

**Zeitschrift:** Éléance suisse  
**Herausgeber:** Gesamtverband der schweizerischen Bekleidungsindustrie  
**Band:** - (1974)  
**Heft:** 1

**Artikel:** Gut gewappnet in die Zukunft  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-794959>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 15.01.2025

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

**GUT GEWAPPNET IN DIE ZUKUNFT**

Das Wort «Rezession» grassiert in der westeuropäischen Bekleidungsindustrie. Betriebsschliessungen, Entlassungen und Kurzarbeit veranlassen die Zeitungen mehrerer Länder zu Schlagzeilen. Sie tragen einmal mehr dazu bei, die Frage laut werden zu lassen, ob die Bekleidungsindustrie in unseren Breitengraden noch über Zukunftschancen verfüge. Eine differenziertere Betrachtungsweise tut not. Verallgemeinerungen schaden allen: der Industrie, dem Einzelhandel und letztlich auch den Konsumenten. Die Zahl von Firmen der Bekleidungsbranche, die nicht nur die Rezession der letzten Monate überraschend gut überstanden hat, wird unterschätzt. Zahlreich sind jene, die selbst mit den zunehmenden Importen aus Niedrigpreisländern, den währungspolitischen Problemen, den Rohstoffpreisstörungen sowie mit der betonten Zurückhaltung der Konsumenten und des Einzelhandels fertig werden.

**PERSONALMANGEL  
NACH WIE VOR EIN HAUPTPROBLEM**

Eine differenziertere Betrachtungsweise drängt sich aber auch in geographischer Hinsicht auf. Im Gegensatz zum benachbarten und auch anderen westeuropäischen Ländern hat es in der schweizerischen Bekleidungsindustrie auch im Jahre 1973 keine spektakulären Betriebsschliessungen gegeben. Die Zahl der Entlassungen lässt sich allenfalls in Dutzenden von Arbeitskräften, nicht einmal in dreistelligen, geschweige in vierstelligen Zahlen wie in anderen Ländern ausdrücken. Bekleidungsbetriebe, die zur Kurzarbeit übergegangen sind, gibt es nicht. Sorgen bereiten allerdings – wie auch im Ausland – die Kostensteigerungen auf allen Gebieten, insbesondere im Personal- und Rohmaterialsektor, die sich nur in ungenügendem Ausmass auf die Preise überwälzen lassen. In der Reihenfolge der schwerwiegendsten Probleme einer Grosszahl oder gar der Mehrheit der schweizerischen Firmen der Bekleidungsbranche figuriert der Mangel an Personal nach wie vor an vorderer Stelle.

Gründe, weshalb die schweizerische Bekleidungsindustrie die Rezession besser als die ausländische Konkurrenz zu meistern versteht, gibt es mehrere:

**AN HARTE KONKURRENZ GEWÖHNT**

Seit Jahren hat sich die schweizerische Bekleidungsindustrie an eine harte Konkurrenz gewöhnt. Von einem wirksamen Schutz gegen den ausländischen Wettbewerb konnte nie ernsthaft die Rede sein. Als wohl einziges oder zumindest eines der ganz wenigen Länder kennt die Schweiz keine mengenmässigen Einfuhrbeschränkungen, und auch ihre Einfuhrzölle gehören seit jeher zu den allerniedrigsten. Dieser liberalen Einfuhrpolitik ist es zuzuschreiben, dass die schweizerische Aussenhandels-

defizit im Bekleidungssektor ständig angewachsen ist, so beispielsweise von rund 400 Millionen Franken im Jahre 1968 auf über eine Milliarde Franken im Jahre 1973. Jedes dritte in der Schweiz gekaufte Kleidungsstück stammt heute aus dem Ausland.

**VERZICHT AUF ÜBERTRIEBENE EXPANSION**

In Zeiten, in denen die ausländische Konkurrenz auf Massenproduktion ausgerichtete Grossbetriebe teilweise von Grund auf neu errichtete, war die schweizerische Bekleidungsindustrie bemüht, qualitativ und nicht quantitativ zu wachsen. Ihr Personalbestand ist seit 1962 sogar von etwa 55 000 auf 47 000 gefallen. Keine grundlegenden Änderungen sind auch hinsichtlich der Gröszenstruktur eingetreten. Kleinere und mittelgrosse Betriebe überwiegen. Grossbetriebe sind kaum entstanden. Von den rund 1000 Betrieben zählen lediglich deren 4 über 500 Beschäftigte, nur 40 zwischen 200 und 500 Beschäftigte und rund 80 zwischen 100 und 200 Beschäftigte. Die grösste Zahl von Arbeitskräften wird in Betrieben beschäftigt, die zwischen 50 und 100 Mitarbeiter zählen. Diese Gröszenstruktur ist alles in allem für die Bekleidungsindustrie durchaus gesund, sofern der einzelne Betrieb nicht den Konjunkturschwankungen weit stärker ausgesetzt ist. Grossbetrieben nachzuaehmen sucht, sondern den eigenen flexibleren Weg zu gehen versteht.

**ZWANG ZUR ARBEITSTEILUNG**

Der Verzicht auf Expansion – das sei durchaus zugegeben – ist der schweizerischen Bekleidungsindustrie auferzungen worden. Personalmangel war kein leeres Wort, wurde er doch dadurch akzentuiert, dass die schweizerischen Behörden nicht nur den Zuzug ausländischer Arbeitskräfte unterband, sondern darüber hinaus eine Reduktion der Gesamtzahl ausländischer Arbeitskräfte erzwang. Dass derartige Massnahmen für eine Industrie, die zu zwei Dritteln Gastarbeiter beschäftigt, schwerwiegende Entscheide erheischt, bedarf keiner eingehenden Analyse. Tiefgreifende Rationalisierung, Preisgabe der unrentabelsten Produkte, radikale Straffung der Sortimente, die Ergänzung der eigenen Produktion mit dem Zukauf fremder, oft ausländischer Produkte, überbetriebliche Zusammenarbeit, Teilfertigung im Ausland und anderes mehr wurde zum eigentlichen Schwerpunkt unternehmerischer Überlegungen.

**UNFREIWILLIGE GESUNDSCHRUMPUNG**

Wer sich diesen Gegebenheiten und Erfordernissen nicht anzupassen verstand, vermochte schon früher nicht mitzuhalten. Es waren ihrer nicht wenige, allerdings zumeist kleinere Betriebe. Die Zahl der

Betriebe ist in der schweizerischen Bekleidungsindustrie von 1445 im Jahre 1962 auf rund 1000 im heutigen Zeitpunkt zurückgegangen. Die meisten von ihnen haben das Feld nicht in einer Zeit der Unterbeschäftigung geräumt, sondern mitten in der Hochkonjunktur. Die Übriggebliebenen sehen sich zwar auch heute zahlreichen Problemen konfrontiert. Sie werden aber durch mehrheitlich, wie ein Vergleich mit ausländischen Beispielen zeigt, auch mit der gegenwärtigen, sich über ganz Europa erstreckenden Flaute überraschend gut fertig. Des Rätsels Lösung: Sie erfüllen in weitem Masse die Voraussetzungen, um spezifische Verbraucherwünsche zu befriedigen, ihre Produkte vom ausländischen Angebot abzuheben und besondere Dienstleistungen zu erbringen. An vorderster Stelle stehen dabei Beweglichkeit, Qualitätsarbeit und modische Kreativität. Dass diese Merkmale auch in einer Flaute zum gewünschten Ziele führen müssen, lassen Exporterfolge klar erkennen.

**INTERNATIONALE ARBEITSTEILUNG**

Trotz ungenutzter Kapazitäten in den der «alten» EWG angehörenden Ländern und nach wie vor hohen EWG-Zollmauern konnten 1973 die Exporte der schweizerischen Bekleidungsindustrie nach Italien um 23 Prozent, nach Frankreich um 15 Prozent und nach der Bundesrepublik Deutschland um immerhin 7 Prozent erhöht werden. Nach Portugal und Japan, die beide ihre einheimische Bekleidungsindustrie in den letzten Jahren ganz wesentlich ausgebaut haben, sind 1973 doppelt so viele schweizerische Bekleidungswaren als im Jahre 1972 geliefert worden, nachdem bereits das Vorjahr erstaunliche Zuwachsraten gebracht hatte. Zahlen aus der schweizerischen Aussenhandelsstatistik bestätigen die Richtigkeit des von der schweizerischen Bekleidungsindustrie gewählten Aussenhandelskonzeptes – Import billiger Bekleidung einerseits und Export qualitativ und modisch hochstehender Bekleidung andererseits – recht deutlich, übertrifft doch der durchschnittliche Wert der nach Portugal und Japan exportierten Schweizer Ware den durchschnittlichen Wert der von der Schweiz aus Portugal und Japan importierten Bekleidung um weit mehr als das Doppelte.

Marco De Nicolò