

Im Gespräch mit Exponenten der schweizerischen Textilwirtschaft

Autor(en): **Feisst, Beatrice**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Textiles suisses - Intérieur**

Band (Jahr): - **(1984)**

Heft 2

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-794229>

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.

IM GESPRÄCH MIT EXPONENTEN DER SCHWEIZERISCHEN TEXTILWIRTSCHAFT



Mit 3,5 m² Pro-Kopf-Verbrauch nimmt unser Land einen vorderen Rang ein unter den teppichkonsumfreudigen Ländern der Welt. Etwa 40% dieses Bedarfs deckt die einheimische Teppichindustrie. Sie hat in den rund 30 Jahren ihres Bestehens eine rasante Entwicklung erfahren und – wie kein anderer Zweig der schweizerischen Textilwirtschaft – vom Wohlstandsboom der 60er und 70er Jahre profitiert, von veränderten Lebensgewohnheiten und der Entwicklung neuer Technologien. Trotzdem, es braucht Männer an der Führungsspitze, die das enorme Potential erkannten und zu nutzen wussten.

Zu diesen Pionieren zählt Anton Tischhauser-Eisenhut, Primus inter pares und Mann der ersten Stunde. Er ist am beispiellosen Aufschwung der einheimischen Teppichfabrikation massgebend mitbeteiligt. In jugendlicher Frische und mit ungebrochener Energie steht der Siebzigjährige noch heute als Verwaltungsratspräsident einem Unternehmen vor, das er in über 40 Jahren unermüdlischen Schaffens aus bescheidenen Anfängen zu einem weit über die Landesgrenzen hinaus anerkannten Branchenleader aufgebaut hat.

«Ich wollte nie auf einem Bein stehen»

An Fantasie, unternehmerischem Mut und fast unerschöpflicher Energie («ich bin eigentlich nie müde») hat es dem Lausanner-Handelsschulabsolventen aus dem St. Galler Oberland nie gefehlt. Die Restenteppiche, mit denen er im Kriegsjahr 1940 in die Teppichfabrikation einsteigt, sind ein Meisterstück modernen Marketings, das den erst viel später entwickelten Gedanken des Recycling vorwegnimmt. Aus Stoffresten, Misch- und Zellwollen produziert Tischhauser auf Handwebstühlen Teppiche, die im kriegsbedingt ausgetrockneten Schweizermarkt rasch Absatz finden und ausgezeichnet zur damaligen Heimatstil-Aera passen.

Eine Faszination für Innendekoration, die früh entwickelte Freude am Formen und Gestalten halten den bereits in der pharmazeutisch-diätetischen Branche erfolgreichen Jungunternehmer bei der (Teppich)-Stange. In weiser Voraussicht der veränderten Marktlage der Nachkriegszeit gründet er drei Jahre später eine mechanische Möbel- und Dekorationsstoff-Weberei.

1961/62 entsteht das grosszügig konzipierte Verwaltungsgebäude in Bühler, unter gleichzeitigem Ausbau der 1955 gegründeten mechanischen Teppichweberei. Dazu kommen zwei neue Lagerhäuser und betriebseigene Werkstätten.

Das meteorenhafte Aufkommen von getufteten Teppichböden veranlasst 1965 den Bau einer grossen Tuftingfabrik in Urnäsch, in Partnerschaft mit der Continentalen Linoleum Union (aus der die spätere Forbo-Gruppe hervorgeht). Anfangs der siebziger Jahre gelingt es dem Tisca-Chef, das Forbo-Übernahmeangebot umzudrehen – «für einmal hat der Grosse den Kleinen nicht geschluckt» – und die Tiara-Teppichboden AG in den vollen Besitz seines Familienunternehmens zu bringen. Gleichzeitig wird der Ausbau von ausländischen Tochtergesellschaften mit eigenen Produktionskapazitäten vorangetrieben. Sie schaffen die Basis für den Einstieg ins internationale Teppichgeschäft. Heute reicht das diversifizierte Fabrikationsprogramm der verschiedenen Betriebe von Spezialitätengarnen über Handwebteppiche, gewebte und getuftete Teppiche, Möbel- und Dekorationsstoffe, Divandecken bis hin zu handgeknüpften und handgetufteten Boden- und Wandteppichen. Zur Zeit beschäftigt die Firmengruppe knapp 500 Personen (vgl. Kasten). Der 1983 erzielte konsoli-

dierte Jahresumsatz beträgt über 85 Millionen Franken. Davon entfallen etwa 35% auf Auslandmärkte, vorab Italien, Deutschland und Österreich, vermehrt auch Amerika und Japan.

«Die natürliche Schönheit der nordafrikanischen Handwebteppiche hat mich fasziniert»

1962 lanciert Tisca als erste Teppichfabrik den gewebten Wand-zu-Wand-Berber und löst damit einen Trend aus, der bis heute zu den Bestsellern des internationalen Teppichmarktes zählt. Zwischen der Inspiration aus dem Atlas und der industriellen Umsetzung im Appenzellerland liegt eine lange Phase der Entwicklung. Sie führt von den ersten Handwebteppichen aus handgesponnenen Naturwollen der Frühzeit des Unternehmens zu einem mechanisch erzeugten Wollgarn, das handkardierte und handgesponnenen Garnen optisch ähnlich ist, jedoch auf Rutenstühlen gewoben, später sogar vertuftet werden kann.

Mit berechtigtem Stolz verweist Anton Tischhauser auch auf andere innovative Leistungen, wie zeitlose Tweedteppiche aus gefärbten und vor allem naturfarbigen Garnen und Reliefstrukturen in modernem grafischen Design, die wie die Berber emotionale Werte verkörpern und auf der Naturwelle des neuentwickelten Umweltbewusstseins einem durchschlagenden Erfolg entgegenritten. Der Marktvorsprung zahlte sich aus, in Prestige, Produktumsatz und einträglichen Lizenzgeschäften.

«Von zehn eingegangenen Risiken müssen acht erfolgreich sein»

Wie aus dem «kleinen Schweizer» ein «kleiner Europäer» wurde? Pragmatiker Tischhauser fällt die Antwort leicht: «Entscheidungen treffe ich intuitiv. Wenn ich an einer Sache herumstudieren muss, lasse ich in der Regel die Finger davon». Auch die Finanzierung ist leicht erklärbar: «Das nebenherlaufende Pharmageschäft hat den Unterhalt meiner Familie finanziert. Ich musste keinen Franken aus der Tisca nehmen. Alle erwirtschafteten Erträge sind wieder voll im Unternehmen investiert worden». Und mit einer Verbeugung vor dem Finanzplatz Schweiz: «Wo Ansätze



zu einem kommenden Geschäft ersichtlich sind, sind auch die Banken risikofreudig. Wer eine vernünftige Idee hat, der kann sich in unserer Privatwirtschaft etablieren. Wenn Sie mich fragen, braucht es die Innovationsrisikogarantie absolut nicht.»

Anton Tischhauser weiss wovon er spricht. Seine frühen Versuche mit bedruckten Teppichen nach Entwürfen des Zürcher Grafikers Gottfried Honegger-Lavater wurden schon 1953 im Kunstgewerbemuseum in Zürich ausgestellt. Der damalige Direktor, Johannes Itten, nannte sie eine bahnbrechende Neuheit im Teppichsektor, vergleichbar mit der Verdrängung der Jacquardgewebe durch den Stoffdruck. Tischhausers innovativer Vorstoss brachte der Firma die Mehrheitsbeteiligung an einem grossen holländischen Teppichwerk ein und – nach einer Aera des Erfolges, verbunden mit dem weltweiten Aufbau von Überkapazitäten – einiges Kopfzerbrechen.

Was ich mir wünsche: «Faire Konkurrenz im Inland, mehr Solidarität im Export»

Als ehemaliger Präsident und langjähriges Mitglied des Verbandes Schweizerischer Teppichfabrikanten (VSTF) hat Anton Tischhauser aktiv mitgebaut an der Struktur eines geordneten Teppichmarktes. Wenn er die Einführung eines nationalen Teppichprüfungssystems seinerzeit befürwortete, befürchtet er heute, dass eine zunächst gute Sache zum Bummerang der Teppichfabrikanten werde. Positiv beurteilt er nach wie vor die vom VSTF lancierten und inzwischen von allen Branchenverbänden getragenen Ausbildungskurse für Teppichberater. Auch in diesem Bereich hat der Herausgeber und Verleger des «Teppich Kompass» Pionierarbeit geleistet. Das umfassende Fachbuch gehört noch immer zum Lehrmittelprogramm vieler Fach- und Gewerbeschulen.

Schwarzmalerei widerspricht seiner optimistischen Grundhaltung. Die Zeitsignale jedoch, sieht er allemal. Mit kopfschüttelndem Unverständnis und einem zündenden Appell quittiert er in Verbands- und Branchenbelangen engagierte Teppichindustrielle die Haltung einiger Kollegen: «Die Teilnahme an Kollektivständen auf Auslandsmessen und die kollektive Unterstützung des offiziellen Organs der schweizerischen Textilindustrie ist heute zwingender denn je. Im Inland ist ein harter, fairer Konkurrenzkampf nicht ungesund. In der Bearbeitung der Exportmärkte dagegen müssen wir vermehrt das nationale Interesse in den Vordergrund stellen.»

«Militärisch und wirtschaftlich zählen nur die Macht und das Potential»

Ein Liberaler typisch schweizerischer Prägung – sein ältester nachgewiesener Vorfahre, geboren 1581, erkaufte sich von Grabs herkommend mit dem Gegenwert von etwa acht Rindern das Bürgerrecht und den Bürgernutzen im sanktgallischen Wartau – ist Anton Tischhauser überzeugter Vertreter der freien Marktwirtschaft. Er wüsste nicht, was er an den Rahmenbedingungen ändern sollte, ausser vielleicht die Verbesserung der Exportrisikogarantie. Vieles spreche für den Standort Schweiz: Der harte Schweizerfranken beim Einkauf, die längere Arbeitszeit, die gute Arbeitsmoral und Zinsvorteile, die das höhere

IM GESPRÄCH MIT EXPONENTEN DER SCHWEIZERISCHEN TEXTILWIRTSCHAFT

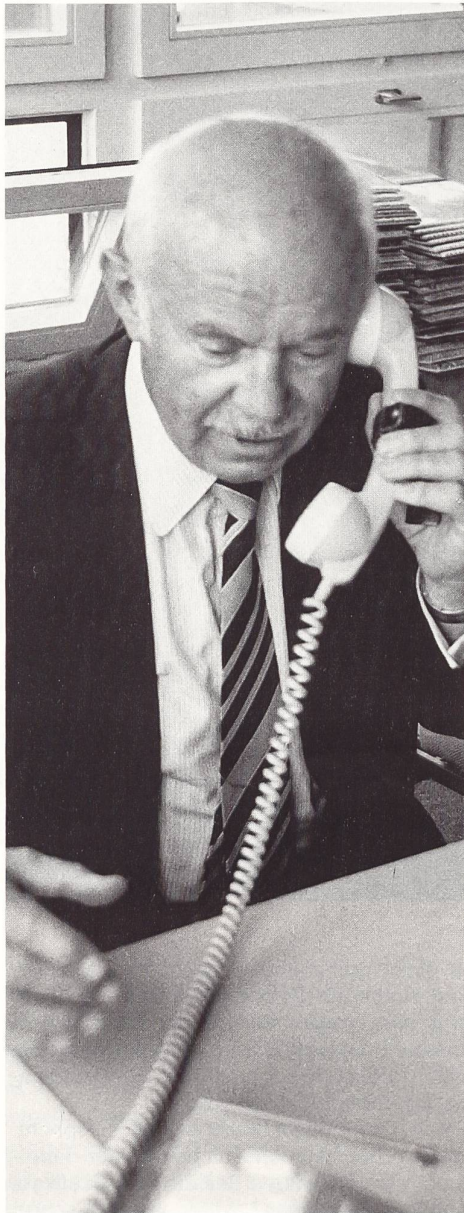
Lohnniveau teilweise kompensierten. Zwar stehe heute, europaweit gesehen, die freie Wirtschaft teilweise in Konkurrenz mit verstaatlichten Betrieben und derer automatischen Verlustdeckung. Trotz dieses Kampfes mit ungleichlangen Spiessen sehe er gute Chancen für die Zukunft der schweizerischen Teppichindustrie, vorausgesetzt, sie verfüge weiterhin über ein leistungsfähiges Management, gesunde Kapitalisierung und Innovationsfähigkeit.

Was den Chef des sechstgrössten Unternehmens der schweizerischen Textil-Industrie ärgert: «Die Schweiz hält die GATT-Vereinbarungen ein. PTT, SBB und sogar das EMD haben wiederholt Aufträge ins Ausland vergeben. Entsprechende ausländische Staatsaufträge bleiben aus, wobei sich protektionistische Tendenzen eher noch verstärken». Er trete jederzeit dafür ein, dass unser Land eingegangene Verträge erfülle. Wenn die ausländischen Vertragspartner jedoch nicht Gegenrecht halten, sei die Forderung an die staatlichen Stellen, mehr Solidarität mit der einheimischen Industrie zu zeigen, nicht unangebracht.

«Ein Weg zur Erhaltung der Arbeitsplätze führt über Bern»

Gleichermassen engagiert tritt der Wahlappenzeller als ehemaliger Gemeinderat von Teufen, zeitweiliger Präsident der Kommission zur Einführung neuer Industrien und langjähriger Präsident des Industrievereins für die Anliegen seines Kantons ein. Aus volkswirtschaftlicher Sicht sei eine noch stärkere Ballung von Bevölkerung und Wirtschaftsmacht unerwünscht. Angesichts der aussergewöhnlich starken Schrumpfung der Wohnbevölkerung – Bevölkerungsverlust seit 1910 rund 18% im Gegensatz zu einer eidgenössischen Zunahme von 69,6% – und der Arbeitsplätze habe Appenzell Ausserrhoden ein besonderes Anrecht auf vermehrte Bundesaufträge. Mit 0,6% Bundesbeschaffung gemessen am kantonalen Volkseinkommen stehe der Kanton aber an viertletzter Stelle. Es sei an der Zeit, dass Appenzell Ausserrhoden, das weder einen Meter SBB-Linie noch einen einzigen Autobahnkilometer besitze, von Bern besser berücksichtigt werde.

Anton Tischhauser hat sich nie gescheut, in kommunalen und nationalen Angelegenheiten seine Meinung zu vertreten. Die Rolle des aktiven Politikers hat er jedoch abgelehnt.



«Ich bin der Meinung, dass ich der Allgemeinheit besser dienen könnte im wirtschaftlichen Bereich.» Am Beispiel des eigenen Unternehmens, in der Personalfürsorge-Stiftung, der paritätischen Pensionskasse, der Stiftung für soziale und kulturelle Zwecke, dem Personalwohnungsbauprogramm und Landreserven, die als Bauland zu Vorzugspreisen an Mitarbeiter abgegeben werden, zeigt sich sein soziales Verantwortungsbewusstsein.

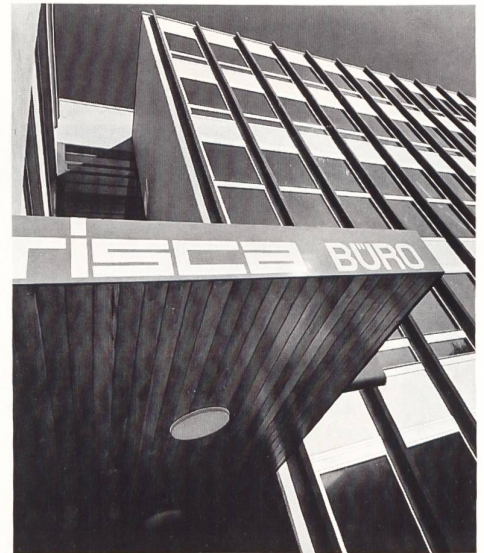
«Die Erziehungsfrage kann zur Existenzfrage eines Unternehmens werden»

Die Sorgen um den elterlichen Betrieb in der grossen Stickereikrise der 20er Jahre haben einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen und prägen seine Unternehmerphilosophie, die da heisst:

Sparsamkeit mit Reservenbildung, Diversifikation und konkurrenzfähige Unternehmensgrösse. Nach diesen Grundsätzen leiten auch die beiden Söhne, Tony und Urs Tischhauser, als gleichberechtigte Delegierte die Geschicke des Familienunternehmens.

Mit sichtlicher Freude und Stolz berichtet der vierfache Vater und dreizehnfache Grossvater über Kinder und Enkel. Beide Söhne sind aus freiem Entschieden ins Geschäft eingetreten. Unbeeinflusst? Mit feinem Lächeln verrät Vater Tischhauser sein Geheimrezept: «Ich habe zuhause nie viel über das Geschäft gesprochen und wenn, dann nur über das Positive, die Erfolge. Das Negative habe ich meistens allein getragen.» Als einer der grösseren Arbeitgeber der Region hat er, wie er sagt, Verantwortung übernommen, nicht nur zur Sicherung der eigenen Existenz. Dankbar darüber, dass Geschaffenes erhalten bleibt, findet er anerkennende Worte für seine Mitarbeiter, für die Söhne und ein charmantes Kompliment an die verständnisvolle Gattin, die ihn ausserordentlich gut begleitet habe. Anton Tischhausers Frohmuth und tiefempfundene Zufriedenheit machen das Gespräch mit ihm zu einem bereichernden Erlebnis. Noch hat der passionierte Jäger nicht die Absicht, sich auf seinen Hochsitz zurückzuziehen. Der Grund? Fast entschuldigend nennt er ihn in seinem melodiosen Oberländerdialekt: «Ich schaffe so gern.»

Die TISCA-Gruppe	Beschäftigte	AK	Geschäftsbereich
TISCA Tischhauser & Co. AG Bühler	170	Fr. 2,5 Mio.	Weberei: Teppiche, Deko- und Möbelstoffe, Decken
TIARA Teppichboden AG Urnäsch	90	Fr. 2,5 Mio.	Tuftingfabrik
TAP AG Urnäsch	15	Fr. 1,0 Mio.	Spinnerei: Spezialitätengarne
TISCA Austria GmbH & Co. KG Thüringen	120	öS 15,0 Mio.	Teppichfabrikation und Vertrieb
TISCA Tischhauser & Co. GmbH Oetisheim	25	DM 0,4 Mio.	Teppichfabrikation und Vertrieb
S. F. P. TISCA Moroges/France	30	frs 2,1 Mio.	Teppichfabrikation und Vertrieb
TISCA Italia s.r.l. Lurano/Bergamo	30	lit 100 Mio.	Teppichfabrikation und Vertrieb

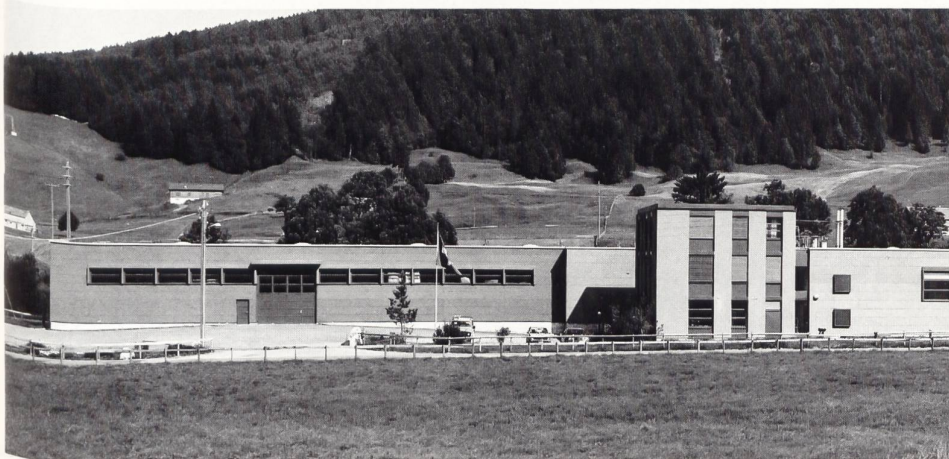


Verwaltungsgebäude der TISCA, Bühler



Teilansicht der TIARA, Urnäsch

Die schweizerische Teppichindustrie	1982	1983
Anzahl Betriebe	18	18
Maschinenbestand (Weberei/Tufting/Nadelfilz)	199	201
Produktion	21 912 t/12,1 Mio. m ²	23 077 t/13,4 Mio. m ²
Gesamtumsatz	205 Mio. Fr.	213 Mio. Fr.
– Anteil Nadelflorteppiche (Tufting)	62%/127 Mio. Fr.	61%/130 Mio. Fr.
– Anteil Webteppiche	24%/ 49 Mio. Fr.	22%/ 47 Mio. Fr.
– Anteil Nadelfilz-Bodenbeläge	14%/ 29 Mio. Fr.	17%/ 36 Mio. Fr.
Export	63 Mio. Fr.	70 Mio. Fr.
Hauptexportmärkte (ohne Knüpfteppiche):		
– Bundesrepublik Deutschland	1060 t/12 Mio. Fr.	1192 t/13,5 Mio. Fr.
– Schweden	796 t/11,3 Mio. Fr.	856 t/13 Mio. Fr.
– Österreich	603 t/ 5,7 Mio. Fr.	654 t/ 6,6 Mio. Fr.



Das neue Gebäude der TAP AG, Urnäsch