

Keine Lücken-Büßer

Autor(en): **Ohk, Klaus Dieter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Textiles suisses [Édition multilingue]**

Band (Jahr): - **(1995)**

Heft 102

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-795832>

Nutzungsbedingungen

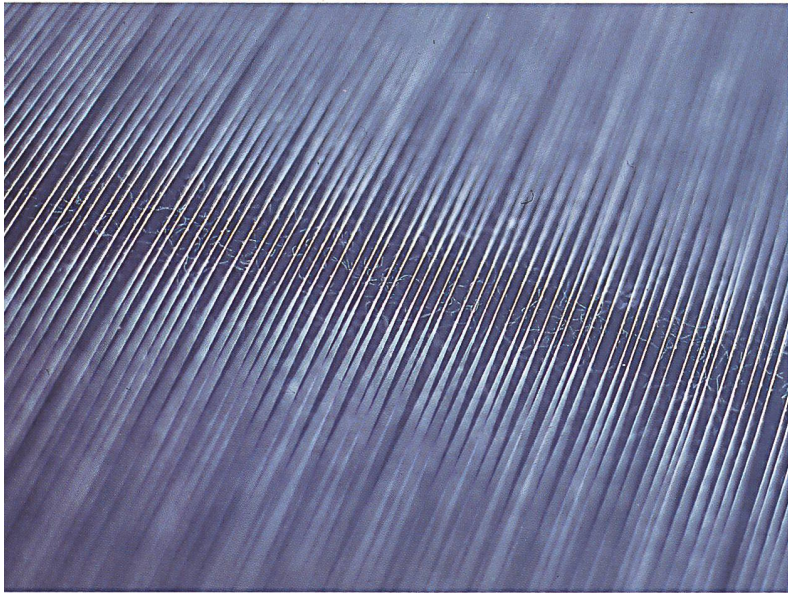
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

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.



Sehr feines Baumwollgarn bei Spoerry



Band bei Camenzind

KEINE

L

Ü

C

NISCHE IST MEHR ALS NUR EIN PRODUKT. WIE SCHWEIZER TEXTILSPEZIALISTEN DER VORSTUFE SICH BEHAUPTEN: VERNETZUNG UND KOOPERATION, NOCH WEITER GESPANNTER SERVICE, AKTIVERE VERMARKTUNG.

Text: Klaus Dieter Ohk/Fotos: Pia Zanetti

Wird aus dem Nischen-Spezialisten ein Lücken-Büsser? Und reichen dann die Auftrags-Lose überhaupt noch aus? Oder droht die Gefahr, dass die Unternehmen die kritische Grösse unterschreiten und mit Kleinserien entweder betriebswirtschaftlich unrentabel oder marktunverträglich teuer anbieten müssen? Diese Fragen treiben derzeit Schweizer Textiler um. Mit Sorge sehen sie das Schrumpfen der angestammten Kundschaft und müssen sich fragen: Wie lange gibt's die noch? Ganz abgesehen von den spezifischen Schweizer Problemen, wie es die PVV-Regelung der EU oder der starke Franken sind. Zudem spürt man auch im Textilland Schweiz, dass die Nachfrage-Ebbe, die weltweit von den Verbrauchern ausgelöst wurde, die Textilkette dazu bewegt, das Risiko in der Pipeline nach hinten zu verlagern. Und exakt dort sitzen viele Schweizer, Spinner, Rohweber, Lohnveredler beispielsweise, mit denen sich dieser Report hauptsächlich befasst. Es ist in der Tat ein schwieriges Szenario, das die Marktverhältnisse derzeit bieten. Die Schweizer stemmen sich dagegen mit Konzepten, die darauf hinauslaufen, dass Nischen eben mehr als nur Produkte darstellen. Und indem innerbetrieblich noch mehr in Innovationsbereitschaft, in Flexibilität, in technologisch effiziente, rationelle Anlagen und Verfahrensweisen investiert wird. Einfach zu warten, bis die Zeiten wieder besser würden, was in der Vergangenheit eine beliebte Verhaltensweise gewesen ist, das reicht heute nicht mehr aus.



Baumwollplissé-Ausrüstung von Cilander



Flyer bei Kunz

KE N -BÜSSER

Eine Reihe von Problemen, die sich mit eigener Initiative nicht beeinflussen lassen, machen derzeit den Schweizer Textilern am meisten zu schaffen:

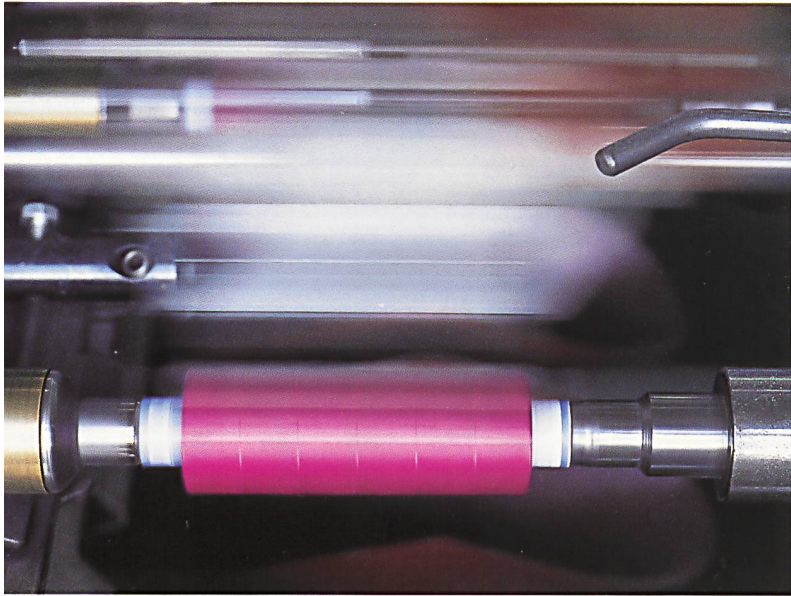
- Da ist in erster Linie die reduzierte Nachfrage weltweit bei Textilien, die das ohnehin vorhandene Überangebot noch verschlimmert und dazu führt, dass von einigen Kunden selbst feste Kontrakte nicht abgenommen werden. Es ist zu viel Ware jeglicher Art in der Pipeline, bei der vorn – im Handel – der Absatz stockt.
- Die Märkte reagieren darauf massgeblich mit trading down, mit niedrigeren Preisen soll der Absatz wieder angekurbelt werden – was nachweislich nicht gelingt, trotzdem aber immer wieder versucht wird. Das führt natürlich dazu, dass sich die Spitze des Markts, in der sich die meisten Schweizer tummeln, noch mehr verengt.
- In dieser Situation sind die derzeitigen Währungsturbulenzen die Faust aufs Auge. Sie verteuern die Schweizer Angebote beim Export in Weichwährungsländer, schmälern in Hartwährungsländern wiederum die Schweizer Absatzchancen, weil denen dort durch Angebote aus Weichwährungsländern preislich das Leben unerträglich schwer gemacht wird. Der Schweizer Franken liegt an der Spitze der harten Währungen, während die Lira, in der die wichtigsten textilen Konkurrenzprodukte in Rechnung gestellt werden, exakt am anderen, unteren Ende sitzt.
- Zugleich ergeben sich weltwirtschaftliche Verlagerungen bei

den Produktionsstandorten. Neben Fernost wird Mittel- und Ost-Europa ein beliebter Produktionsstandort, was eingefahrene Wege zwischen Kunden und Lieferanten über Nacht sich ändern lässt. Ganz abgesehen von wettbewerbsverzerrenden Subventionen, welche die EU bestimmten südeuropäischen Ländern (Portugal an der Spitze) zugedenkt.

Die Folge sind teilweise dramatische Absatz-Rückgänge – nicht etwa nur aus konjunkturellen, sondern eben aus strukturellen Gründen. Wer jetzt Pessimist ist, hat nicht mehr viel Freude an seinem Textil-Unternehmertum. "Wir stehen vor grossen Umwälzungen und müssen uns viel einfallen lassen", so hat einer unserer Gesprächspartner die Lage umrissen. Die Reaktionen in der Schweizer Textilindustrie schwanken dabei zwischen nur notwendigen Massnahmen zum Überlebenskampf und der Kraft zur Vision, die sich aus dieser Herausforderung ergibt.

Analysiert man die Massnahmen, die in dieser Situation praktiziert werden, dann schälen sich folgende Strategien heraus:

- Vernetzung und Kooperation ist die dominierende Variante: einzelne Unternehmen suchen sich Partner für Interessengemeinschaften innerhalb der Schweiz, aber auch über die Grenzen hinweg. Man arbeitet sich gegenseitig zu, ergänzt und potenziert seine Stärken – sei es auf Basis freundschaftlicher Zusammenarbeit oder über Finanzbeteiligungen.
- Der nächste Schritt ist nicht selten der Erwerb von ausländi-



Kreuzpulmaschine bei Zwicky



Fuss-Spulmaschine bei Zwicky

schen Unternehmen, die "Fenster" in den EU-Markt darstellen und nach Know-how-Transfer auch den direkten Stützpunkt vor Ort. Weil die so übernommene Kapazität nur selten zusätzlich ausgelastet werden kann, bedeutet dies häufig Reduzierung der angestammten inländischen Fertigung.

- Im Prinzip gehört Zukauf geeigneter Ware auch zu dieser Strategie. Dass hier auch das Know-how, die Fähigkeit, fremde Leistung exakt beurteilen zu können, eine Rolle spielt, dass der Verkäufer von Zukauf-Ware zugleich Garantien für deren Qualität mit übernimmt, ist selbstverständlich.
- Steigende Bedeutung wird auch dem strategischen Feld "Service" zugemessen. Bei Beratung und Einwirkung fängt man "wei-

ter vorne an und hört weiter hinten auf". Das heisst, Projektteams, die ein Kundenproblem lösen sollen, beschäftigen sich intensiv mit Fragen, die in diesem Zusammenhang bei den davor und dahinter liegenden Stufen auftauchen könnten. Damit wird Fachkenntnis ausgespielt, die anderswo so kaum vorhanden ist.

- Zusehends stärker festigt sich auch die Gewissheit, dass in extremen Nischenmärkten wirklich nur derjenige Überlebenschancen besitzt, der just da auch die Marktführerschaft innehat. Das bedeutet intensivierten Verdrängungswettbewerb, auch innerhalb der Schweiz selbst.
- Aktivere Vermarktung ist ein weiteres Rezept. Es geht beispielsweise weg von den bisherigen Vorlage-Systemen (beim Garn etwa anstelle der Vorlage per Spule und Garnspiegel Präsentation von fertigen Stoffproben selbst durch den Spinner). Zugleich wächst auch die Bereitschaft vieler Schweizer Firmen, sich intensiver auf Messen darzustellen, überhaupt aus der Anonymität und bescheidenen Zurückhaltung heraus selbstbewusster vor die Fachöffentlichkeit zu treten.
- In nicht wenigen Unternehmen wird als Ausweg aus der Krise sowohl Angebotsausweitung als auch Konzentration des Angebots praktiziert, was beides richtig sein kann, je nach unternehmerischer Ausgangslage.
- Und dort, wo es betriebswirtschaftlich sinnvoll ist, richtet man sich auch auf eine Redimensionierung des Unternehmens ein. Sofern die kritische Grösse nicht unterschritten wird, versucht man mit kleineren Kapazitäten und Umsätzen zurechtzukommen, ohne dass freilich die Substanz des Angebots, der Anspruch, warum man exakt bei diesem Unternehmen kaufen soll, verloren geht.

Und weil Theorie überhaupt, zumindest eine Theorie allein, in Wirklichkeit meist nur grau ist, verfährt man häufig nach dem Prinzip: das eine tun und das andere nicht lassen. Das heisst, mehrere dieser oben genannten Hebel werden zur Zukunftssicherung des Unternehmens eingesetzt.

Im Rücken haben die Schweizer Textiler meist einige Stärken, die ihnen selbst fast selbstverständlich scheinen und die erst richtig zum Vorschein kommen, wenn man mit Firmen anderswo vergleicht. Dass trotz aller Prüfungen die Unternehmen "gesund" sind, muss berücksichtigt werden. In guten Jahren haben sie Akquisitionen in anderen Bereichen vornehmen können, die jetzt über die Runden helfen. Als Beispiel: Das Wasserkraftwerk einer Spinnerei/Weberei, das nebenbei noch die ganze Gemeinde versorgt; der Schatz an Firmenwohnungen, den sich die Betriebe aufgebaut haben; Diversifikation in textilfremde Aktivitäten. Niemand will seinen Textilbetrieb ad infinitum subventionieren, es ist aber oft die Substanz vorhanden, dies auf absehbare Zeit zu tun – was international nicht überall so gegeben ist.

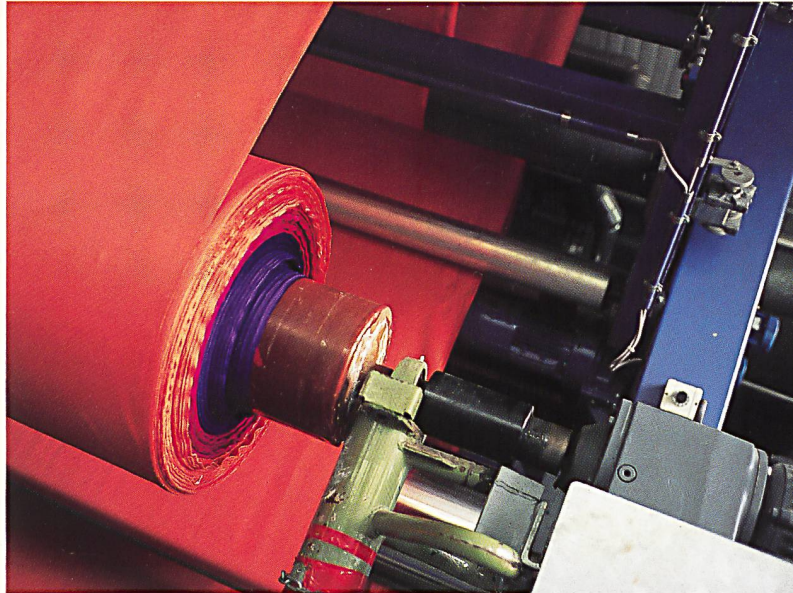
Nicht gering zu veranschlagen ist auch die Innovationskraft, die in den meisten Unternehmen steckt und die jetzt durch die Herausforderung erst richtig geweckt wird. Wenn klar ist, dass die probaten alten Methoden nicht mehr helfen, dann müssen neue Ideen andere Wege aufzeigen, um neue Nischen zu finden, um wiederum etwas anzubieten, was kaum ein anderer genau so gut kann. Die Tatsache, dass die Betriebe durchweg technologisch modern ausgestattet sind, dass mit Investitionen selten gespart wurde, ist dabei nur förderlich. Die Schweizer haben momentan vielleicht nicht die allerbesten Karten. Aber unterschätzen sollte man sie nicht.

CILANDER, HERISAU ... VERNETZUNG IN VIELERLEI HINSICHT

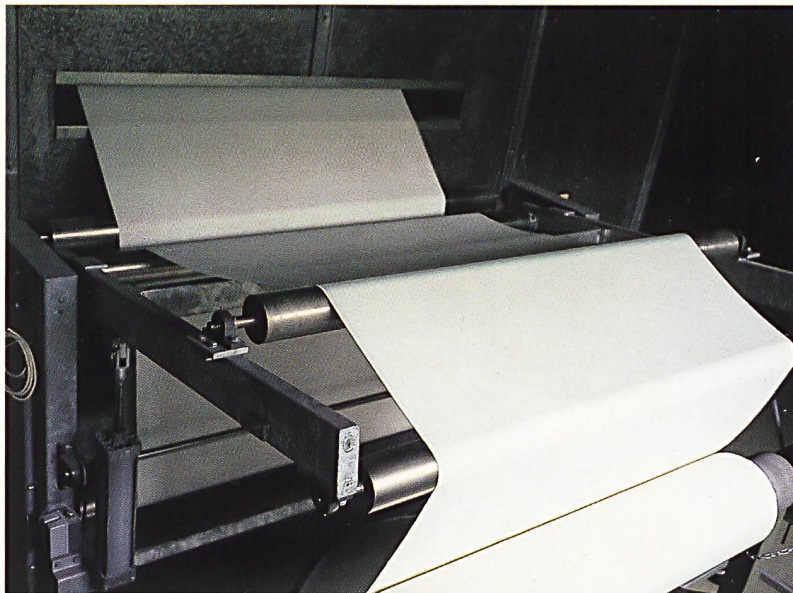
Vernetzung! Dies Wort fällt am häufigsten, wenn man mit Heinz Gutsell, Verkaufsleiter von Cilander AG, Herisau, spricht. Als Textilveredler steckt man mittendrin in der Branchenpipeline – im Guten wie im Bösen. Erfolgreich am Markt behauptet sich nur, wer "weiter vorn beginnt und weiter nach hinten reicht", zwar Spezialist in seiner Materie bleibt, aber vom Garn bis zur Konfektionierung, sogar bis zum Verkaufsargument für den Endverbraucher mitdenkt. Aus den einstigen Lohnveredelungs-Akquisiteuren sind deshalb längst so etwas wie Produktmanager geworden, die gemeinsam mit den Vor- und Nachfolgestufen Problemlösungen erarbeiten. Denn Standardveredelung allein reicht nicht mehr aus. Sie ist eine sehr komplexe Lösung geworden, bei der sich Gefühl für Mode, technische Kompetenz und ökologisches Bewusstsein verbinden.

Wer wie Cilander zehn Millionen Meter im Jahr veredelt, braucht mehr als nur eine Spezialität zum Überleben. In Herisau steht man deshalb auf mehreren Beinen. High sophistication hat man seit Beginn des Jahrhunderts bei der Veredelung von Baumwoll-Organdy entwickelt; Marktführerschaft nimmt man in Anspruch bei der Veredelung von Arabertüchern und strebt sie an bei gewissen Frottierspezialitäten und Fahmentuch. Brillenputz- und Poliertücher im Angebot eines Veredelungsbetriebs mag man als Kleinigkeiten werten; aber gerade daran erweist sich die Raffinesse eines Ausrüsters. Das gilt ebenso für Spezialveredelung von Spital- und Militärstoffen. Und die Bügelfrei-Ausrüstung eines farbigen Baumwoll- oder Leinenhemds ist mit über 15 Arbeitsstufen eine komplizierte und höchst aufwendige Sache. Natürlich gehört darüber hinaus die grosse weite Welt der Mode – mit Beschichtungen, Glanz und Glitter, auch mit Knitter genauso in Cilanders Veredelungs-Angebot. Ein eigenes Projektteam unter Leitung von Heroline Kramer steht dafür bereit.

Cilander hat sich ausschliesslich auf Uni-Veredelung spezialisiert, nachdem beim Druck mittlerweile mit Heberlein kooperiert wird, der wiederum seine Breitvorbehandlung zu Cilander verlagert hat. Dafür ist die Materialpalette, die durch die modernen Ausrüstungsanlagen läuft, breit gefächert: Bei Baumwolle, Leinen, Polyester, Viscose, Cupro, auch neuen Fasern wie Tencel oder Lyocell sowie bei Mischungen mit Wolle oder Seide besitzt man Kompetenz: nur reine Seide oder reine Schurwolle bleiben im Programm ausgespart. Cilander hat neuerdings auch ein "deutsches Fenster" geöffnet. Der Schwesterbetrieb CTV in Dinkelsbühl (Thiele Veredelung), mit Herisauer Know-how bestens versorgt, bringt internationalen Ausblick und mildert auch Probleme, die mit PVV-Fragen, auch dem starken Schweizer Franken verbunden sind. Vernetzung eben überall.



Tumbler



Schmirgelmaschine



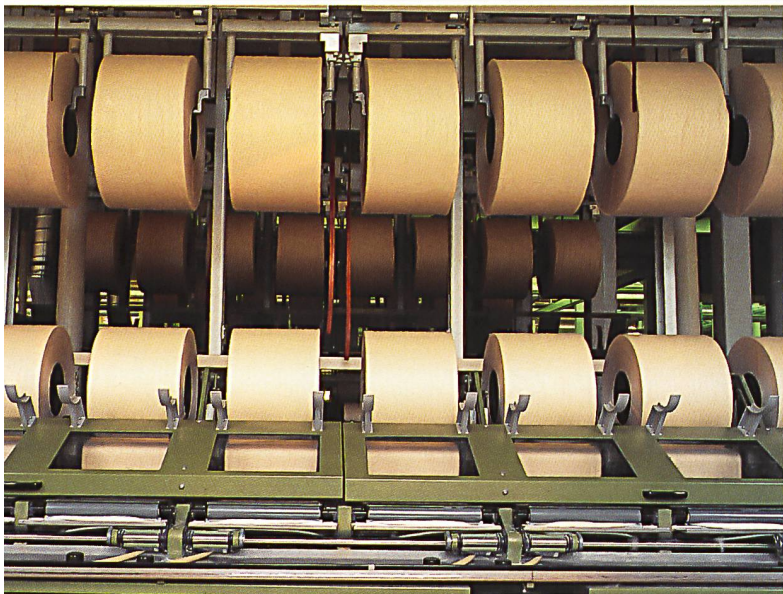
Touchscreen und Überwachungsbild



Rohstoff Baumwolle



Parallelisieren der Fasern



Auskämmen von kurzen Fasern

SPOERRY, FLUMS ... LASSEN SICH FORDERN

“Wir schätzen die Kunden, die viel von uns fordern!” Das sagen unisono Hans-Ruedi Næf und Louis-Martin Schärer, die bei Nef+Co. AG, St. Gallen in der Geschäftsführung und auch für den Verkauf der Produkte der Spoerry & Co. AG in Flums verantwortlich sind. Tatsächlich kann man dieser Feinspinnerei, die 1866 gegründet wurde, einiges an Feinheit, Qualität und Drehungs-Spezialitäten abverlangen, was anderswo längst nicht mehr erfüllt werden kann: Garne aus ägyptischer Giza-Baumwolle in Feinheiten bis 305 Nm, hochgedrehte und Hartdrahtgarne in SZ- und S-Drehung (bei letzteren mit Q-Wickelung), überhaupt Feinstes, was Egalität, Reisskraft und Sauberkeit angeht (in Flums wurde die erste Fremdfaserreinigungsanlage installiert). Die Baumwollspinnerei, die mit 54000 Spindeln 2000 Jahrestonnen Baumwollgarne (einfach) vierschichtig produziert, bringt natürlich auch Gröberes auf die Konen. Mit einer durchschnittlichen Garnfeinheit von 130 Nm bewegt sich ihr Angebot aber in der absoluten Spitze, in der Schweiz und weltweit.

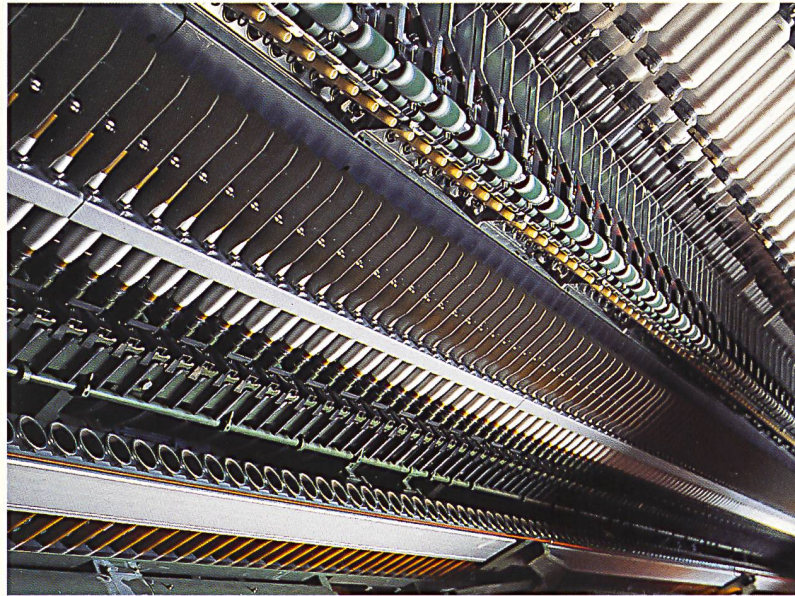
Dazu braucht man viele Voraussetzungen. Die beginnen bei der Naturfaser. Für die Top-Qualität (Ägyptisch Langstapel, handgepflückt und supergekämmt) sowie die anderen Lang- und Mittelfaserqualitäten hält Spoerry einen Jahresbedarf auf Lager, damit Gleichmässigkeit bei der Faserversorgung gewährleistet ist. Viel Raffinesse und technischen Aufwand braucht es auch bei der Mischung der Baumwollen und später beim Kämmen und Spinnen. Ausserdem geht das nicht ohne ständige Kontrollen, die bei der Rohbaumwolle beginnen und bis zum Garn reichen: Eine On-line-Qualitätsüberwachung mit automatischer Fehlermeldung (und Fehlerprotokoll) sorgt dafür. “Ein Produkt ist nur so gut wie die schwächste Stelle beim Produzieren”. Da will man sich keine Blößen geben – und kann es auch nicht, wenn ein Kilogramm Garn im Extremfall 300 Kilometer lang sein muss. Spoerry ist reiner Baumwollspezialist (übrigens ISO 9001 zertifiziert) und versorgt mit seinen Ringspinn-Spezialitäten Stricker, Wirker und Weber – zu 70 Prozent ausserhalb der Schweiz. Gemäss Qualitätsniveau schwanken die Kilopreise zwischen 10 und 100 Schweizer Franken. Und dafür wird nicht nur hohe Qualität geliefert, sondern dazu auch viel technischer Service, vor allem für Abnehmer, für die die hohen Feinheiten womöglich Neuland sind. Spezialitäten gemäss Kundenwunsch machen in Flums keine Probleme. Ausserdem wird die Spinnerei von sich aus permanent mit Neuentwicklungen aktiv. Man verkauft zwar nur Garn (das auf Wunsch auch gezwirnt und gefärbt wird), offeriert aber auch, wenn gewünscht, eine Stoffidee dazu. Man lässt sich gern fordern, wie gesagt.

SPINNEREI IBACH

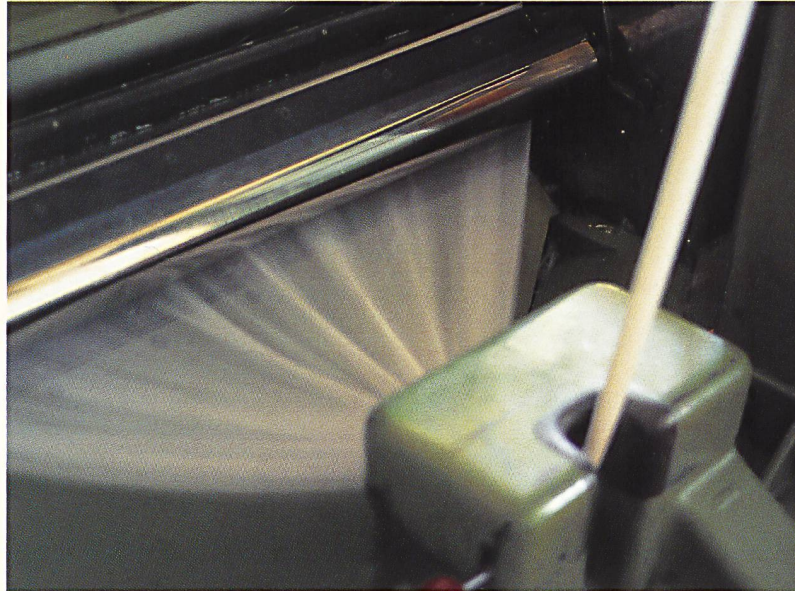
... MACHT MARKT BEI FEINSTER ZELLULOSE

Was Spoerry bei Baumwolle ist, bildet unter dem Dach der Verkaufsorganisation Nef + Co. AG, St. Gallen, die Spinnerei Ibach AG, Ibach, bei Danufil und Modal. Mit Allerweltsprodukten ist von der Schweiz nicht mehr Staat zu machen; Spezialität muss es schon sein. Deshalb spinnst Ibach Danufil (Viscose) in Feinheiten, die andere kaum kennen (60 bis 100 Nm), hat sich ausserdem stark engagiert bei Modal und Micro-Modal und arbeitet derzeit ausserdem als Pilotspinner mit Lenzing zusammen an einer verbesserten Qualität von Lyocell. Abgerundet wird das Programm durch ein Mischgarn aus Micro-Modal/Baumwolle, bei dem – höchste Qualität ist eben das Konzept – auch der Fremdfasereiniger eingesetzt wird. Damit deckt die Spinnerei Ibach, die mit 20000 Spindeln 600 Jahrestonnen erarbeitet, den mittleren Spinnenbereich ab – Nm 50 bis 100, bzw. noch feiner, wenn es um Microqualitäten geht. Zusammen mit der Compañía Textil El Progreso SA in Lima/Peru sowie ergänzender Handelsware weitet sich das Sortiment von Nef zu einem Programm, mit dem man für Stricker, Wirker und Weber als interessanter Gesprächspartner gilt. Allen Angeboten mit ihren unterschiedlichen Schwerpunkten und Feinheiten bleibt gemeinsam, dass etwas Besonderes geboten wird. Mit einem Umsatz von 60 Millionen Schweizer Franken, Exportanteil: 70 Prozent und mit einer Verkaufsleistung von 6000 Tonnen im Jahr zählt die Nef + Co. AG so zu den Marktführern der Branche.

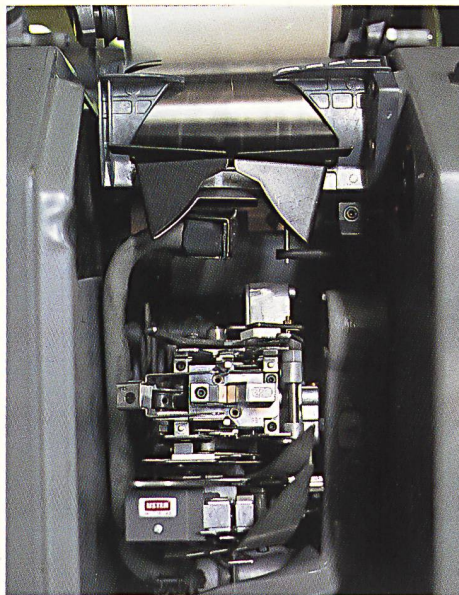
Die Ibach AG übernimmt in diesem Angebotskonzept den Part der zellulosischen Fasern (und Mischungen). Profil erwartet man dabei vor allem von Garnen aus verbesserten Lyocell-Qualitäten. Produziert werden hier (vorerst im Test) Einfachgarne und Zwirne. Wann man damit auf den Markt kommt, hängt allerdings davon ab, wann bei Lenzing entsprechende Faserkapazitäten verfügbar sind. Bei Lyocell kommt eine alternative Verfahrenstechnik mit geschlossenem Kreislauf zum Einsatz, bei der keine die Umwelt belastenden Substanzen anfallen. Neben dem neuartigen Griff und seidigen Glanz zeichnen hohe Nass- und Schlingenfestigkeit die daraus entstehenden Stoffe aus. Lyocell eignet sich mit seinem geringen Gewebegewicht und der hohen Garnfestigkeit für vielerlei textile Einsätze, aber auch für den technischen Bereich. Für die Modal- und vor allem auch die Micro-Modalgarne, die Ibach in Feinheiten zwischen 50 und 152 Nm im Programm hat, bei einem Kilopreis zwischen 10 und 20 Franken, sind die hochwertige Strickerei und Konfektion die Abnehmer; ein Teil dieser Garne geht aber auch in den luxuriösen Bettwäschebereich.



Ringspinnmaschine



Kardieren – Kardenvlies

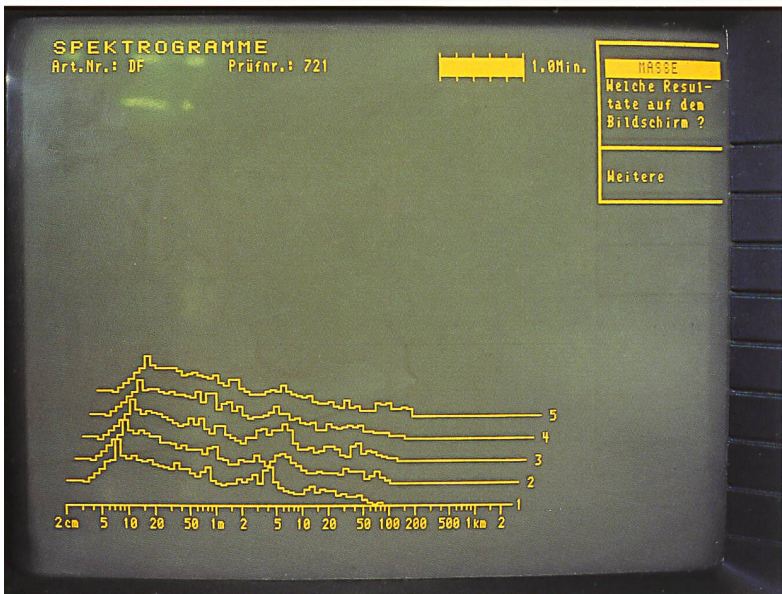


Spulmaschine

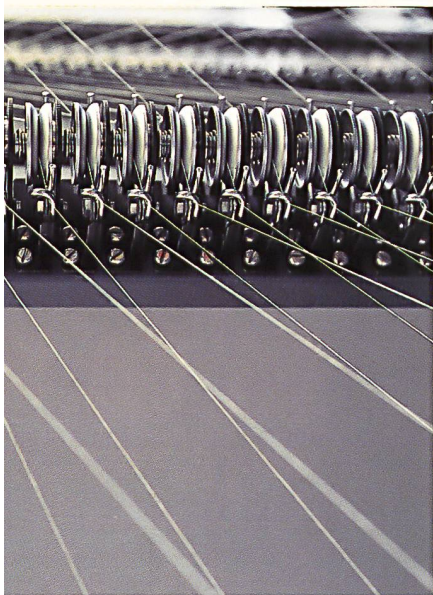
SPINNEREI KUNZ AG, WINDISCH ... VON NATURFARBIGER BAUMWOLLE BIS TENCEL



Zwirnen – 100% Baumwolle cardiert



Haarigkeit messen



Reisskraft und Dehnung messen

Qualität und Flexibilität! Das sind die Profile, die Exportmanager Pascal Berney für die Spinnerei Kunz AG, Windisch, vor allem in Anspruch nehmen will. Das sagen viele in der Schweiz, und was es auf sich hat, eröffnet sich erst bei näherem Hinsehen. Für das Unternehmen, das seit 1941 zur Oerlikon-Bührle-Gruppe gehört, bedeutet dies einerseits Beharren auf traditionellen Werten, dazu neu die Bereitschaft zu ständiger Innovation. Bis vor Jahren noch produzierte man ausschliesslich Baumwollgarne. Jetzt hat man auch Entwicklungen mit Mischfasern – Trevira, Danufil, auch Mischungen mit Seide, neue Chemiefasern und – eigentlich Fortsetzung der klassischen Tradition – Garne aus naturfarbener Baumwolle im Programm. Und man ist darauf eingestellt, neue Produkte schneller und häufiger in den Markt zu bringen: in Eigenentwicklungen, die man in der zur Gruppe gehörenden Weberei Dietfurt vortestet, oder in Zusammenarbeit mit den Kunden. Die weit über 150 Jahre bestehende, mit 8000 Jahrestonnen grösste Baumwollspinnerei der Schweiz stützt sich verständlicherweise draussen auf viele treue Kunden und drinnen auf gewachsenes Wissen, das nicht nur in der maschinellen Ausrüstung, sondern genauso in den Köpfen der Mitarbeiter steckt. Die Strukturierung in drei spezialisierte Spinnereien mit insgesamt 85000 Spindeln, die sich jeweils auf hochfeines, mittleres Garn bzw. Mischungen spezialisiert haben, gewährleistet grosse Flexibilität. Neben den klassischen Qualitätskriterien für gute Garne – Regelmässigkeit, Festigkeit, Feinheit – ist längst ein neuer Schwerpunkt bei Innovation gesetzt: In enger Kooperation mit der Vorstufe ist eine Tencel-Qualität auf die Beine gestellt worden, wurden Garne aus Micro-Modal, auch mit Seidenbeimischung entwickelt, auch neue Mischungen von Baumwolle mit Viscose oder Leinen auf die Spule gebracht. Stolz ist man auch auf "Ecoton", ein Garn aus naturfarbiger Baumwolle, das – Ring- oder open end-gesponnen – in fünf Farben vor allem für die Wirkerei und Strickerei entwickelt worden ist. Daneben gibt es natürlich noch die klassischen Baumwollgarne, die bei den Top-Qualitäten in Feinheiten bis zu 186 Nm reichen. Kunz liefert seine Garne rohweiss oder gebleicht bzw. gefärbt. Spezialität sind hohe Zwirnungen, auch in Moulinés, bis zu vierfach; ausserdem ist die Crêpe-Drehung (bis 1800 Touren) in vielen Sortimenten lieferbar.

"Früher sind die Kunden zu uns gekommen". Heute gehen die Berater von Kunz zum Kunden. Neben den Garneinkäufern bilden jetzt verstärkt auch die Kreativen in den Nachfolgestufen die Zielgruppe. Erklärte Absicht in Windisch ist es, "künstliche Fasern mit Naturfasern zu mischen und zu testen, was an Neuem, Schö-nem, Sinnvollem dabei herauskommen kann". Flexibel sein heisst, selbst noch aktiver werden bei Forschung und Entwicklung.

AROVA AG, SCHAFFHAUSEN ... VOM BINDFADEN ZUM TEXTILEN SPEZIALGARN

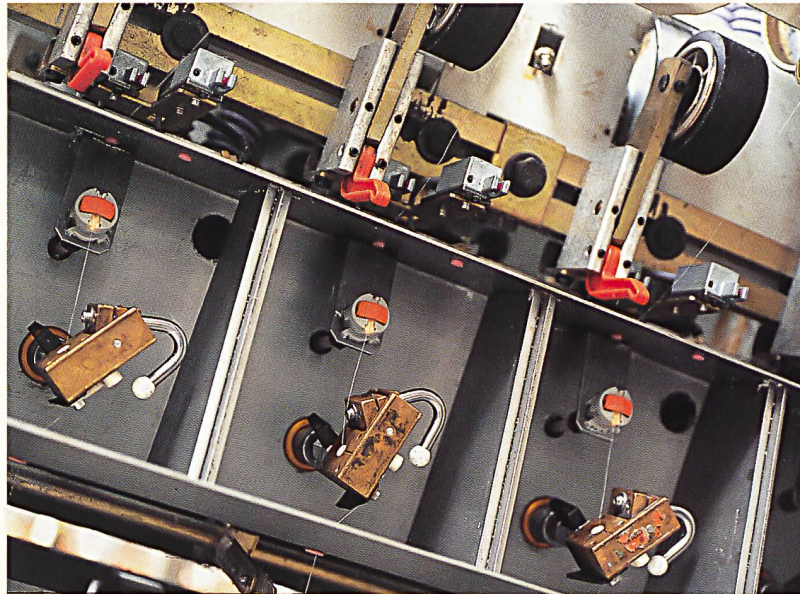
Wie kommt eine Bindfadenfabrik dazu, ein Feingarn anzubieten, das für Bekleidung und Textilien etwas Besonderes sein soll? Josef Kessler, Direktor von Arova AG, Schaffhausen, ist um die Antwort nicht verlegen: Weil sein Unternehmen 40jährige Erfahrung mit der Polypropylen-Technologie besitzt, weil in der Unternehmensgruppe (Gurit-Heberlein) zudem das Luftblastexturierverfahren entwickelt wurde und weil das Ergebnis aus beidem, das "Atrex"-Garn, höchst komfortable, vor allem funktionale Vorteile aufweist, die anderen Fasern oft überlegen sind. Arova will mit Atrex deshalb verstärkt in den Markt der Sport- und Arbeitskleidung, in den Wäschemarkt und rechnet sich ausserdem – allein schon von den technischen Daten her – gute Chancen bei Geweben im Medizinalbereich aus. Aber ein Massengeschäft soll Atrex deshalb noch lange nicht werden, eher ein Nischenmarkt für Spezialisten im jeweiligen Bereich.

Atrex ist ein multifiles Endlos Garn aus UV-stabilisiertem Polypropylen, das nach dem Luftblasverfahren texturiert wird. Sein Rohstoff sorgt dafür, dass es extrem hautfreundlich ist, geringste Feuchtigkeitsaufnahme, gleichzeitig aber hohe Feuchtigkeitstransportwerte und ausgezeichnetes Wärme-Isolationsvermögen besitzt. Im Gegensatz zu Stapelfasern aus dem gleichen Grundstoff, die es seit längerem gibt, ist es doppelt so fein und schliesst Pillingbildung weitgehend aus. Freundlich ist es gleichermassen für die Haut wie für die Umwelt. Auch das Portemonnaie wird geschont, denn die Preise für das Garn liegen nur leicht über dem herkömmlicher Fasern. Nur auf Farbe im Bad spricht das Garn nicht an; es muss in der Spinnmasse gefärbt werden.

Atrex eignet sich ideal für doppelflächige Gestricke, aussen aus Natur- oder Regeneratfasern, wie sie bei Sportbekleidung, T-Shirts, Unterwäsche, Nachtwäsche, Socken sinnvoll sind. Es kann aber auch genauso in Zweikomponenten-Geweben verarbeitet werden (ebenfalls als Innenschicht). Schliesslich dient Atrex zur Ausfütterung von Jacken, Mänteln, Schuhen, auch als Oberschicht für Spitalbetteneinlagen oder Windeln. Das neue Garn hat neben dem Feuchtigkeitstransport noch weitere gesundheitsrelevante Gebrauchseigenschaften: Es ist resistent gegen Pilze und Bakterien, verursacht keinerlei Allergien, ist geruchsneutral, übrigens auch weitgehend knitterfrei. Arova, mit Atrex seit Anfang der 90er Jahre auf dem Markt, vermittelt Konfektionären Kontakte zu Stoffherstellern und Veredlern, entwickelt auch auf Wunsch Specials. Damit deren Angebot ebenfalls etwas Besonderes wird.



Luftblastexturiermaschine

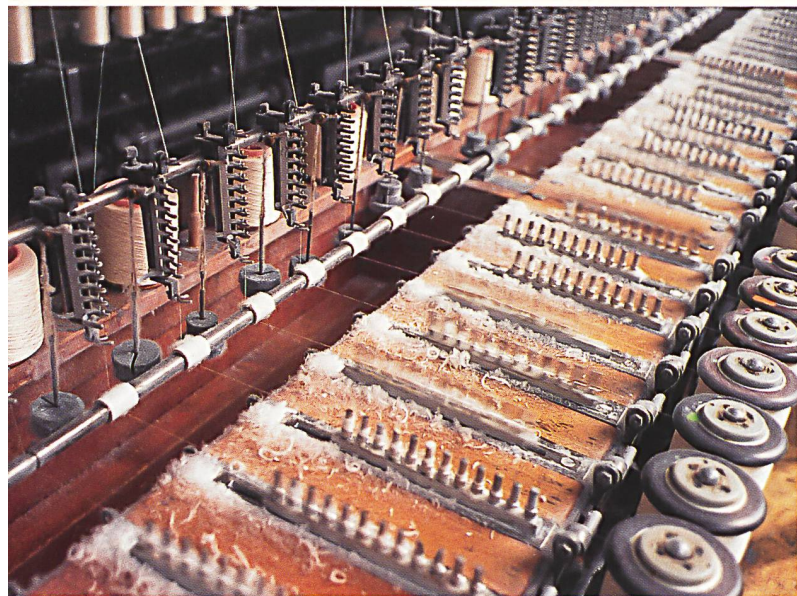


Luftblastexturiermaschine



Polypropylen Filamentgarn Atrex

CAMENZIND, GERSAU ... SETZT AUF DEN GANZ FEINEN SEIDENEN FADEN



Rakliermaschine für Nähgarne



Bandzufuhr Flyer



Ringspinnmaschine für Flammengarn

Camenzind ist erfahren, gesund, hochspezialisiert, klein, flexibel, und die maschinelle Ausstattung befindet sich auf höchstem technischen Niveau. Das sind die Pfunde, mit denen George Mitchell, der für Marketing und Verkauf zuständige Geschäftsführer, wuchern will. Das heisst, wuchern ist der falsche Ausdruck. Im derzeit äusserst harten Wettbewerb geht es eher um Behauptung am Markt. Dafür stehen die Chancen aber gut für die Seiden-Spinnerei in Gersau am Vierwaldstätter See. Es werden Spezialitäten produziert, für die es in einigen Bereichen nicht einmal mehr eine Handvoll Mitbewerber weltweit gibt; man stützt sich auf ein breites Sortiment, mit dem viele Einsatzbereiche und Herstellergruppen bedient werden können, und es existiert die schnelle Bereitschaft, Spezialentwicklungen für Kunden durchzuziehen; 40 Prozent der Produktion basieren derzeit schon darauf.

Camenzind & Co. AG, Gersau, ist eine Schappe-Spinnerei mit mehr als hundertjähriger Tradition, die hochqualifizierte Einfachgarne und Zwirne, rohweiss, auf Wunsch auch gefärbt, zu Dreiviertel der Produktion weltweit exportiert. Reine Seide (nur langstapelige Schappeseide) ist die Basis des Geschäfts – mit Ausspinnungen bis 200/2 Nm. Dabei reicht die Palette von Extra-Extra glatt bis zu größeren Noppen- und Flammengarnen sowie Tussah- und Bourette-Seide. Spezialität sind aber auch Seiden-Mischungen – mit Cashmere, Wolle, Baumwolle, Viscose, Ramie und Leinen, auch Elastikgarne mit Lycra, wobei auch weitere gewünschte Naturfasermischungen möglich sind. Zielgruppe bilden hochwertige Weber, Wirker und Stricker, meist die jeweils ersten Adressen ihres Metiers, die aus den Garnen edle Wäsche, feine Strümpfe bis hin zu luxuriösen Oberbekleidungsstoffen fertigen. Aber auch Handstrickgarne und Teppichgarne gehören zum Programm wie auch Nähseide. 59 Mitarbeiter, die zweischichtig arbeiten, bringen mit 4000 Spindeln 90 Jahrestonnen auf die Spulen – das Kilogramm zu Preisen zwischen 40 und 230 Schweizer Franken. Geordert werden kann 10-kg-weise, wenn es das Sortiment angeht – ab 150 kg bei Spezialentwicklungen.

Schöne, hochwertige Ware, auch zu angemessenen Preisen, bringt in der aktuellen Situation aber nicht automatisch Verkaufserfolg. Camenzind kooperiert - um höhere Flexibilität zu erreichen – mit einem italienischen Seidenspezialisten; es werden auch Garne zugekauft, um die Angebotspalette zu erweitern. Und Marketing für den Garnspezialisten bedeutet heutzutage mehr, als dass man nur mit Kone und Garnspiegel zum Kunden geht. Neuerdings ist man immer häufiger auch mit Produktbeispielen zur Hand. Und dabei kommt es auf Erfahrung und Qualitätsbewusstsein besonders an.

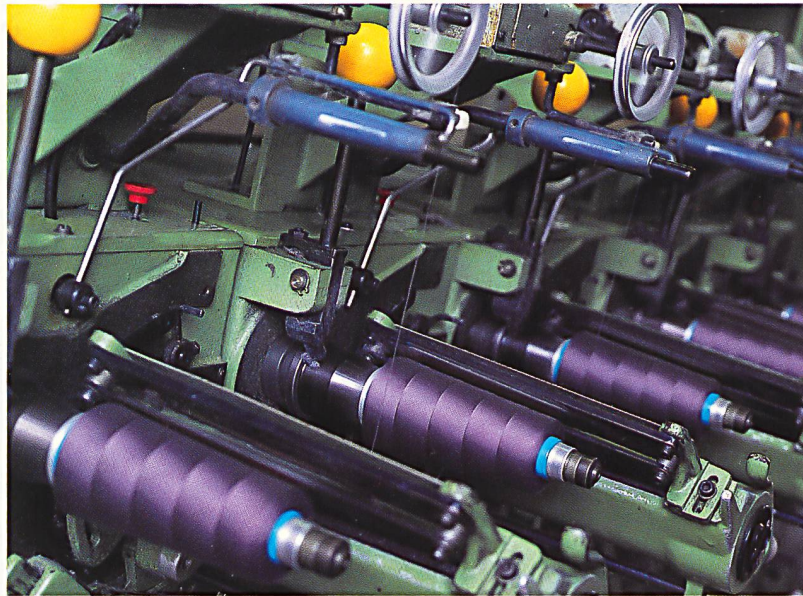
ZWICKY, WALLISELLEN

... ALLES, WAS MAN VERNÄHEN KANN

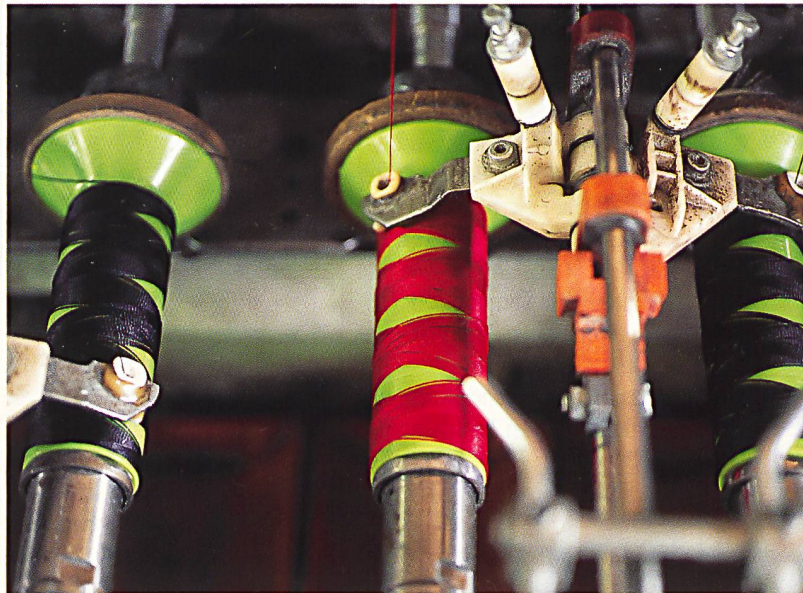
“Die Wünsche unserer Kunden sind Massstab unserer Produktion”. So steht’s schon in einer alten Festschrift der Zwicky & Co. AG, Wallisellen, die 1840 gegründet worden ist. Peter Zwicky, in der sechsten Generation seiner Familie heute in der Geschäftsführung, baut nach wie vor auf dieses Prinzip. Dass aber heute agieren statt nur reagieren angesagt ist, dass es über das reine Machen-Können hinausgehen muss an einem Markt mit Überkapazitäten, hat man in Wallisellen längst erkannt. Die letzte in der Schweiz produzierende Nähseidenfabrik, gleichzeitig auch Lieferant von hochwertigen gefärbten Seidenzwirnen, lebt von Super-spezialisierung, von Innovationen und von einem Service, der anderswo kaum noch geboten wird.

Wo steckt das Profil von Zwicky? Bei den Weberei- und Wirker-Zwirnen ist es das grosse Sortiment einerseits, andererseits die Möglichkeit, auch kleinste Mengen (10 kg roh, 7 kg gefärbt) liefern zu können. Die Garne (50 Prozent Export) stecken in wertvollen Krawatten und Kleiderstoffen oder bilden beispielsweise auch den Stoff für seidene Fahnen, die dem Zwirner und Färber allerhöchste Qualifikation abfordern und für die es praktisch keinen anderen Lieferanten mehr gibt. Seidengarne sind für die Schweizer ein hartes Geschäft in diesen Zeiten, da die Hauptkonkurrenten, italienische Anbieter, durch die Währungsrelationen extrem begünstigt sind.

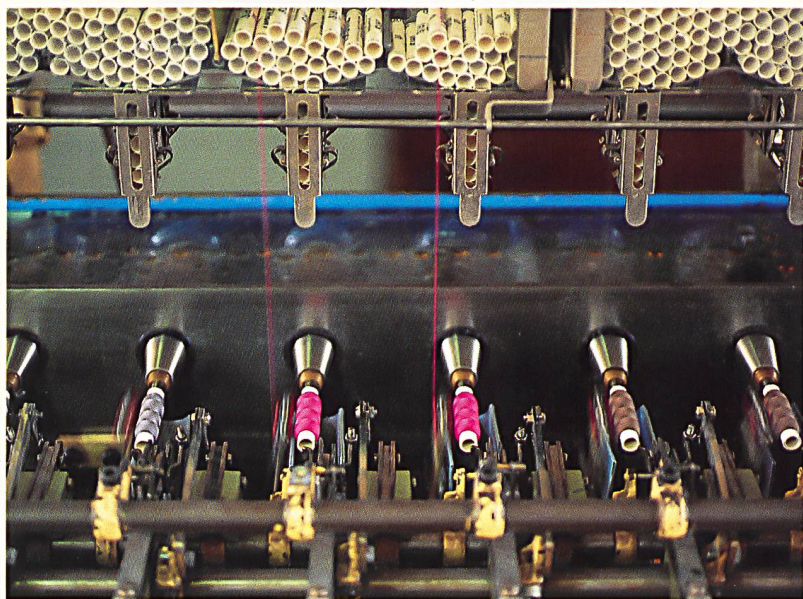
Überkapazität und Preisdruck verschonen auch nicht das grösste Marktsegment von Zwicky – die Nähgarne. Das Unternehmen bildet hier aber einen der ganz wenigen Fabrikanten, die noch ein volles Sortiment anbieten: Seide (endlos und Schappe), mercerisierte Baumwolle, wie sie in der Qualität auch nicht mehr anzutreffen ist, vollsynthetische Fasergarne (Polyester und Polyamid), Stapel- und Coregarne aus Polyester, ausserdem elastische und texturierte Garne. Fäden aus Metall (auch Silber oder Gold), dazu noch Spezialentwicklungen bei gebondeten Fäden (Schmelzfäden – Marken: Zwibond, Cabond), wo Zwicky weitgehend Alleinanspruch besitzt. Für Airbags beispielsweise sind die bondierten Fäden sehr gefragt. Zu etwa jeweils einem Drittel geht diese Produktion an den Einzelhandel (letztlich an die Hausfrau), an die Möbel-, Leder- und Autoindustrie sowie schliesslich an die Konfektion. “Wir machen alles, was man vornähen kann”, sagt Peter Zwicky und ist stolz auf das umfassende Sortiment und die schnelle Lieferbereitschaft, obwohl durch Lager sehr viel Geld gebunden wird. 90 Prozent der Nähfäden – 30000 Artikel – können postwendend geliefert werden. Und zum Faden gibt es ausserdem, wo gewünscht, technische Beratung dazu. Denn es reicht nicht mehr, allein die Wünsche der Kunden zu erfüllen. “Wir müssen selber Phantasie entwickeln, ständig probieren, was wie anders und besser gemacht werden kann”.



Konenspulerei – synthetischer Faden



Halbautomatische Spulmaschine mit Fuss-Spulen



Kreuzwickelmaschine