

Zeitschrift: Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 77 (1970)

Heft: 12

Artikel: Textil & Mode Center Zürich

Autor: Moser, Jürg

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-679300>

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: 15.05.2025

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

Textil & Mode Center Zürich

Ueber das Projekt für ein grosses Textilhaus in Schlieren bei Zürich berichteten wir in Nr. 2 der «Mitteilungen». Nun hat eine ausserordentliche Generalversammlung der Genossenschaft Textil & Mode Center (TMC) am 9. November eine Verlegung des Standortes nach Glattbrugg beschlossen. Wir haben im Anschluss daran Josef Schwald, Initiant und Präsident des Verwaltungsrates des TCM, um ein Interview gebeten, in welchem er uns alle gestellten Fragen bereitwillig beantwortete.

Mitteilungen: Herr Schwald, Sie sind seit 1955 Teilhaber der Textilimport- und -exportfirma Elmer & Schwald in Zürich, strahlen als jugendlicher Fünfziger einen geradezu ansteckenden Optimismus aus, haben sich als Fachmann und Kenner der Verhältnisse in der schweizerischen Textil- und Bekleidungsirtschaft in den Kopf gesetzt, in Zürich oder Umgebung ein grosses Textilhaus zu bauen und werden Ihr kühnes Projekt, ohne sich von den zahlreichen Skeptikern beeindrucken zu lassen, zweifellos auch realisieren. Seit wann verfolgten Sie Ihren Plan – oder der Plan Sie – und wie lange dauerte es, bis Sie «die Katze aus dem Sack lassen» konnten?

J. Schwald: Vor fünf Jahren habe ich zusammen mit einem Berufskollegen die Gewebegruppe «Sihltex» gegründet. Ein kleiner Anfang dessen, was nun unter dem Begriff TMC realisiert wird. Die gesammelten Erfahrungen aus meiner Tätigkeit bei der Sihltex, in sehr starkem Masse aber auch die Diskussionen mit Kunden und Berufskollegen, haben mich davon überzeugt, dass eine Gesamtlösung der analogen Probleme auf gesamtschweizerischer Ebene, die ganze Textilindustrie und den Textilhandel umfassend, ein Gebot der Stunde, eine absolute Notwendigkeit sei. Wir stehen seit Jahren vor der Wahl, eine Entwicklung, die auf uns zukommt, anzupacken und in den Griff zu bekommen, oder aber uns von dieser Entwicklung treiben und an die Wand drücken zu lassen.

Es sind zwei Probleme, die bei der bisherigen Methode des Verkaufens nicht mehr bewältigt werden können:

- a) das Verkehrs- und Parkierungsproblem
- b) das Personalproblem

Ende 1968 habe ich mich zum erstenmal mit dem Gedanken befasst, eine Organisation zu gründen, die den Plafond bieten würde, die auf uns zukommenden Probleme und Schwierigkeiten anzupacken und diese durch Beschreitung neuer Wege und neuer Lösungen zu überwinden. Dabei war es mir von allem Anfang klar, dass nur dann eine Chance der Realisierung bestehen würde, wenn den interessierten Firmen ein bis in alle Details durchdachtes, ausführungsreifes Projekt vorgelegt werden könnte.

So habe ich mich denn daran gemacht, einerseits eine klare Detailplanung der zu schaffenden Organisation auszuarbeiten, und andererseits das erforderliche Land, das notwendige Kapital und nicht zuletzt den General-Unternehmer, der den Bau erstellen wird, zu finden resp. zu beschaffen.



Josef Schwald

Im Spätsommer 1969 waren meine Vorarbeiten so weit gediehen, dass ich die Verhandlungen mit den in Frage kommenden Instanzen und Firmen wagen konnte.

Mitteilungen: Was bezwecken Sie mit dem TCM und welches ist die genaue Zielsetzung?

J. Schwald: In erster Linie schaffen wir uns die Möglichkeit, im Verkauf neue Lösungen zu finden, neue Wege zu gehen. Das Zeitalter des Reisenden, der schwer beladen mit Koffern durchs Land zieht, wird sehr bald der Vergangenheit angehören. Wir wollen die im Verkauf benötigte Arbeitskraft, notabene eine sehr kostspielige Kraft, rationeller und produktiver einsetzen. Wir wollen für den Einkäufer wie für den Verkäufer eine Situation schaffen, die ein konzentriertes und angenehmes Arbeiten möglich macht. Die Zielsetzung ist ganz eindeutig die Konzentration des Ein- und Verkaufs in unserem Center in Glattbrugg. Je umfassender das Angebot in den einzelnen Sparten sein wird, umso grösser wird der Erfolg sein.

Mit dem geplanten Parkhaus und guten Zufahrtsstrassen ist das Verkehrs- und Parkierungsproblem gelöst. Mit dem konzentrierten Einsatz der Arbeitskraft werden wir mit weniger Personal bedeutend mehr leisten können, in der heutigen Zeit und bei den bestehenden Zukunftsaussichten ein nicht zu unterschätzender Faktor.

Mitteilungen: In der ausserordentlichen Generalversammlung vom 9. November sprachen sich 177 Genossenschafter für das Projekt «Glattor» in Glattbrugg aus, während 11 Stimmen auf den ursprünglichen Standort Schlieren entfielen. Wollen Sie uns bitte erklären, weshalb es zu diesem Standortwechsel kam und uns die Vorteile des Projektes in Glattbrugg erläutern.

J. Schwald: Das Projekt Schlieren, noch vor weniger als einem Jahr für die meisten Fachleute in seinen Ausmassen eine reine Phantasie, ist eindeutig zu klein und besitzt nicht die geringsten Reserven für spätere Erweiterungen. Zirka 24 000 vermietbare netto m² stehen heute einem Bedarf von 32 000 netto m² gegenüber. Beim Projekt «Glattor» in Glattbrugg ist nun darauf geachtet worden, nicht nur für die heutigen Bedürfnisse, sondern auch für die Zukunft zu

planen. In einer ersten Etappe werden in Glattbrugg 35 000 netto m² erstellt. Das Projekt sieht vor, in drei Erweiterungsetappen je nach Bedarf zusätzlich rund 25 000 netto m² zu erstellen. «Glattor» ist eine Lösung für uns, aber auch für die nachfolgenden Generationen.

Weitere Vorteile in Glattbrugg sind:

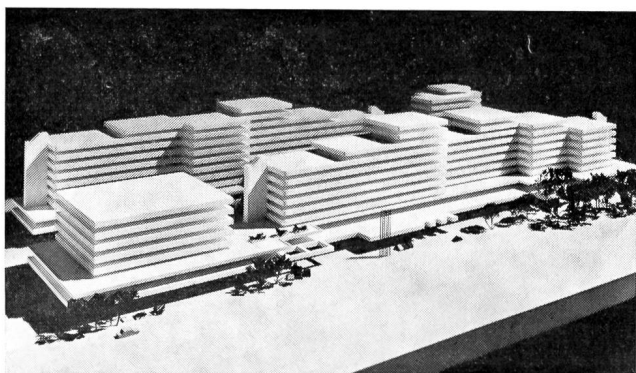
die ausserordentlich günstige Verkehrslage

die bedeutend besseren Planungsmöglichkeiten zufolge des viel grösseren Terrains

die sehr repräsentative Lage an der vierspurigen Thurgauerstrasse

die maximale Bauhöhe von 37 Metern

gute Hotels in nächster Nähe.



Projekt Glattor

Mitteilungen: Wie geht es nun weiter? Glauben Sie, dass noch mehr bis anhin unentschlossene Nachzügler um Einlass nachsuchen oder könnte es nicht auch so sein, dass im Hinblick auf den im Gange befindlichen Strukturwandel die Zahl der Genossenschafter am Tage der Fertigstellung des TMC niedriger sein wird als heute?

J. Schwald: Den ersten Teil der Frage kann ich ganz klar mit ja beantworten. Nur in den letzten drei Wochen, das heisst seit dem Versand des Prospektes «Glattor», haben sich mehr als 20 Firmen neu angemeldet. Ich bin davon überzeugt, dass sich bis Ende 1971 weitere 70–80 Firmen anmelden und um Aufnahme in die Genossenschaft nachsuchen werden.

Ob und in welchem Ausmass der im Gang befindliche Strukturwandel die Zahl der Genossenschafter tangieren wird, ist schwierig vorauszusagen. Dabei ist aber sofort beizufügen, dass nicht nur die Zahl der Genossenschafter über das Ausmass des Raumbedarfes entscheidet. Einen mindestens ebenso grossen Einfluss hat der durchschnittliche Raumbedarf der einzelnen Mieter, und hierzu ist folgendes zu sagen:

- a) Erfahrungsgemäss wird die benützte Fläche für die Verkaufsabteilungen bei Firmenzusammenschlüssen kaum oder aber nur in sehr geringem Ausmass reduziert.
- b) Viele Gründungsmitglieder, die bis heute noch nie einer Verkaufsgruppe angehört haben und keine Erfahrungen auf diesem Gebiet besitzen, haben eindeutig zu geringe

m²-Zahlen angemeldet. Hier wird sich noch vor Bezug des Centers ein wesentlicher Mehrbedarf an Raum zeitigen.

- c) Wir leben in einer raumexpansiven Zeit; was heute genügt, wird morgen für viele zu klein sein.
- d) Neben Firmen, die aus irgendwelchen Gründen von der Bildfläche verschwinden, werden speziell im Handel auch neue, junge Firmen zu uns stossen. Gerade für diese jungen Firmen wird es eine Lebensfrage sein, ob sie ins TMC aufgenommen werden können.

Zusammenfassend kann ich nur sagen, dass ich nicht die geringsten Bedenken habe, das geplante Gebäude könnte zu gross sein, ganz im Gegenteil befürchte ich sehr, dass schon die erste Etappe den gestellten Anforderungen nicht voll wird entsprechen können.

Mitteilungen: Die von Ihnen im Prospekt genannten Mietpreise scheinen nicht übersetzt zu sein. Können diese tatsächlich aber auch eingehalten werden? Wie verhält es sich überhaupt mit den Besitzes- und Finanzierungsverhältnissen im einzelnen?

J. Schwald: Der im Prospekt genannte und vom Generalunternehmer garantierte Maximal-Mietpreis von Fr. 135.— per m² und Jahr ist seriös und vorsichtig kalkuliert. Wenn Materialpreise und Arbeitslöhne nicht unvorhersehbare Aufschläge oder Erhöhungen erleiden, wird der genannte Preis eingehalten.

Das TMC-Gebäude wird im Auftrag und auf Kosten einer noch zu gründenden Aktiengesellschaft erstellt. Hauptaktionär wird anfänglich die Firma Spaltenstein AG. / Orto-Bau AG., Zürich, sein. Jeder Genossenschafter wird aber zu gegebener Zeit die Möglichkeit haben, Aktien zu zeichnen und zu erwerben. Mein Wunsch und mein Ziel ist es, dass früher oder später die Genossenschaft zusammen mit den einzelnen Mitgliedern die Aktienmehrheit erwerben kann.

Ueber die Finanzierung kann ich auf Wunsch der Geldgeber heute noch keine Details bekanntgeben. Eines soll jedoch mit aller Klarheit festgehalten werden: die Finanzierung ist sichergestellt.

Mitteilungen: Herr Schwald, in Ihren unablässigen zielstrebigsten Bemühungen um das TMC sind Sie begreiflicherweise nicht überall auf eitel Zustimmung gestossen. Sicher haben Sie auf dem relativ kurzen Weg bis zur Gründung des TMC im Februar 1970 und der ausserordentlichen Generalversammlung im vergangenen November aber auch viel Gefreutes erfahren; jedenfalls ging Ihnen der Glaube an die gute Sache dabei keineswegs verloren. Können sie uns aus dem Kratten mit dem Gefreuten ein Musterli präsentieren?

J. Schwald: Sicher bin ich nicht auf eitel Zustimmung gestossen. Wer Altes abräumen und Neuem zum Durchbruch verhelfen will, kann vernünftigerweise nicht erwarten, dass ihm nicht Widerstand geleistet werde. Erstaunlicherweise ist aber der Widerstand aus einer Richtung gekommen, von wo ich ihn nie erwartet hätte.

Wenn Sie mich nach einem Musterli aus dem Kratten des Gefreuten fragen, dann ist es der Entschluss des Vorstandes des VSTI, nicht nur am TMC mitzuwirken, sondern vielmehr

zu gegebener Zeit das Sekretariat des Verbandes in unser Gebäude zu verlegen. Solche Mitteilungen sind es gewesen, die einem auch in düsteren Stunden Mut und Zuversicht gegeben haben.

Mitteilungen: Warum finden keine ausländischen Firmen Aufnahme im TMC? Gedenken Sie diese Bestimmung aufrechtzuerhalten?

J. Schwald: Die Fragestellung scheint mir nicht ganz richtig. Wir haben ja über hundert Agenten und Importeure in die Genossenschaft aufgenommen, die durchwegs ausländische Firmen vertreten. Der Kunde, der das TMC besuchen wird, kann somit nicht nur schweizerische Kollektionen sehen, vielmehr wird ihm ein umfassendes Angebot der besten und bedeutendsten europäischen und überseeischen Kollektionen vorliegen.

Was wir jedoch heute und in Zukunft verhindern wollen, ist, dass ausländische Firmen, ohne Niederlassung in der Schweiz und ohne einen Agenten zu haben, jährlich zweimal zehn oder vierzehn Tage in unser Center kommen, um dort ihre Geschäfte zu machen, ohne sich aber sonst auch nur im geringsten mit den Problemen unseres Marktes befassen zu wollen.

Mitteilungen: Wie spielt die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Branchengruppen? Glauben Sie, dass diese die Bewährungsprobe zu bestehen vermögen, wenn es einmal um die wichtige Platzzuteilung im TMC geht?

J. Schwald: Prinzipiell ist einmal festzuhalten, dass die Branchengruppen absolut autonom sind. Jede Gruppe ist völlig frei und selbständig in der Organisation, in der gemeinsamen Verkaufsplanung und -werbung. Dort jedoch, wo es um Probleme geht, da alle oder wenigstens mehrere Branchengruppen tangiert werden, ist es Sache des Verwaltungsrates der Genossenschaft, zu prüfen, zu planen und zu entscheiden. Nachdem sämtliche sechs Branchengruppen im VR vertreten sind, hat jede Gruppe die Möglichkeit, ihre Interessen zu wahren.

Die Platzzuteilung im TMC an die Branchengruppen wird sicher eine schwierige Aufgabe sein. Ich zweifle aber keinen Moment daran, dass in gut demokratischer Weise eine befriedigende Lösung für alle gefunden werden kann. Mit geschickter Verhandlungstaktik, mit etwas Kompromissbereitschaft und, falls notwendig, mit gut dosierter Härte werden wir auch diese Hürde sicher nehmen.

Mitteilungen: Wie sehen Sie in der Perspektive 1980–1990 die Ausstrahlungen des TMC auf die Schweiz im allgemeinen und den Platz Zürich im besonderen? Können Sie etwas über ausländische Textilhäuser solcher Art und die damit gemachten Erfahrungen berichten?

J. Schwald: Eine schwierige und unangenehme Aufgabe ist es immer – Prophet zu sein. Ich bin restlos davon überzeugt, dass in den Jahren 1980–1990 die Frage, ob man beim TMC dabei oder nicht dabei ist, zur Existenzfrage wird. Ich komme auf Ihre erste Frage zurück und möchte mit allem Nachdruck wiederholen, dass es bei der Realisierung des TMC um nicht mehr und nicht weniger geht, als eine Entwicklung abzufangen und in den Griff zu be-

kommen, eine Entwicklung, die, ob es uns nun lieb ist oder nicht, unaufhaltsam ihren Weg nehmen wird. So wie wir heute über die Postkutsche als Beförderungsmittel nur noch mitleidig lächeln, so werden wir in zehn oder zwanzig Jahren über die teilweise heute noch praktizierten Verkaufsmethoden denken.

Die Ausstrahlungen des TMC werden sich sicher nicht auf das Gebiet der Schweiz beschränken; Zürich wird wieder zu einem internationalen Zentrum auf dem Gebiete der Textilien werden. Schon heute haben wir zahlreiche Echos aus fast allen Ländern Europas – wo wir doch kaum den ersten Schritt getan haben.

Was den letzten Teil Ihrer Frage betrifft, kann ich Ihnen nur über das Confectie-Centrum in Amsterdam Auskunft geben. Dieses Centrum in Amsterdam ist schon nach drei Jahren nach dem Start ein Bombenerfolg.

Wenn wir unsere Trümpfe gut betreuen und im richtigen Moment am richtigen Ort einsetzen, dann besteht auch an unserem Erfolg nicht der geringste Zweifel.

Mitteilungen: Herr Schwald, es bleibt uns nur noch herzlich zu danken für Ihre offene Stellungnahme zu unseren Fragen. Mögen Sie als einer der Pioniere der schweizerischen Textil- und Bekleidungswirtschaft mit dem Textil & Mode Center Zürich viel Glück und Erfolg haben und bei der Verwirklichung des grossen, in die Zukunft weisenden Projektes von allen beteiligten Kreisen jene uneingeschränkte Unterstützung erfahren, die Sie wahrhaft verdienen.

Jürg Moser

Schaffhauser Wolle stellt sich der Öffentlichkeit vor

Im Rahmen des 50-Jahr-Jubiläums der Industrievereinigung Schaffhausen führte die Firma Schoeller, Albers & Co. am 31. Oktober ihren Tag der offenen Türe durch. Dieser der weltweiten Schoeller-Gruppe angehörende Betrieb wurde 1868 in Schaffhausen gegründet und hat sich zu der bedeutendsten und modernsten Handstrickgarn-Spinnerei in der Schweiz entwickelt. Mit einem Personalbestand von nur 340 Personen erzielt sie eine jährliche Produktion von 1100 Tonnen Garn. Würde man diese Menge zusammenknüpfen, erhielte man eine Fadenlänge, die 57mal von der Erde zum Mond reicht.

300 Tonnen der hergestellten Garne sind für die Verwendung in der Industrie bestimmt. Die übrigen 800 Tonnen kommen als Handstrickgarne auf den Markt; 70 % davon werden in der Schweiz verkauft, wo sich besonders die Marken «Schaffhauser»- und «Spinnerin»-Wolle grosser Beliebtheit erfreuen. Die exportierten Garne werden nicht nur in viele europäische Länder, sondern auch nach Nord- und Südamerika und sogar nach Hongkong geliefert.

Selbstverständlich können diese Produktionszahlen bei der herrschenden Personalknappheit nur mit einem modernen Maschinenpark erreicht werden. Es verwundert daher nicht,