

Tagungen und Messen

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **95 (1988)**

Heft [6]

PDF erstellt am: **22.07.2024**

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.

Mode

Viscosuisse SA, 6020 Emmenbrücke



Das rüschenverzierte Corsage-Oberteil des jugendlichen Tersuisse-Cocktailkleides ist elastisch gesmokt und in Hüfthöhe am angereihten Taftjupe mit einer Spitzenrüsche angesetzt.

Modell: Albery SA, CH-1003 Lausanne
 Accessoires: Indiamex AG, CH-8702 Zollikon
 Schuhe: Bally, CH-5012 Schönenwerd
 Foto: R. Baumann/M. Kellenberger,
 CH-6003 Luzern

Tagungen und Messen

handarbeit '88 beendet:

Handarbeitsmesse behauptet sich Optimismus kehrt in die Branche zurück

In Köln ging die handarbeit '88, Internationale Fachmesse Textiles Gestalten, zu Ende. 322 Aussteller aus 20 Nationen präsentierten dem interessierten Fachpublikum vier Tage lang neue Trends rund um den Handarbeitsmarkt. Der Veranstalter, die Wiesbadener Heckmann GmbH, zählte rund 18500 Fachbesucher. Zum Messeschluss äusserten sich die Vertreter der Bereiche Garnerzeuger, des Grosshandels und des Einzelhandels im Gegensatz zu den letzten Jahren, in denen der Handarbeitsmarkt nach einer raschen Expansion einen starken Einbruch erlitten hatte, wieder optimistisch. Die Talsohle, so der einhellige Tenor, müsse nun überschritten sein.

Vor dem Hintergrund dieser schwierigen Marktsituation zeigte sich auch der Messeveranstalter sehr zufrieden. Die Messe hat sich als Impulsgeber behauptet, konnte im Sinne eines konzentrierten Marktüberblickes ihrem Auftrag gerecht werden. Auch in diesem Jahr war die «handarbeit» der wichtigste Treffpunkt der in- und ausländischen Handarbeitsbranche im bundesdeutschen Messegeschehen. Von Ausstellerseite wurde besonders die hohe Qualität und Kompetenz der Fachbesucher herausgestellt und entgegen der Erwartung einiger Aussteller auch vor Ort geordert.

Der Messerverlauf bestätigte den neuen Trend zu hoher Qualität und exklusivem Handarbeitsmaterial. Der Markt, so ein Garnhersteller, habe sich gedreht – die Billigschiene sei passé. Gefragt sei exklusive Ware, verbunden mit neuen Marktideen.

Der «handarbeit '88» kommentierte Heijo Gassenmeier, Geschäftsführer des Bundesverbandes des Deutschen Textileinzelhandels e.v., sei angesichts der schwierigen Marktsituation eine besonders grosse Bedeutung für die notwendigen wirtschaftlichen Entscheidungen beizumessen. Für den Handel galt es, das Sortiment zu gestalten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Vordergrund, hob der Verbandssprecher hervor, habe die Kon-

Int. Messe KIND + JUGEND Köln, 11.-13. September 1988

Eintrittskarten-/Katalog-Bestellungen

Tageskarte: Fr. 12.50
 Dauerkarte: Fr. 16.60
 Katalog: Fr. 12.20
 Handelskammer Deutschland—Schweiz,
 Büro KölnMesse, Talacker 41, 8001 Zürich,
 Telefon 01/2118110
 Telex 812684

Reisearrangements

Reisebüro Danzas AG, Telefon 01/2113030 oder
 Reisebüro Kuoni AG, Telefon 01/441261



zentration des Handstrickgarn-Bezuges auf weniger, aber leistungsfähige Lieferanten mit dem Ziel, das Garnsortiment zu optimieren, gestanden.

Dem wachsenden Interesse an den klassischen Handarbeiten entsprechend, interessierten sich Besucher besonders für zeitgemässe Strickvorlagen und eine Sortimentserweiterung auf diesem Gebiet.

Um alle Rationalisierungsreserven zu aktivieren, informierte sich der Handarbeitsfachhandel auch verstärkt über EDV-gesteuerte Kassen und Warenwirtschaftssysteme.

Im Rahmen der laufenden Marktanpassung hofft der Einzelhandel in der gegenwärtigen Situation, dass sich dem betriebswirtschaftlich gut geführten Unternehmen ausreichende Marktchancen eröffnen. Trotz des Fehlens einiger marktstarken Lieferanten war der Handel mit der Angebotsbreite sehr zufrieden. Rahmenveranstaltungen und Sonderschauen ermöglichten zudem einen regen Informationsaustausch.

Auch von Seiten des Grosshandels waren die Stimmen zum Messeverlauf und im Hinblick auf die zukünftige Marktentwicklung überwiegend positiv. Leistungsfähigkeit, modische Aktualität und eine deutliche Abgrenzung zur Fertigware seien jetzt wichtiger denn je. Die Messe habe zu diesem Zeitpunkt eine wichtige Orientierungshilfe geboten.

Die nächste «handarbeit» findet vom 3.–6. Mai 1990 statt.

Die MODEXPO in Zürich weiterhin auf neuen Wegen

Nachdem im Frühjahr ein neues Messekonzept zur Anwendung kam, bei dem die Aussteller in nach Sektoren eingeteilten Angebotsgruppen plaziert wurden, wartet die MODEXPO Internationale Modemesse Zürich auch im 2. Semester des Jahres mit einer Novität auf.

Anstelle der sonst üblichen September- oder Oktober-Termine wird die MODEXPO II/88 erstmals schon vom 14.–16. August 1988 durchgeführt.

Mit dieser Vorverschiebung des Datums will der Ausstellungs-Ausschuss vermehrt modisch orientierte Anbieter ansprechen und ihnen die Möglichkeit bieten, dieses zu Beginn der Verkaufssaison in Zürich messemässig zu präsentieren.

Gleichzeitig werden im Textil+Mode Center TMC die «DOB-Premieren» durchgeführt. Erstmals hat auch das Fashion Center City FCC die Bereitschaft signalisiert, im Rahmen der MODEXPO mit einem repräsentativen Informationsstand teilzunehmen.

Während der MODEXPO warten überdies auch die Berliner Modeanbieter in Zürich mit einer grossangelegten Modepräsentation auf. Frau Diepken – die Gattin des regierenden Bürgermeisters von Berlin – hat dafür die Schirmherrschaft übernommen.

27. Internationale Chemiefasertagung Dornbirn/Österreich, vom 21.–23. September 1988

Unter dem Leitmotiv

«Diversifizieren mit Chemiefasern»

werden auf der diesjährigen Chemiefasertagung in 80 aktuellen und praxisnahen Vorträgen neue textile Erzeugnisse und Verfahren vorgestellt, die grösstenteils aus dem Zusammenwirken der Textil- und Bekleidungsindustrie mit den Chemiefaserproduzenten und Forschungsinstituten hervorgegangen sind.

Tagungsthemen

Plenarvorträge

Zur Einleitung werden drei aktuelle Themen aus Wirtschaft, Mode und Hochtechnologie behandelt.

Acrylfasern – heute und in Zukunft

- Neue Erkenntnisse im Hinblick auf Herstellung, Modifizierung und Eigenschaft dieser Faser
- Moderne Verarbeitungsverfahren und aktuelle Einsatzgebiete

Chemiefasern für spezielle Industrietextilien

- Neuentwicklungen für Umweltschutz und Entsorgung
- Textilien in Verfahrenstechnik, Lagerung und Transport

Fortschritte und Ideen in der Bekleidungsindustrie

- Textile Montage und Qualität
- Neue Materialien für funktionale Kleidung
- Konfektion und Farbgebung
- Automation und modische Vielfalt

Ausstellung

Zahlreiche Vorträge werden durch die Präsentation von Produkten illustriert.

Modenschau

Während des Festabends, zu dem der Bürgermeister der Stadt Dornbirn einlädt, findet eine Modenschau statt.

Anmeldung und Auskunft

Österreichisches Chemiefaser-Institut

A-1041 Wien, Plösslgasse 8

Telefon: (222) 65-46-26, 65-91-14

Telex: 131901 lenwil a

Generalversammlung des Verbandes der Arbeitgeber der Textilindustrie (VATI) vom 6. Mai 1988

Die älteste Industrie – die schweizerische Textilindustrie-, blickt hoffnungsvoll in die Zukunft

VATI-Präsident Jakob Streiff (Aathal) hielt in seinem Eröffnungswort fest, dass die veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht spurlos an der Textilindustrie vorbeigegangen sind. Eine Anzahl Unternehmern mussten sich zum Entschluss durchringen, die Produktion einzustellen. Es sind vorwiegend Betriebe der

Schweizer Weberei, die zur Zeit besonders hart von der konjunkturellen Entwicklung getroffen werden. Bedauerlich sind solche Schliessungen nicht nur für die betroffenen Unternehmen, sondern für die ganze Branche. Durch die Schwächung eines Gliedes der textilen Herstellungskette werden die Betriebe der Vorstufe wie der Weiterverarbeiter getroffen. Auch die Bekleidungsindustrie, die Betriebe also, welche die textilen Produkte verarbeiten, scheint den Verschiebungen auf dem Währungs- und Handelssektor zur Zeit besonders hart ausgesetzt zu sein. Somit ist die schweizerische Textilindustrie zu noch vermehrtem Export gezwungen. Letztlich geht es auch um den Werkplatz Schweiz. Die bedienungslose Textilfabrik ist auch mit den gegenwärtigen grossen Investitionen noch nicht erreicht. Alle Sparten sind nach wie vor auf Personal angewiesen. So ist es das Ziel, das Personal der Schweizer Textilindustrie fachlich so auszurüsten, um die hochtechnologischen Anlagen bedienen zu können und so die weltweit geschätzte Schweizer Qualität herzustellen.

Dr. Hans Rudin, Delegierter des VATI, nahm in seinem Referat zu aktuellen Arbeitgeberproblemen Stellung. 1987 hat der Verband grosse Anstrengungen unternommen, um die Ausbildung auszubauen und die Nachwuchsgewinnung und Nachwuchsförderung zu verstärken. Nachwuchs und Ausbildung sind die Grundlage der Schweizer Textilindustrie – alles andere, wie Führung, Marketing, Kreativität, Innovation, Mode und Einsatz von Technik, Maschinen und Computern, hängt von der Qualifikation der in der Textilindustrie tätigen Menschen ab. Der Ausbildung wird erste Priorität gegeben, ebenso der Gewinnung von Nachwuchs.

Im Laufe des Jahres 1987 wurden verschiedene Instrumente zur Nachwuchsförderung geschaffen, so z. B. ein neuer Informationsordner «Textile Berufe», Broschüren zu den Berufen Textilassistent und Textilmechaniker, Tonbildschauen und Wanderausstellung usw. Als bedeutendstes Orientierungs- und Werbemittel ist im Herbst 1987 von der Condor AG ein Image- und Berufsfilm gedreht worden: «Schweizer Textil-Symphonie». Der Film wurde von der Jury des Eidg. Departementes des Innern als der beste PR-Auftragsfilm des Jahres 1987 ausgezeichnet. Zudem wurde eine neue Nachwuchs- und Karriereförderungsstelle für die Textil- und Bekleidungsindustrie geschaffen.

Im zweiten Teil seines Referates befasste sich Dr. Rudin mit den Redimensionierungen und den Sozialplänen. Im Umkreis des VATI sind seit der letzten Generalversammlung 1987 rund 10 Redimensionierungen und Stilllegungen erfolgt. Es gab in keinem einzigen Fall grössere Schwierigkeiten und die Sozialpläne konnten zur Zufriedenheit der Betroffenen in Kraft gesetzt werden.

Weiter wies der Delegierte des VATI darauf hin, dass gemäss einer Erhebung 20 Spinnereien in den nächsten vier Jahren rund 450 Millionen Franken investiert werden. Diese und andere Tatbestände zeigen, dass es für die schweizerische Textilindustrie eine wichtige Zukunftsfrage ist, über genügend und flexible Arbeitszeiten verfügen zu können, die es ermöglichen, mit neuen Schichtformen die kostspieligen Maschinen über 6000 Stunden im Jahr laufen lassen zu können. Weitere Gedanken stellte Dr. Rudin zum Thema neue Arbeitsmoral und die Arbeitszufriedenheit an. Die Arbeitszufriedenheit ist deshalb ein so zentraler Punkt in der Unternehmensführung und für den Unternehmenserfolg, weil in ihr sich das Leistungsangebot des Arbeitnehmers und die Leistungserbringung als positive Rückmeldung niederschlägt, und weil dadurch die Motivation zu weiteren hohen Leistungen erfolgt.

Die Arbeitsmoral ist im ganzen nicht gesunken, nur gewandelt und umfasst neu neben den bisherigen puritanischen Normen zusätzliche kommunikative Wertungen.

Arbeitszufriedenheit ist der zentrale Massstab für optimalen Einsatz der Mitarbeiter und die Basis für die Zukunftsmotivation.

Der Lohn läuft meist mit der Arbeitszufriedenheit parallel. Er ist kein Zufriedenmacher, aber gegebenenfalls ein Unzufriedenmacher, insbesondere in der Form des kompensatorischen Lohnes.

Die Rolle des Vorgesetzten ist zwar wichtig bezüglich Motivation und Leistung, aber nur zusammen mit vielen anderen Faktoren.

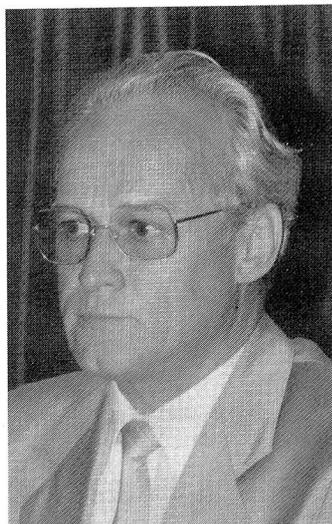
Aus diesen Entwicklungen ergeben sich neue personalpolitische, organisatorische und führungsmässige Konsequenzen, auch für die Textilindustrie.

GSBI 16. Generalversammlung vom 18. Mai 1988

Der GSBI, der Gesamtverband der Schweizerischen Bekleidungsindustrie, hält seine GV traditionell im Mai ab. Ebenso traditionell ist das Bemühen des GSBI, einen Referenten zu einem aktuellen Thema zu gewinnen. Dieses Jahr Willi Mauch, Unternehmensberater. Er sprach über den Bekleidungsbedarf in den 90er Jahren.

Importflut

Ständerat Dr. Jakob Schönenberger, Präsident des GSBI, eröffnete die Tagung. In seiner Ansprache vor der eigentlichen GV, nahm er zu verschiedenen Themen Stellung, welche die nationale Bekleidungsindustrie besonders beschäftigen. Trotz der leichten Konsumzunahme auf dem Binnenmarkt hat sich die Lage der Schweizer Konfektionäre weiter verschlechtert, die Importe nehmen weiter zu. Dr. Schönenberger: «Kein anderer Staat in Europa überlässt seine Bekleidungsindustrie so



Dr. Jakob Schönenberger

GSBI-Präsident Dr. Jakob Schönenberger: «Kein anderer Staat in Europa überlässt seine Bekleidungsindustrie so tatenlos dem internationalen Konkurrenzkampf wie die Schweiz.»

Bild mittex

tatenlos dem internationalen Konkurrenzkampf wie die Schweiz.» Dies sei umso bedauerlicher, da technologische Fortschritte anständen und die dafür erforderlichen Investitionen keinen Aufschub zuließen. Innerhalb der Bekleidungsarten gebe es unterschiedliche Tendenzen: Den Produzenten von Maschenware gehe es nicht schlecht, bei einigen Unternehmen herrsche eine eigentliche Firmenkonjunktur. Verschiedene Firmen gehen immer mehr über zu einer mischwirtschaftlichen Tätigkeit. Neben der teilweisen Auslandproduktion gewinnt der passive Veredelungsverkehr und der Vollimport weiter an Bedeutung.

Negative Entwicklung

Die Entwicklung ist deutlich: In der Zeit von 1982 bis 1987 sank die Zahl der Betriebe um ein Viertel, im 10-Jahresvergleich sogar um die Hälfte. Dies wirke sich auch auf den GSBI aus. Der Präsident dachte laut über eine Veränderung der Verbandsstruktur nach. Ein Vorstandsausschuss untersucht zur Zeit die Frage, ob der GSBI zu einem Verband der Anbieterstufe werden soll. Auch eine engere Zusammenarbeit mit der Textilindustrie wird überdacht. Ein Problem für die Schweiz ist sicher die EG nach 1992. Illusionslos stellte der Referent fest, dass wir in der Schweiz am kürzeren Hebel sitzen. Die Zeit der kleinen Schritte sei nun vorbei, es müsse etwas geschehen. Der EG-Binnenmarkt dürfe für uns einige schwer zu verdauende Brocken mit sich bringen. Aus der Sicht der Schweizerischen Bekleidungsindustrie wäre ein EG-Beitritt das Beste. Von den EFTA-Partnern sei keine grosse Hilfe zu erwarten.

Österreich und Norwegen wollen vorbehaltlos in die EG. Für Dr. Schönenberger sind neben der Produkte- und Marketing-Innovation, der Topqualität, Sonderleistungen im Kundenservice und Flexibilität, vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend: Die Möglichkeit der Personalbeschaffung, insbesondere von qualifizierten Fach- und Kaderkräften und zweitens günstige staatliche Rahmenbedingungen, die auch eine Chancengleichheit im internationalen Konkurrenzkampf gewähren.

Die Generalversammlung

Die ordentliche GV warf eigentlich keine hohen Wellen. Alle Traktanden und Anträge des Vorstandes wurden angenommen. Der GSBI rechnet für das kommende Jahr mit einem Defizit von Fr. 60000.-. In Anbetracht der sich verschlechternden finanziellen Lage des Verbandes, hervorgerufen durch eine stetige Mitgliederreduktion, schlug der Vorstand die Erhöhung der Mitgliederbeiträge um bis zu 20% vor. Dies wurde mit grossem Mehr angenommen. Selbst die Beiträge in den paritätischen Sozialfonds von GSBI-Mitgliedern, welche nicht am Gesamtarbeits-Vertrag angeschlossen sind, wurde angenommen.

Der Bekleidungsbedarf in den 90er Jahren

Zu diesem Thema sprach der Unternehmensberater Willi Mauch – und wie er es tat. Um es gleich vorwegzunehmen: Der Referent machte dem Auditorium mit seinen Ausführungen ganz schön Dampf. Bevor er sich aber mit dem Bedarf befasste, sprach er über die 5 Faktoren, welche seiner Meinung nach den Konsum der 90er Jahre beeinflussen:

1. Der gesättigte Markt

Der Konsument muss nicht kaufen, er darf. Er kann ruhig zwei bis drei Jahre warten, bis er wieder etwas

kauft. Das Angebot ist grösser als die Nachfrage. Früher musste der Kunde die Ware kaufen. Heute sei es umgekehrt: Die Ware muss den Kunden kaufen.

2. Die Austauschbarkeit der Angebote und Kauforte

Überall bekommt der Konsument dasselbe. Schaut man die internationalen Textilketten an, kann der Verbraucher überall die gleiche Ware kaufen, das Angebot ist austauschbar. Der Kunde tausche eine unsichere Sache, zum Beispiel Ware, gegen eine sichere, zum Beispiel Geld, aus und bleibe so beim bekannten, sicheren.



Willi Mauch

Willi Mauch, der temperamentvolle Referent: «Wenn in einem Geschäft jeder 2. Besucher ohne etwas zu kaufen wieder rausgeht, ist das schlecht. Die Kundenpflege muss intensiviert werden.»

3. Die zunehmende Bedeutung von Trends und Moden

Die Mode bestimmt immer mehr, was gekauft wird. Durch die Austauschbarkeit sucht der Kunde nach Abwechslung. Was austauschbar ist, ist weniger wert und erstrebenswert. Ein Beispiel: Die Kombimode wurde nicht von den Fabrikanten, sondern von den Kunden gemacht. Wie sagte Willi Mauch: «Mode kommt immer mehr in Mode.» Der Wechsel wird immer schneller, wer kann da noch mithalten?

4. Die Substitutions-Konkurrenz

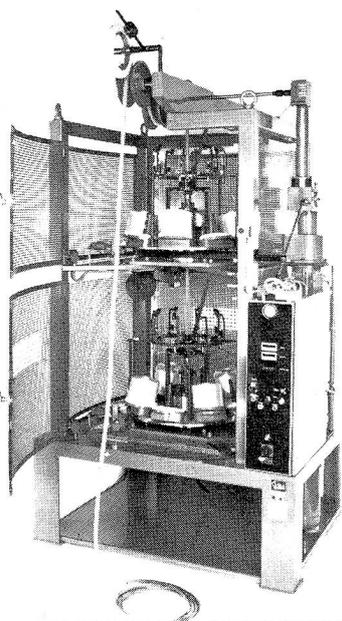
Auch Mode hat ihre Grenzen, die durch die Zeit, währenddem die Mode getragen wird, beeinträchtigt, oder eingeengt wird. Mehr als einen Satz Kleider auf einmal kann niemand tragen. Und Kleider hat man genug. Wer genug hat, sucht nach anderen Anreizen, die nichts mit der Ware zu tun haben. So wird der Warenkonsum zunehmend durch den Konsum von anderen Diensten (Reisen/Ferien, etc.) substituiert. Das ist die eigentliche Konkurrenz, nicht die andere Marke.

5. Die anderen Bedürfnisse

Heute kaufen die Konsumenten nicht bloss Ware, sondern auch ein bestimmtes Image, einen Status. Damit zeigt man, wer man ist. Denn jeder will ja jemand sein. So nimmt der materielle Nutzen ab, der ideelle Wert aber zu. Heute habe man es mit einem Massemarkt in der Mode zu tun, jeder könne sich alles leisten.

Folgerungen

Gemäss diesen pointierten Aussagen ist die Schlussfolgerung für den Referenten klar: Wir haben es mit einem



... Rundstrickmaschinen nach Ihren Wünschen

Wie z. B. für:

Kordeln, Bänder, Ärmelbündchen, Jacquard-Mützen und Schals, Anti-Thrombose-Strümpfe, Kniekappen, Knöchelschoner, Ellenbogen- und Gelenkschützer für medizinische und Sport-Artikel mit fester Kante. Verbandsschläuche, Verbandstoffe mit und ohne Gummieinlage.

Technische Gestricke aus allen Metalldrähten mit und ohne Einlage, Glasfaserschläuche, Spinnkuchenschläuche, Testschläuche, Druckereimaschinenschläuche, filtergestrickte Verpackungsschläuche, Armierung für Auto-Kühlerschläuche, Gartenschläuche, Kringelgarne, Space-Dyeing, usw.

Harry Lucas GmbH & Co. KG

Gadelander Strasse 24-26
D-2350 Neumünster
Tel. 04321/81333 - Tx 299697 elhad



Vertretung für die
Schweiz und Liechtenstein

Hans Naegeli AG

Postfach 10
8267 Berlingen TG
Telefon 054/61 13 01 - Telex 76 141



NIGGELER & KÜPFER

I-25031 Capriolo

Telefon: 0039 30 736061, Telex: 043 300082



Der neue Partner für Ihre erfolgreiche Zukunft.

UNSER ANGEBOT AUS 100% REINER BAUMWOLLE

RINGGARNE

PEP Ne 50/1-90/1
Aegyptischer Extra-Langstapel, supergekämmt

BEP Ne 30/1-60/1
Aegyptischer Langstapel, supergekämmt

AEP Ne 16/1-40/1
Amerikanischer Mittelstapel, supergekämmt

AEC Ne 16/1-30/1
Mittelstapel, superkardiert

ZWIRNE

PEP Ne 60/2-100/2
ELS, gasiert und ungasiert

AEP Ne 24/2-40/2
Mittelstapel, supergekämmt

ROTORGARNE

AE OE Ne 20/1-30/1
Amerikanischer Mittelstapel

VERSA Ne 8/1-20/1
Mittelstapel

Wir vereinigen Zuverlässigkeit und Qualität mit kostengünstigen Produkten und hohem Dienstleistungsgrad.

HACONTEX AG

Seefeldstr. 120, 8008 Zürich, Tel. 01/47 80 60, Telex 816875

Telefax 01/47 90 20

neuen Kunden zu tun. Denn er muss ja nicht kaufen, wir müssen ihm verkaufen. Die Ware ist immer noch wichtig, aber unser Konsument wird immer wichtiger.

Für Willi Mauch ist Marketing nicht mehr nur Ware zu verkaufen, sondern ebenso den Kunden zu kaufen. Je austauschbarer das Produkt, desto wichtiger wird das Image des Produktes. Wer mit dem Kunden besser umgehe, der habe gewonnen. So ist es. JR

Geschäftsberichte

Sulzer: Das Geschäftsjahr 1987

Der konsolidierte Bestellungseingang im Sulzer-Konzern betrug im Berichtsjahr 4820 Millionen Franken und lag damit 4% über dem Vorjahreswert von 4630 Millionen Franken. Der fakturierte Umsatz übertraf das Vorjahresniveau um 2% und belief sich auf 4636 Millionen Franken (1986: 4548 Millionen Franken). Der Bestand an noch nicht fakturierten Aufträgen im Konzern erreichte Ende 1987 einen Wert von 4,6 Milliarden Franken und liegt um 0,1 Milliarden Franken über der Vorjahresgrösse. Demgegenüber nahm der Arbeitsvorrat leicht ab. Bei insgesamt unveränderten Kapazitäten reduzierte sich die mittlere Beschäftigungsdauer von 8,9 auf 8,3 Monate. Die Auslastung bleibt damit zufriedenstellend. Am Ende des Berichtsjahres waren im Konzern 31662 Mitarbeiter beschäftigt. Dies bedeutet eine Zunahme von 1% gegenüber dem Vorjahresbestand von 31218 Personen. Die Kosten für die Investitionen in Sachanlagen betragen 222 Millionen Franken. Der letztjährige hohe Wert von 206 Millionen Franken wurde nochmals überschritten. Die Gesamtaufwendungen des Konzerns für Forschung und Entwicklung betragen 202 Millionen Franken und nahmen gegenüber dem Vorjahreswert von 176 Millionen Franken um 15% zu. Der Konzerngewinn beläuft sich auf 77 Millionen Franken. Dies entspricht einer Verbesserung um 15% gegenüber dem Vorjahreswert von 67 Millionen Franken.

Produktionsbereich Webmaschinen

Der Produktbereich Webmaschinen konnte den Auftragseingang deutlich steigern. An diesem Erfolg waren alle drei Produkte, im besonderen aber die Projektil- und die Greiferwebmaschinen, beteiligt.

Es konnten Bestellungen aus 53 Ländern eingeschrieben werden. Das Auftragsvolumen lag erneut über einer Milliarde Franken. Der anhaltende Trend zu flexiblen, universell einsetzbaren Hochleistungsmaschinen wirkte sich positiv auf die Projektilwebmaschine P 7100 und die Greiferwebmaschine G 6100 aus. Auch die neue Luftdüsenwebmaschine L 5100 hat auf Anhieb guten Anklang gefunden, und der Absatz verdoppelte sich.

Hauptabnehmer waren wiederum die Industrieländer. Bemerkenswert ist, dass sich in zunehmendem Masse auch die Länder der dritten Welt beim Ausbau ihrer Textilindustrien der modernsten Technologie bedienen. In den wichtigsten europäischen Absatzländern (Bundesrepublik Deutschland, Italien, Türkei, Frankreich, Portugal und Grossbritannien) trug das gute Investitionsklima zu einer erfreulichen Entwicklung des Webmaschinengeschäftes bei. Auch in den Ländern des COMECON stiessen die Sulzer Rüti Maschinen auf lebhaftes Interesse. Auf dem für Sulzer Rüti bedeutsamen nordamerikanischen Markt setzte sich die Erholung fort. Sehr gut entwickelte sich der fernöstliche Markt (Volksrepublik China, Taiwan, Hongkong, Indien und Pakistan). In Lateinamerika, vornehmlich in Brasilien, Venezuela und Mexiko, hielt die positive Entwicklung an. Allerdings bleiben in diesen Ländern die Finanzierungsprobleme ausgeprägt. Durch die hohe Verschuldung der Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder ergeben sich erhebliche Risiken, welche die Geschäftstätigkeit erschweren. Angesichts der wirtschaftlich schwierigen Situation vieler afrikanischer Länder ist man auch in dieser Region mit dem Geschäftsverlauf zufrieden.

Die selektive Lizenzpolitik hat zu beachtenswerten Erfolgen geführt. In Erweiterung der bisherigen Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Projektilwebmaschinen wurde mit Toyoda Automatic Loom Works Ltd. in Japan ein Zusammenarbeits- und Lizenzvertrag zur Herstellung und Entwicklung der neuen Luftdüsenwebmaschine L 5100 und zu ihrem Vertrieb im fernöstlichen Raum abgeschlossen. Nach eingehender Evaluation hat sich die UdSSR zum Erwerb der Lizenzrechte zur Herstellung der Sulzer Rüti Greiferwebmaschine entschlossen. Die UdSSR wird diese Maschine, welche die Erzeugung einer breiten Palette hochwertiger und modischer Gewebe ermöglicht, vornehmlich zur Deckung des steigenden Inlandbedarfs einsetzen. Neben diesen neuen Aktivitäten richteten sich die Anstrengungen auf die gute Betreuung der angestammten Lizenznehmer, nämlich in Japan des Joint Venture Toyoda-Sulzer (Projektilwebmaschine), in Indien der Lakshmi Automatic Loom Works Limited (Luftdüsenwebmaschine) und im Iran der Ghadir Textile Machinery Manufacturing Company (Greiferwebmaschine).

Herausragende Ereignisse stellten die Kundentagung vom Juni in der Schweiz sowie die erfolgreiche Teilnahme an der 10. Internationalen Textilmaschinen-Ausstellung (ITMA) im Oktober in Paris dar.

Zur 9. und bisher grössten Kundentagung durften die Sulzer Rüti Verantwortlichen aus 49 europäischen und überseeischen Ländern mehr als 1000 Gäste begrüessen, die 400 Kunden und weltweit 46000 Sulzer Rüti Webmaschinen repräsentierten.

An der ITMA wurden insgesamt 32 Webmaschinen aller drei Eintragungssysteme vorgestellt. Neben neuen Anwendungsmöglichkeiten und Leistungsverbesserungen wurden die praktische Fähigkeit der Webmaschinen zur bidirektionalen Kommunikation mit Leitsystemen demonstriert, neue Möglichkeiten der Automation aufgezeigt und über das umfassende Dienstleistungs- und Serviceangebot informiert. Die vorgestellten Neu- und Weiterentwicklungen, die sich im industriellen Alltag bereits bewährt haben, wurden positiv aufgenommen, haben Zustimmung und Anerkennung gefunden und sich in einem sehr guten Verkaufsergebnis von über 2400 Maschinen manifestiert.

Mit unverminderten Anstrengungen in Forschung und Entwicklung konnte die technologisch starke Stellung