

Zeitschrift: Éléance suisse
Band: - (1973)
Heft: 1

Artikel: Schweizer Haka : ein Begriff
Autor: Nicolò, Marco de
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-795004>

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: 04.10.2024

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

Schweizer HAKA ein Begriff

Eine Gegenüberstellung der schweizerischen Importe und Exporte von Herrenoberbekleidung ergibt, wie auch in allen anderen Branchen der Bekleidungsindustrie, einen hohen Einfuhrüberschuss. Im Jahre 1972 standen einer HAKA-Ausfuhr von 33,4 Mio. Fr. (in dieser und den nachfolgend genannten Zahlen ist mangels spezifizierter Zahlen HAKA aus Jersey nicht enthalten) eine HAKA-Einfuhr von 163,2 Mio. Fr. gegenüber. Dieses Ergebnis kann allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die schweizerische Herrenoberbekleidungsindustrie mit diesem Exportergebnis durchaus zufrieden sein darf. Die Zahlen weisen seit Jahren steigende Tendenz auf: von rund 12 Mio. Fr. im Jahre 1965 sind die HAKA-Ausfuhren auf 22 Mio. Fr. im Jahre 1970, auf 27 Mio. Fr. im Jahre 1971 und auf 33 Mio. Fr. im Jahre 1972 angewachsen. Von 1971 auf 1972 ist der Export von HAKA um 22,2% gestiegen. Keine andere Branche der schweizerischen Bekleidungsindustrie kann eine derart hohe Exportzuwachsrate verzeichnen. Der Durchschnitt liegt bei 5%. Auch in den nächsten Jahren rechnen die schweizerischen HAKA-Produzenten mit weiterhin stark steigenden Auslandsumsätzen.

Not macht erfinderisch

Lange Zeit waren die schweizerischen HAKA-Ausfuhren von eher untergeordneter Bedeutung. Dafür waren verschiedene Gründe ausschlaggebend:

- Von den grösseren Firmen (Betriebe mit über 500 Beschäftigten) produzierten – mit einer Ausnahme – früher alle überwiegend für den eigenen Bedarf, das heisst für ihre Einzelhandelsgeschäfte.
- Die anderen Unternehmungen waren zu klein, um sich systematisch ausländischen Märkten widmen zu können. Ihre Exportanteile blieben dementsprechend klein.
- Da die inländische Nachfrage bei weitem nicht von den schweizerischen Betrieben gedeckt werden kann und die inländischen Abnehmer ohnehin auf bedeutende Importe angewiesen sind, wurde früher fast ausschliesslich der inländische Einzelhandel bedient.
- Dem für eine regere Exporttätigkeit erforderlichen Ausbau der Kapazität sind infolge des völlig ausgetrockneten Arbeitsmarktes und des vom Staate aufgezwungenen Abbaus ausländischer Arbeitskräfte zumeist enge Grenzen gesetzt.
- Die Gründung der EWG, der die traditionellen Absatzmärkte der Schweiz von allem

Anfang an angehört, erschütterte die von HAKA-Fabrikanten vorangetriebene Exporttätigkeit.

Das sind alles Tatbestände, die einer Ausfuhr von HAKA in grösserem Ausmasse entgegen gewirkt haben. Wie sind aber – diese Frage drängt sich an dieser Stelle auf – die erwähnten exporthemmenden Faktoren mit den steigenden HAKA-Ausfuhren und den optimistischen Erwartungen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen?

Internationale Arbeitsteilung

Geblichen ist insbesondere die fehlende Möglichkeit, zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen, und geblieben ist auch der grosse Einfuhrüberschuss. In anderer Hinsicht aber beginnt, nicht zuletzt im Zusammenhang mit diesen beiden Tatbeständen, eine neue Denkweise – man könnte auch sagen ein neues Unternehmerkonzept – Früchte zu tragen. Das Stichwort heisst «internationale Arbeitsteilung» – eine internationale Arbeitsteilung zwar, die in den Ansätzen schon seit Jahren besteht, aber erst in neuerer Zeit in den Exportzahlen der schweizerischen HAKA-Produzenten Jahr für Jahr besser zum Ausdruck kommt.

Nicht neueren Datums ist die Tatsache, dass die schweizerischen Bekleidungsindustriellen der Herstellung qualitativ gehobenerer Ware den Vorzug geben und – nicht zuletzt mangels Erweiterungsmöglichkeiten ihres Produktionsapparates – den Bereich billigerer Kleider beinahe «kampflos» dem Ausland überlassen. Das sind keine leeren Worte. Sie lassen sich zahlenmässig belegen: Der Durchschnittswert je Kilogramm eingeführte HAKA aus gewobenen Stoffen betrug im vergangenen Jahr rund 45 Franken. Bei der Ausfuhr erreichte der entsprechende Wert 75 Franken. Für Massenproduktion sind die Voraussetzungen in den schweizerischen HAKA-Betrieben tatsächlich weit ungünstiger als in zahlreichen anderen Ländern. Im Bereich gehobenerer Qualitäten und modischer Waren aber, die sich auch in der Herrenoberbekleidung immer stärker durchsetzen, ist der Schweizer Produzent dem internationalen Konkurrenzkampf bestens gewachsen.

Der verstärkte Trend zu einer derart konzipierten internationalen Arbeitsteilung ist in der Schweiz unverkennbar. Er hat beim Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und der EWG eine deutliche Aufwertung erfahren. Ein typisches Beispiel dafür ist die seit einiger Zeit verfolgte Strategie eines bedeutenden schweizerischen HAKA-Fabrikanten mit eigenen Einzelhandelsgeschäften, der mehr denn je im Ausland für seine Kollektion wirbt und gleichzeitig mehr denn je in den eigenen Läden

die betriebseigene modisch und qualitativ anspruchsvolle Kollektion mit preisgünstiger ausländischer Ware ergänzt.

Kreativität und weltweiter Export

Kürzlich stellte der Direktor des Dachverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie, François Loeb, fest, dass die schweizerischen Bekleidungsindustriellen die Weichen für die Zukunft stellen müssten und sich für eine der beiden folgenden Grundvarianten zu entscheiden hätten:

- *Konzentration auf Massenproduktion mit direkter Konfrontation zu den Importen aus europäischen und überseeischen Konkurrenzländern:* In dieser Variante ist ein starker Konkurrenzdruck zu erkennen und eine gewisse Schwierigkeit der Differenzierung des Angebotes. Um bestehen zu können, muss hier vor allem der Service-Vorteil gegenüber den Abnehmern erarbeitet und geltend gemacht werden. Als Beispiele seien erwähnt: Ab-Lager-Lieferung, Partizipation bei der Werbung, Standgestaltung in Warenhäusern, Durchführung von Verkaufsförderungsaktionen usw.

- *Die Einstellung auf modische Artikel, die auf der ganzen Welt vertrieben werden können:* Hier ist vor allem die kreative Seite von grösster Bedeutung, und dem Aufspüren und frühzeitigen Erkennen von Markttendenzen, Marktlücken und Marktnischen ist ebenfalls grosses Gewicht beizumessen. Da die Verkaufspreise in diesem Sektor durch die kreative Leistung flexibel sind, ist ein Bestehen gegen die billige Importware ohne weiteres möglich. Da jedoch nur ein kleiner Abnehmerkreis für diese Ware in Frage kommt, drängt sich ein weltweiter Export auf. Diese Variante bietet auch Klein- und Mittelbetrieben mit guten Leistungen echte Zukunftschancen, insbesondere, wenn sie zusätzlich die Vorteile der zwischenbetrieblichen Kooperation in Anspruch nimmt. Die Zahl jener HAKA-Produzenten, die sich für den zweiten Weg entschieden haben, ist in der Schweiz nicht unbedeutend. Die Aussenhandelszahlen der kommenden Jahre werden es noch deutlicher beweisen.

Marco De Nicolò





Links: Diskreter Herrenpullover mit aktuellem Rhombendessin.
Rechts: Modischer Rollkragen-Pullover; beide Modelle aus 100% Schurwolle,
links-links-gestrickt.

Rassiger Herrenpullover aus 100% Schurwolle, links-links-gestrickt.

Strickereien Zimmerli & Co. AG, Aarburg



Links:
Sportlicher
Jacquard-
Herrenpullover
in Schottenmuster.

Rechts:
Origineller
Jacquard-
Damenpullover
in grafischer
Musterung.

**Scheitlin
Degersheim AG
Degersheim**