daneben standen Laboratorien, Seminare und spezielle Ausstellungen der Schule den Besuchern offen. Eine grosse Modeschau – ausschliesslich mit Entwürfen der Designer-Studenten – und das folgende Gala-Bankett rundeten die Hundertjahrfeier ab.

Ein voller Tag war wiederum den Betriebsbesichtigungen reserviert. Im Rahmen von fünf Exkursionsgruppen konnten die Wirk- und Strickmaschinenfabriken Bentley, Camber, Wm. Cotton und Monarch, die Maschenwaren-

betriebe Corah (Socken, Unterwäsche, Pullover, Kleider), Elles Fabrics (Single-Jersey-Stoffe), T.W. Kempton (gestrickte Damenoberbekleidung), Couture Marketing (Damenfeinstrümpfe und -feinstrumpfhosen), Pex Socks and Stockings (Kinder-Strumpfwaren) sowie das bekannte Kaufhaus Marks and Spencer's besucht werden. Hervorzuheben ist bei den durchwegs interessanten Führungen durch teils sehr moderne Produktionsstätten die englische Gastfreundschaft und Offenheit der Bekanntgabe von Betriebsdaten. – Für die begleitenden Damen war während der beiden Vortragstage ein spezielles Programm arrangiert worden.

In Verbindung mit dem XXVIII. Kongress fanden noch die Zentralvorstandssitzung und Generalversammlung der IFWS statt. Letztere beschloss unter anderem, den XXIX. Kongress der IFWS vom 14.–17. November 1984 in New Delhi/Indien abzuhalten.

Fritz Benz
9630 Wattwil

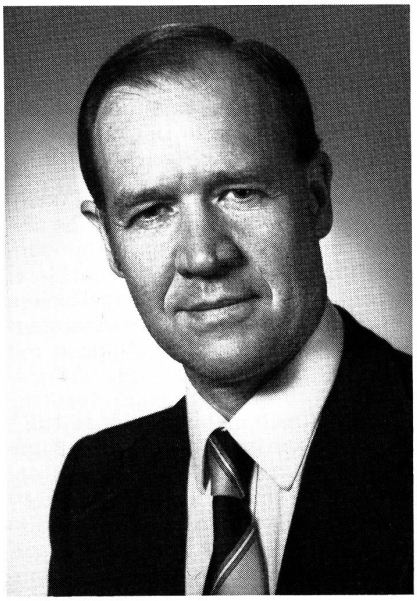
Firmennachrichten

Sulzer-Rüti: Neue Verkaufsorganisation

Im Rahmen des Zusammenschlusses Sulzer Rüti wurden die weltweiten Verkaufsaktivitäten zusammengefasst und neu strukturiert. So sind heute vier geographisch gegliederte Verkaufsbereiche für den Verkauf des gesamten Webmaschinenprogramms, sowohl der Projektil- als auch der Luftdüsen- und Greiferwebmaschinen, verantwortlich. Ebenso ist jede der Vertretungen in der Lage, der Textilindustrie die gesamte Sulzer Rüti-Produktepalette anzubieten. Damit ist die Möglichkeit gegeben, Kunden und Interessenten objektiv zu beraten und Ihnen die Maschine zu empfehlen, die ihren Forderungen optimal entspricht. Leiter des Gesamtverkaufs ist Direktor Aldo Heusser, dem auch die Stäbe Marktforschung, Marketingdienste, Verkaufsförderung und Auftragsabwicklung unterstellt sind. Verkauf und Stäbe sind ab Herbst 1983 in Rüti konzentriert.

Jubiläum

Helmut Makowitzki, Text.-Ing. SVT/VDI, 50 jährig



Geboren am 20. Oktober 1933 in Köln am Rhein/BRD, erlebte er dort und in Kempten/Allgäu seine Jugend- und Schuljahre.

Nach Lehrjahren in der Textil-Industrie, absolvierte er 1957 die Staatliche Ingenieurschule Münchberg/Ofr./BRD mit Auszeichnung als Textil-Ingenieur der Fachrichtung Spinnerei und Weberei.

Nach dem Studium übersiedelte Herr H. Makowitzki in die Schweiz, wo er als leitender Angestellter für namhafte schweizerische Textilmaschinen-Hersteller in Montage, Kundendienst und Verkauf fast 20 Jahre in aller Welt tätig war. Er ist heute Schweizer und lebt mit seiner Familie in Küsnacht bei Zürich.

Seit 7 Jahren ist er Geschäftsführer der Firma H. Makowitzki Ingenieur HTL Ingenieurbüro AG., Küsnacht/ZH, Schweiz, die sich mit Spinnerei- und Webereiplanungen/Expertisen, Textilmaschinen-Entwicklung/-Marketing/-Verkäuferschulung und Textilmaschinen-Handel befasst.

Die Erfolge der Firma beruhen weitgehend auf der persönlichen Erfahrung von Herrn H. Makowitzki, der rund 4000 Spinnereien, Webereien und Textilmaschinen-Hersteller in allen Textilzentren der Welt besuchte.

Wir gratulieren, wünschen Gesundheit und Wohlergehen, sowie weiterhin alles Gute für Familie und Firma.