

# Tagungen und Messen

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **94 (1987)**

Heft 6

PDF erstellt am: **13.09.2024**

## **Nutzungsbedingungen**

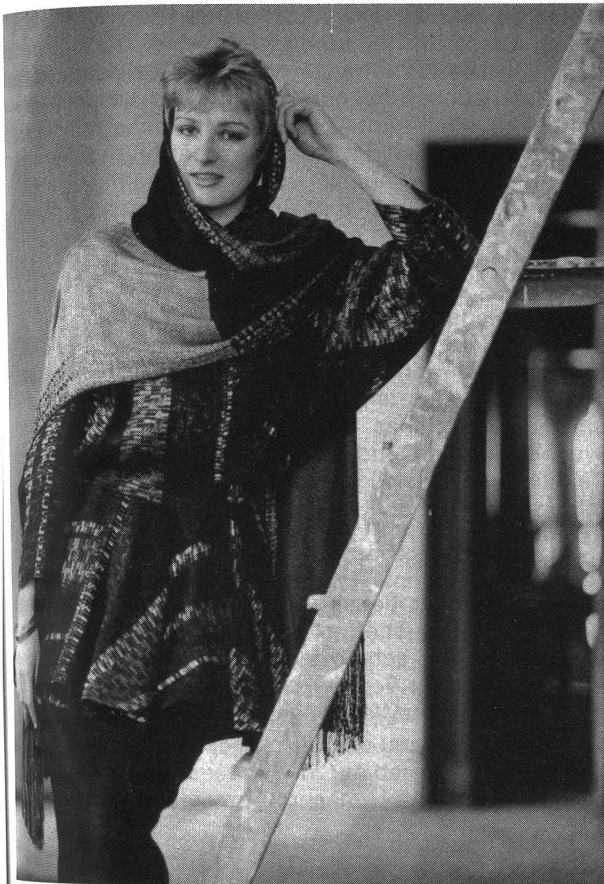
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

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.



hat in vielen ihrer Dessins, die Vergangenheit und Gegenwart auf charakteristische, elegante Weise verschmelzen, Ausdruck gefunden. Sie stellt jedes Jahr zwei Kollektionen – eine Frühjahrs- und eine Herbstkollektion – zusammen, die hauptsächlich Jacken, Röcke und Kleider enthalten, sowie eine Reihe hochmoderner Zubehörartikel wie Halstücher, Schals und Gürtel, die sie an Kaufhäuser in den USA, Kanada und der Bundesrepublik Deutschland liefert.

Jasmine besuchte die St. Martin's School of Art in London, bevor sie 1978 ihre eigene Firma gründete. Drei Jahre später übersiedelte sie dann in die Burg Brancepeth.

Jasmine Hixson, Brancepeth Castle, Durham DH7 8DE, England

## Tagungen und Messen

### New York Fabric Show 30. März bis 1. April 1987

#### Bericht über den Gemeinschaftsstand der Swiss Fabric Export Group

Zum 5. Mal nahm die Schweizer Textilindustrie unter der Flagge Swiss Fabric an der New York Fabric Show in New York City teil. Der Gemeinschaftsstand von 73 m<sup>2</sup> Fläche war in vier Besprechungskojuen und die Swiss Fabric Library aufgeteilt. Direkt vertreten waren die Firmen Bleiche AG, J.G. Nef-Nelo AG, Rotofil AG und Wetuwa AG. In der Swiss Fabric Library selbst wurden über 900 Stoffmuster von 21 Firmen gezeigt. Die Standbetreuung und Information besorgten Herr R. Walker, Frau K. Nägeli und die Unterzeichnete. Trotz Verlegung der Ausstellung in eine Halle im oberen Stockwerk des Jacob K. Javits Convention Centers, konnte wieder ein Standort in der ersten Ausstellerreihe gesichert werden.

Die Messeleitung gibt zwar selbst keinen Schlussbericht heraus, doch war zu vernehmen, dass die Besucherzahlen im Vergleich zum letzten Frühjahr um 15 Prozent auf 6000 gestiegen seien. Im Vergleich zum vergangenen Herbst sind das 200 oder 3 Prozent weniger, was auf die schweren Regenfälle am zweiten Messttag zurückgeführt wird. Geographisch aufgeteilt, kamen 65% der Besucher aus dem Gebiet New York, 12% aus Kanada, 3% von der Westküste, 15% aus anderen Teilen der USA und der Rest (5%) aus dem Ausland.



Die Ausstellerrzahlen blieben auf dem gleichen Niveau wie im letzten Herbst (280), wobei es eine leichte interne Verschiebung zugunsten der Amerikaner gab, aber etwas weniger Italiener und Engländer teilnahmen. Grund dafür waren die gleichzeitig stattfindenden Messen Ideacomo und die British Woolens and Worsted

Die **mit**  
**tex** nimmt Ihre Leser  
ernst!

Show in London sowie die kurz davor abgehaltene Prato Espo. Die bedeutendsten Angebotsgruppen kamen aus Frankreich als Gruppe «Fabrics from France» (organisiert durch die *Première Vision*), den USA, Italien als Gruppe «Textitalia» (organisiert durch die italienische Handelskammer), der Schweiz, Deutschland als «interstoff USA» (organisiert durch die Messe Frankfurt), Österreich (organisiert durch die Österr. Handelskammer) und Grossbritannien als Gruppe «National Wool Textiles Export Corporation».

Trotz der Dollarschwäche konnte erneut ein reges Interesse an Schweizer Qualitätstextilien vermerkt werden. So wurde der Messeverlauf von den an unserem Stand anwesenden Firmen durchwegs als zufriedenstellend beurteilt und eine weitere Teilnahme von allen befürwortet. Dies natürlich unter Berücksichtigung, dass es sich nicht um eine eigentliche Verkaufsmesse handelt. Umso wichtiger ist denn auch die Präsenz durch einen Vertreter auf dem Gebiet New York.

An dieser fünften Teilnahme konnte auch bereits vermerkt werden, dass eine Basis für die Bekanntwerdung von Schweizer Textilien geschaffen wurde. Nicht nur die Schweizer Schokolade fand reissenden Absatz, wir konnten erneut über 500 *Directory Swiss Fabric* und 200 «*Textiles Suisses*» an Interessenten abgeben.

Im weiteren besuchten Botschafter B. de Riedmatten und Konsul P. Felix vom Schweizer Generalkonsulat in New York erneut unseren *Swiss Fabric Stand* und bekundeten ihr reges Interesse an der Beteiligung der Schweizer Textilindustrie und ihre Unterstützung der Exportbemühungen der am USA-Markt interessierten Firmen.

Die 7. *New York Fabric Show* mit Kollektionsschwerpunkt Herbst/Winter 1988 wird vom 14.–16. Oktober 1987 stattfinden. Die bisherigen Ausstellergruppen haben ihre Teilnahme zugesichert.

Brigitte Egli, VSTI Zürich

## **Generalversammlung des Verbandes der Arbeitgeber der Textilindustrie (VATI) vom 8. Mai 1987**

### **Textilindustrie mit hervorragender Produktionssteigerung und Exportzunahme**

An der Generalversammlung des VATI charakterisierte Präsident Jakob Streiff (Aathal) die gegenwärtige Entwicklung der Textilindustrie als Konzentrationsprozess zu weniger zahlreichen, aber grösseren, technisch, modisch und qualitativ an der Spitze der Welttextilindustrie stehenden Unternehmen. Ihre Produktivitätssteigerung liegt seit 20 Jahren weit über derjenigen der Gesamtindustrie, und der Export hat besonders in den letzten zwei Jahren markant auf ca. 5 Milliarden Franken zugenommen. Mit immer weniger Beschäftigten werden höhere Produktions- und Umsatzzahlen erreicht denn je.

Dr. Hans Rudin, Delegierter des VATI (Zürich), bezeichnete die Beziehungen zu den Gewerkschaften, insbe-

sondere zur Hauptgewerkschaft der Textilindustrie, als kontroverser und spannungsintensiver als früher. Bei dauerlich sei das Infragestellen der Sozialpartnerschaft und des Arbeitsfriedens. Vom VATI aus halte man an den Zielen einer echten Sozialpartnerschaft und am Arbeitsfrieden unbedingt fest. GAV hätten nur Wert, Sinn und Bestand, wenn sie von gemeinsam anerkannten Wertvorstellungen der sozialen Partnerschaft getragen seien. Firmen, die in einem Jahr Dutzende von Millionen Franken investieren, sollten nicht an der zwingend notwendigen, wirtschaftlich unentbehrlichen Ausnützung dieser Anlagen mit möglichst viel Laufstunden gehindert werden. Neue Arbeitszeitformen seien, erklärte Dr. Rudin, zukünftig eine Lebensnotwendigkeit für die Unternehmen, ebenso ein gut ausgebautes Ausbildungswesen, über welches der benötigte qualifizierte Nachwuchs rekrutiert und herangebildet werden könne. Die Textilindustrie verfügt heute über ein imposantes Ausbildungs- und Schulwesen für Lehrlings-, Meister-, Techniker-, Ing. HTL- und sogar Hochschulingenieurusbildung.

Als Gastreferent behandelte Prof. Dr. W. Schaufelberger, Zürich, das Thema: «Historische Betrachtung über den Nutzen der schweizerischen Armee, insbesondere deren Beitrag zur Behauptung der Unabhängigkeit im Ersten und Zweiten Weltkrieg».

## **Das Profil unserer Branche**

Unternehmertagung des Industrieverband Textil, vom 14. Mai 1987

### **Lage**

Die *Spinnerei* befindet sich in einer ausgesprochenen Mengenkonjunktur mit vollen Auftragsbüchern und im allgemeinen befriedigenden Margen.

Wohl ist die Wiederbeschaffung des Rohstoffes nicht zum gleich günstigen Dollarpriess mehr möglich: Die Tiefpreise vom vergangenen Sommer gehören der Vergangenheit an und dürften sich in diesem Jahr nicht wiederholen. Der US-Dollar-Kurs hat jedoch den Preisauftrieb in Schweizer Franken ausgedrückt, gedämpft.

Die vollen Auftragsbücher erlauben der Spinnerei, ihre Produktionsanlagen auf höchster Leistung laufen zu lassen, kurz: Je mehr desto besser. Das wirkt sich kostensenkend aus und lässt ein gutes Geschäftsergebnis für 1987 erwarten.

Ganz anders ist die Situation in der *Weberei*: Zuerst in der Schweiz, jetzt aber auch im übrigen Europa, haben die Webereien zunehmend mit Beschäftigungsproblemen zu kämpfen. Der erhoffte saisonale Aufschwung ist in diesem Frühjahr bis jetzt ausgeblieben. Vorab die feinfädigen Rohwebereien, die unsere traditionellen Spezialitäten herstellen und die eigentliche Stärke der schweizerischen Weberei bilden, sind von dieser Beschäftigungsflaute betroffen. Der Geschäftsgang bei den Buntgeweben und zum Teil auch bei der Heimtextilien ist wesentlich befriedigender.

Schlechte Verkaufspreise für die Rohgewebe und unrationelle Produktionsweise wegen zu kurzen Auftragsbeständen verderben die Margen: Ein im allgemeinen unbefriedigendes Geschäftsergebnis scheint für 1987 vorprogrammiert.

Ein Blick in Richtung Ferner Osten belehrt uns, dass es dort ganz anders aussieht: Seit der Dollar-Baisse herrscht im Fernen Osten eine Boom-Stimmung. Dort scheint kein Ende des Aufschwungs in Sicht und die vollen Auftragsbücher und die satten Margen haben eine Investitionswelle ausgelöst, die in ein bis zwei Jahren zu wesentlichen Kapazitätserweiterungen in dieser Region führen werden.

### Ziel der Tagung

Wir haben es uns mit der Tagung zum Ziel gesetzt, nicht einfach den kurzfristigen und vordergründigen Ursachen nachzugehen, die zu diesen Beschäftigungsunterschieden geführt haben. Wir wollen auch nicht der oft schwer erklärbaren konjunkturellen Berg- und Talbahnfahrt nachgehen, dem Auf und Ab des Textilzyklus, der der allgemeinen Konjunkturentwicklung überlagert ist. Wir wollen vielmehr heute die zu Grunde liegenden globalen und die längerfristigen Tendenzen aufspüren. Also die Rahmenbedingungen abstecken, die unsere wirtschaftlichen Möglichkeiten bestimmen, um daraus Ansatzpunkte für unsere Strategien, für unsere Unternehmenspolitiken zu gewinnen.

### Referenten

Aus unterschiedlicher Sicht haben die entscheidenden Bestimmungsgründe für die Entwicklung unserer Branche beleuchtet:

Dr. Herwig Strolz, Direktor des ITMF, der einzigen wirklich weltumspannenden Textilorganisation. Das Thema: «Die Primärtextilindustrie im globalen Umfeld».

Als zweiter Referent sprach Karl Weinmüller, Unternehmensberater, zum Thema «Die Schweizer Baumwollindustrie heute – Stärken und Schwächen». Er war dazu nicht nur als Schöpfer eines Unternehmensvergleiches sondern auch als Unternehmensberater zahlreicher unserer Mitgliedfirmen bestens in der Lage.

### Die wichtigsten Standort Vor- und -Nachteile

Zur Einleitung die vier wichtigsten Bezugspunkte, die unsere Tätigkeit begleiten und mitbestimmen:

1. Die globalen Ungleichgewichte, die Nord-Süd-Spannungen, die Energieproblematik, die Verschuldenskrise, die hohe Arbeitslosigkeit in den Industriestaaten und die Bevölkerungsexplosion in den Entwicklungsländern werden für eine unstetige Entwicklung der Weltwirtschaft sorgen. Unsere Aufgabe von Morgen ist: Die Bewältigung der nächsten Krise.

Zwischendurch lässt sich ganz gut leben, wenn man sich nicht allzu unglücklich gebettet hat. Dies gilt vor allem für uns und die übrigen Industrieländer, die über drei Viertel der Weltproduktion verfügen und nur ein Viertel der Weltbevölkerung beherbergen und ernähren müssen.

2. Die hohen Arbeitslöhne in der Schweiz erzwingen eine fortschreitende Rationalisierungs- und Investitions-

politik, damit wir mit unseren Stückkosten konkurrenzfähig bleiben. Hohe Investitionen sind die Folge, hohe Laufzeiten für die Maschinen das allgemein anerkannte Ziel.

3. Der gut funktionierende Kapitalmarkt mit seinem weltweit niedrigsten Zinsniveau und eine stabile Kaufkraft kommt unserem Investitionsbedarf entgegen. Der Preis dafür ist die härteste Währung der Welt, die sich tendenziell gegenüber den grossen Weltwährungen US-Dollar und Pfund, aber auch gegenüber allen anderen Währungen aufwerten wird. Damit gilt es zu leben.

4. Die europäische Integration mit einer auf 12 Länder erweiterten EG ist vorläufig zum Abschluss gekommen. Auch wenn einzelne EFTA-Länder noch zum EG-Lager hinüberwechseln mögen, so ändert sich damit nichts in bezug auf den heutigen Freihandelsraum EG-EFTA. Dieser grosse Markt von rund 360 Millionen Einwohnern umschliesst uns und wir sind in seiner Mitte. Unser kulturelles Erbe verbindet uns mit diesem Raum. Er ist so gross, dass unser im Weltmassstab kleines Produktionspotential darin seinen Absatz finden sollte und finden muss. In den vergangenen Jahren wurde der Integrationseffekt durch den Zollabbau unterstützt. Nachdem das Ziel des zollfreien Warenverkehrs erreicht ist, entfällt in Zukunft dieses Stimulans für unsere Exporte. Vermehrte Marketingleistung ist daher gefragt, von unseren Kaufleuten, Kreaturen und Technikern. Einfach wird dies nicht sein. Das Einfache, das Durchschnittliche wird bereits von der Konkurrenz angeboten.

### Schlussfolgerungen

#### These 1: Zur Währung

Die Zusammenhänge zwischen Exportfähigkeit und Dollarkurs lassen sich nicht, respektive noch nicht nachweisen. Dies hat verschiedene Gründe:

- Die Schweizer Textilindustrie ist so stark mit dem europäischen Raum verflochten, dass sich der Dollarkurszerfall nicht oder nur begrenzt auf die Exportleistung auswirken kann, es fehlt schlicht an einer Ausweichmöglichkeit. Dafür werden unsere Margen umso empfindlicher betroffen.
- Der Integrationseffekt des Freihandelsvertrages war in der Vergangenheit so stark, dass der Dollarzerfall der vorangegangenen Konjunkturphase weniger stark gespürt wurde als der heutige Zerfall des Dollars.

Für die Zukunft erwarten wir eine stärkere Interdependenz unserer Exportfähigkeit und der Wechselkursentwicklung: Ein hoher US-Dollar schützt den europäischen Raum vor der fernöstlichen Konkurrenz; ein tiefer US-Dollar öffnet den europäischen Markt für Importe aus dem amerikanischen und asiatischen Raum.

Die Weberei ist der Dollarentwicklung gegenüber stärker exponiert als die Spinnerei, vor allem weil die Hälfte des Garnpreises der US-Dollar-Entwicklung folgen kann, während dies für höchstens ein Viertel des Gewebepreises Gültigkeit hat: Die Spinnerei ist nicht nur näher beim Rohstoff sondern auch näher beim US-Dollar.

Nicht aus dem Auge verloren werden darf, bei aller Beachtung des US-Dollar, dass für uns – sowohl für die Spinnerei wie für die Weberei – der Wechselkurs zur DM viel entscheidender ist als die Relation Schweizer Franken/US-Dollar. Nur unter der Annahme einer vorgeschrittenen parallelen Entwicklung Schweizer Franken/DM haben die vorherigen Überlegungen zum Einfluss des US-Dollar auf unsere Geschäftstätigkeit ihre Gültigkeit.



## These 2: Zur Technologie

Wir müssen fortfahren auf dem Weg der Rationalisierung und der Steigerung der Maschinenlaufzeiten. Nur so können wir die Nachteile eines hohen Lohnniveaus soweit mildern, dass wir in Europa von den Kosten her konkurrenzfähig bleiben. Vor allem die Weberei muss ihren grossen Investitionsrückstand aufholen.

Schichtarbeit und noch viel mehr Sonntagsarbeit erfordern neue Formen der Arbeitszeit, damit diese Arbeitsweise akzeptabel bleibt. Näheres dazu unter These 6.

## These 3: Zum Standort der Konfektion

Die technische Entwicklung verbunden mit einer immer rascher wechselnden Mode begünstigen eine konsumnahe Produktion:

Liefertreue, Qualitätsgarantie und Flexibilität sind die drei alles entscheidenden Kriterien, an denen wir schon heute geprüft werden, akzeptiert oder verworfen werden. Das sind Leistungsgrössen, die für uns schon heute erreichbar sind.

Hinzu kommt langfristig der Einfluss des Computers: Dieser wird auch in der Konfektion zu einer deutlichen Reduktion des Personaleinsatzes führen und damit den entscheidenden Standortvorteil der Mittelmeerländer relativieren. Eine Rückwanderung der Konfektion in den leistungsbezogenen und qualitätsbewussten Norden wird die Folge sein. Eine solche Entwicklung steht allerdings nicht unmittelbar bevor, sondern wird viel eher das Ergebnis einer mittelfristigen Änderung sein, die nur allmählich sich vollziehen kann und schätzungsweise mindestens 10 bis 20 Jahre beanspruchen wird, bis wir sie verspüren. Es bleibt also sinnvoll, sich nach wie vor für eine Lösung in der PVV-Frage einzusetzen, auch wenn wir uns wegen der zu erwartenden Erleichterungen keine Illusionen machen dürfen.

## These 4: Zur Integration

Die Schweiz wird in den nächsten Jahren nicht der EG beitreten. Erst wenn Österreich das Lager gewechselt haben sollte, dürfte auch in der Schweiz einiges in Bewegung kommen.

Der EG-Markt wird nicht mehr räumlich wachsen, der Wechsel einiger EFTA-Länder zur EG ausgenommen. Dafür sind Fortschritte in der Harmonisierung und Homogenisierung dieses Marktes zu erwarten. Das dürfte unsere Exportfähigkeit eher fördern als behindern, sofern uns die nötige Spezialisierung und Profilierung in diesem Markt gelingt.

## These 5: Zur Marktdurchdringung

Entscheidendes hängt davon ab, dass wir unsere Fähigkeit steigern, diesen für uns dominanten europäischen Markt für unsere Produkte zu durchdringen oder besser noch unsere Produkte den Bedürfnissen dieses Marktes anzupassen. Unsere Chancen liegen in einer breiten geografischen Streuung im EG-Raum und in einer Verbesserung unseres Produktemix.

Die Rohweberei im besonderen wird nicht um eine Kundenerweiterung herumkommen und dieses Ziel wahrscheinlich nur auf dem Weg einer Produktveränderung erreichen. Gleichzeitig wäre erwünscht, wenn die Ab-

hängigkeit von den modischen Kleidertextilien reduziert werden könnte. Möglichkeiten dazu sind vorhanden und entwickelbar, natürlich mit viel Schweiß und Anstrengung. Stichworte dazu sind nicht nur die mögliche Einführung eigener Farbsortimente oder die Druckvorbehandlung, sondern auch die Erweiterung der Bunt- und Fantasieproduktion. Auch erstaunt mich beispielsweise, dass in der Schweiz die feiner werdenden OE-Garne noch nicht breite Verwendung gefunden haben, wie dies bereits im Ausland geschieht. Hier besteht mit Sicherheit eine Marktlücke die nach Bearbeitung ruft. Ganz allgemein ist eine Verbreiterung der Angebotspalette zu prüfen, beispielsweise in Richtung Sportswear, Heimtextilien und technische Textilien. Das sind einige Stichworte, die sich natürlich viel leichter aussprechen als in Taten umsetzen lassen. Zu beachten ist bei aller Verbreiterung der Produktpalette das Erfordernis einer rationalen Produktion. Vielleicht schauen Sie einmal in Ihren Betrieben, wie lange ein Kettwechsel dauert. Allein die Verkürzung des Kettwechsels auf ein absolutes Minimum dürfte wesentliche Steigerungen in der Produktivität bringen.

## These 6: Zum Mitarbeiter

Die Entwicklung zum Kaderunternehmen stellt uns vor neue Anforderungen, nicht nur in der Nachwuchsförderung sondern auch in der betriebsinternen Schulung und Weiterbildung.

Dazu gehören auch die bessere Berücksichtigung der Bedürfnisse des Schicht- und Sonntagsarbeiters: Neben Geldprämien wird eine Verkürzung der Arbeitszeit notwendig werden, um den Nachteil dieser Arbeitsform einigermaßen auszugleichen. Als flankierende Massnahme gehört aber auch dazu, dass dem Mitarbeiter Möglichkeiten zur sinnvollen Nutzung der grösseren Freizeit eingeräumt werden: Die berufliche und ausserberufliche Schulung und Weiterbildung wird immer wichtiger. Wir stehen hier noch ganz am Anfang einer möglichen Entwicklung und Chance.

Dr. A. Hafner, IVT  
8022 Zürich

## GSBI Generalversammlung vom 20. Mai 1987

### Die Bekleidungsindustrie im harten Wettbewerb

Die Aussichten für 1987 werden von der schweizerischen Bekleidungsindustrie zuversichtlich beurteilt, wie der Vizepräsident des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie Thomas Kriesemer an der Generalversammlung des Verbandes betonte. Dies obwohl nach einem befriedigenden Geschäftsgang im Jahre 1986 die neuesten, das 1. Quartal betreffenden Zahlen nachdenklich stimmten. Dazu gehören auch der BIGA-Index, der eine im Vergleich zum Vorjahr um 2,7% gesunkene Beschäftigung ausweist und der Konjunkturtest der ETH, der einen Rückgang der Kapazitätsausla-

stung um 3,3% ergab. Die Produzenten beklagen sich denn auch über eine auffallende Kaufzurückhaltung des Textilhandels (auch an den in- und ausländischen Einkaufsmessen) nach Jahresbeginn.

Nach Meinung des Vizepräsidenten des Gesamtverbandes muss davon ausgegangen werden, dass der strukturelle Anpassungsprozess in der Branche noch nicht abgeschlossen ist. Kleinere Unternehmungen ohne äusserst aktive und bewegliche Führung seien den weiter wachsenden Anforderungen schwerlich gewachsen. Zur Schrumpfung der Branche im letzten Jahrzehnt um 43% der Betriebe und 38% der Beschäftigten hat nach Meinung des Gesamtverbandes auch die aussergewöhnliche Entwicklung im Bekleidungs-aussenhandel beigetragen. So ist der Importanteil am Inlandkonsum innert 10 Jahren auf etwa vier Fünftel angestiegen. Dieser Trend erscheint schwerlich aufhaltbar. Die schweizerische Bekleidungsindustrie, so wurde in diesem Zusammenhang hervorgehoben, habe ihre Exportanstrengungen schwerpunktmässig auf den europäischen Absatzmarkt auszurichten, wo weniger Handelshemmnisse bestehen als in den übrigen Gebieten. Selbst in den beiden wichtigsten überseeischen Absatzmärkten, nämlich in den USA und Japan, stosse man auf zunehmenden Protektionismus.

Alleine mit dem Ausweichen auf Exportmärkte – so Thomas Kriesemer – sei das Problem der Importflut nicht gelöst. Ein Teil der verbliebenen rund 430 Unternehmen mit 20800 Beschäftigten sei aus strukturellen Gründen schwerlich in der Lage, ihre Absatzverluste im Inland durch die Gewinnung von Marktanteilen im Ausland wettzumachen. Der Gesamtverband fordert deshalb seine Mitglieder auf, die Frage der Zusammenarbeit mit dem einheimischen Handel vertieft zu überdenken. Der schweizerische Detailhandel sei nämlich am Fortbestand einer leistungs- und wettbewerbsfähigen einheimischen Bekleidungsindustrie interessiert. Diese Chance verstehen nicht wenige Fabrikanten bereits seit Jahren erfolgreich zu nutzen.

Besondere Bedeutung misst die Branche der Entwicklung des aussenwirtschaftlichen Klimas im europäischen Freihandelsraum zu. Sorgen bereitet der von der EG bis Ende 1992 geplante «gemeinsame Binnenmarkt», der die Gefahr einer fortschreitenden Diskriminierung und Marginalisierung der schweizerischen Wirtschaft in sich birgt. Die Bekleidungsindustrie erwartet daher von den Behörden, dass sie alle Möglichkeiten zur Stärkung der EFTA und zur Beteiligung am Integrationsprozess durch intensiven Ausbau des bestehenden Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und der EG ausschöpfen.

Die Generalversammlung nahm Kenntnis von der Wahl von Rolf Langenegger zum neuen Geschäftsleiter GSBl.

## Geschäftsberichte

### Edouard Dubied & Cie SA

Der Verwaltungsrat der Edouard Dubied & Cie SA hat die Jahresrechnung 1986 zuhanden der Generalversammlung gutgeheissen. Nach einem guten Start hat das Geschäftsjahr 1986 einen Rückschlag erlitten; der konsolidierte Umsatz hat sich mit 77,4 Millionen Franken nur geringfügig verändert. Die wichtigsten Bereiche haben sich folgendermassen entwickelt:

Strickmaschinen	- 4,5%
Allgemeine Mechanik	+ 15%

Der vom Betrieb erarbeitete Cash-flow der Muttergesellschaft ist auf 0,65 Millionen Franken gegen 2,4 Millionen im Jahr 1985 gesunken. Nach Abschreibung und nach einer Rückerstellung auf der Forderung einer Tochtergesellschaft ergibt sich im Geschäftsjahr ein Verlust von Fr. 810286.-. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr weist die Gewinn- und Verlustrechnung einen Verlustsaldo von Fr. 555155.- aus.

Der Verwaltungsrat wird der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre, welche am 25. Juni 1987 in Couvet stattfindet, vorschlagen, der Verlustsaldo von Fr. 555155.- auf neue Rechnung vorzutragen.

### Sulzer: Das Geschäftsjahr 1986

Der konsolidierte Bestellungseingang im Sulzer-Konzern entwickelte sich entsprechend den Erwartungen und betrug im Berichtsjahr 4630 Millionen Franken, was eine Verringerung um 3% gegenüber dem Vorjahreswert von 4780 Millionen Franken bedeutet. Der fakturierte Umsatz erreichte das Vorjahresniveau und belief sich auf 4548 Millionen Franken (1985: 4536 Millionen Franken). Der Bestand an noch nicht fakturierten Aufträgen im Konzern erreichte Ende 1986 einen Wert von 4,5 Milliarden Franken und liegt um 0,1 Milliarden Franken unter der Vorjahresgrösse. Ende des Berichtsjahres waren im Konzern 31218 Mitarbeiter beschäftigt, was eine Zunahme von 3% gegenüber 1985 (30338 Mitarbeiter) bedeutet. Der Kostenanfall für Investitionen in Sachanlagen stieg markant an und belief sich auf 206 Millionen Franken. Der letztjährige Wert von 146 Millionen Franken wurde damit um 41% übertroffen. Die Gesamtaufwendungen des Konzerns für Forschung und Entwicklung nahmen um 5% auf 176 Millionen Franken zu (1985: 167 Millionen Franken). Der Konzerngewinn beträgt 67 Millionen Franken und entspricht einer Verbesserung um 60% gegenüber dem Vorjahreswert von 42 Millionen Franken.