

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

**Herausgeber:** Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

**Band:** 88 (1981)

**Heft:** 5

**Rubrik:** Volkswirtschaft

### **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:** 31.03.2025

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

zungen bereits geschaffen; das ist gewiss ein komfortables Polster. Ebenfalls verstärkt worden ist die Facherei, als Folge des Ausbaues der Zwirnerei.

Bestehend ist für den aussenstehenden Beobachter nicht nur der logische Materialfluss, sondern auch die räumliche Grosszügigkeit, die noch einige Reserven beinhaltet. Mit den doch sehr gedrängten Verhältnissen, wie sie vor 1978 herrschten, ist es endgültig vorbei, die Sicherheit ist gestiegen, die beispielsweise früher üblichen Verwechslungen bei den Kannen fallen dahin.

### Produktionsprogramm

Handstrickgarne von Nm 0,8 bis Nm 32  
Industriegarne bis Nm 40  
Phantasiezwirne

### Sicherheitsdispositiv

Die böswillige Brandstiftung hat für Caslano zu einem verstärkten Sicherheitsdispositiv geführt, für eine Spinnerei in der Schweiz eine eher ungewöhnliche Situation. Das ganze Gelände ist solide umzäunt und erinnert in dieser Beziehung (aber wirklich nur in dieser!) an italienische Verhältnisse. Die Werksangehörigen parkieren ihre Automobile, 90 Prozent des Personals sind Grenzgänger, ausserhalb der Umzäunung. Nachts plaziert in freundeidgenössischer Hilfestellung die Zollfahndung mehrere Wachhunde auf dem Betriebsgelände, für deren Versorgung im Übrigen die Zöllner selbst auskommen.

### Schema der H. E. C. Beteiligungs AG, Aarwangen

#### Beteiligungen und Tochtergesellschaften

	AK	Beteiligung
H. Ernst + Cie. AG Aarwangen	2 500 000 Fr.	100%
H. E. C. Spinnerei AG Caslano	2 000 000 Fr.	100%
H. E. C. Verwaltungs AG Aarwangen	100 000 Fr.	100%

#### Tochtergesellschaften der H. Ernst + Cie, AG:

Garnimport H. Ernst GmbH Renningen (D)	220 000 DM	100%
Tricomain Handarbeiten AG Aarwangen	400 000 Fr.	100%

#### Tochtergesellschaft der H. E. C. Spinnerei Caslano:

Kammzugfärberei AG Zofingen	750 000 Fr.	33 $\frac{1}{3}$ %
--------------------------------	-------------	--------------------

Umsatz der H. Ernst + Cie AG 1980:  
34,1 Mio. Franken (plus 28% gegenüber 1979)

Die Filatura H. E. C. Caslano SA ist eigene Rechtspersönlichkeit, sie beschäftigt heute 137 Personen (im letzten Jahr 130). Die Produktionssteigerung wurde hauptsächlich wegen des modernisierten Maschinenparks erzielt, die Personalaufstockung hielt sich in sehr engen Grenzen. Der Umsatz erreichte 1980 bei einem Zuwachs von wertmässig 47 Prozent über 20 Mio. Franken, wobei 1979 erst ab Mai voll produziert werden konnte.

Peter Schindler

## Volkswirtschaft

### Diplomatie und Wirtschaft

#### Gewandeltes Image der Diplomaten

Lange Zeit stellte man sich die Diplomaten vor allem als ordenbehängte Salonlöwen vor, die von Empfang zu Empfang eilten, um dort mit dem Glas in der Hand mehr oder weniger belanglose Gespräche zu führen, und viele erblickten in ihnen in erster Linie äusserst distinguiert auftretende Offizielle, die sich den gewöhnlichen Sterblichen turmhoch überlegen fühlten, gewissermassen als Halbgötter in den Wolken schwebten, sich nur mit Fragen der Weltpolitik befassen und deshalb auch von den Problemen der Wirtschaft oft keine Ahnung hatten – gar nicht haben mussten. Dieses Bild kam wohl auch darum zustande, weil die Kontakte zu den unnahbar scheinenden, vermeintlich nur unter ihresgleichen verkehrenden Diplomaten sehr dürftig waren. Die tatsächlich zur Verfügung stehenden Dienste der Botschaften glaubten eben nur wenige beanspruchen zu dürfen, und wenn schon, versuchte man es vielleicht ein einziges Mal und nie wieder, nachdem die erste Fühlungnahme mehr im Sinne eines Feindkontaktes in Angriff genommen und demzufolge dann auch eher enttäuschend ausgefallen war. Es versteht sich, dass die Meinungen, die man sich hierauf gegenseitig machte oder verstärkte, selten die besten waren.

Dieses unerfreuliche Bild hat sich in den letzten Jahrzehnten stark geändert. Die Botschaften und Generalkonsulate sind in zahlreichen Staaten zu wichtigen Stützpunkten des Aussenhandels in beiden Richtungen ausgebaut worden, und von den Chefs und ihren entsprechend geschulten Mitarbeitern erwartet die Wirtschaft des Heimatlandes seither mit Recht einen unablässigen Einsatz in der Vertretung ihrer vielfältigen, teilweise sehr handfesten Interessen. Diese Aussenposten sind dadurch keineswegs zu Krämerläden herabgesunken; ihre Präsenz in den einzelnen Ländern ist mit ihrer mehr kommerziell ausgerichteten Tätigkeit im Gegenteil sinnvoller geworden, und die Weltpolitik wird, wenn überhaupt, von ihnen ohnehin nur noch zum geringsten Teil gemacht bzw. beeinflusst. Mit einzelnen Verbänden und Unternehmen der Wirtschaft konnte mit der Zeit

eine partnerschaftliche Kooperation realisiert werden; das Bild des erhabenen Diplomaten, der in seiner geruhamen Residenz brutal von Profitjägern mit kleinen geschäftlichen, unter seiner Würde liegenden Anliegen belästigt wird und die bei ihm einen grossen Unwillen hervorrufen, ist von einem sich ständig verbessernden Bild abgelöst worden, indem so etwas wie ein Demokratisierungsprozess eintrat: die an sich von jeher unbegründeten Hemmungen vieler Wirtschaftsleute vor den «hohen Tieren» der Diplomatie scheinen bis auf einige Überreste verschwunden zu sein, und die meisten Diplomaten wissen es heute zu schätzen, dass man ihre Arbeit im Wirtschaftsbereich in immer weiteren Kreisen zu anerkennen begonnen hat. Man ist sich menschlich näher gekommen, und jene, die früher den Diplomaten die vielen, in ihren Augen nutzlosen Cocktail-Empfänge vorwarfen, finden solche – vor allem wenn sie selber dabei sein können – nun auch sehr nützlich und wichtig...

Dass der Diplomatenberuf nicht nur sonnige Seiten aufweist, dürfte im übrigen jedermann klar geworden sein, seitdem es immer wieder vorkommt, dass offizielle Vertreter ausländischer Nationen als Geiseln entführt und damit zum Objekt erpresserischer Zielsetzungen gemacht werden. Auch Schweizer Diplomaten haben diese «Ehre» schon am eigenen Leibe erfahren. Es ist aber auch sonst kein Schleck, alle paar Jahre seine Zelte in einem Land abzubrechen und sie in einem andern wieder aufzurichten, sich mit oder ohne Familie periodisch gänzlich neuen, sehr unterschiedlichen Verhältnissen anpassen zu müssen und nie zu wissen, welches der nächste, von der Heimat mehr oder weniger weit entfernte Aussenposten ist, auf welchem man sein Land für einige weitere Jahre zu vertreten haben wird. Beim Nachwuchs scheint die in jedem Sektor ausserordentlich hohe Ansprüche stellende und teilweise geradezu lebensgefährlich gewordene Diplomatenlaufbahn glücklicherweise indessen nichts an Attraktivität verloren zu haben

### **Auch die Schweizer Diplomatie nimmt vermehrt wirtschaftliche Interessen wahr**

Dem Eidgenössischen Departement für auswärtige Angelegenheiten (ESA) sind 88 Botschaften, 40 Generalkonsulate und 53 Konsulate im Ausland unterstellt. Dazu kommen 6 Missionen (Uno New York, OECD Paris, EG Brüssel, Europarat Strassburg, EFTA und Uno Genf). Auf diesen Posten sind zurzeit insgesamt 1220 Personen beschäftigt. Keine der diplomatischen und konsularischen Vertretungen ist personell überdotiert; bei verschiedenen von ihnen wären mehr Mitarbeiter durchaus angemessen, doch lässt der Personalstopp solche Ausnahmen vorläufig nicht zu. Auch hier sind die Probleme, wie in der Wirtschaft, einstweilen nur mit qualitativem Wachstum zu bewältigen. Immerhin hat das ESA eine Milderung der Personalknappheit dadurch erreicht, dass es auf wichtigen Aussenposten in letzter Zeit insgesamt 27 ausländische Handelsassistenten anstellte – sie sind keine Bundesbedienstete und zählen beim Personalstopp nicht – welche die Verhältnisse des betreffenden Landes bestens kennen und die man nicht wie die Diplomaten alle paar Jahre auswechselt. Es ist dies eine gute Lösung, und sie ist ein Beweis dafür, dass man in Bern den Ruf der Wirtschaft nach einer Verstärkung der kommerziellen Abteilungen im diplomatischen und konsularischen Dienst nicht ungehört verhallen liess.

Von seiten des Bundesamtes für Aussenwirtschaft des EVD (BAWI, früher Handelsabteilung genannt) bestehen für die diplomatischen und konsularischen Schweizer

Vertretungen klare und umfassende Richtlinien zur Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen im Ausland. Die 55 Seiten aufweisende Schrift enthält Erläuterungen der schweizerischen Handelspolitik und der Handelsförderung, umschreibt die wirtschaftliche Berichterstattung, gibt Auskunft über die Export- und die Investitionsrisikogarantie, regelt den Einsatz zugunsten von schweizerischen und ausländischen Privatfirmen und informiert über die Propaganda für die schweizerische Wirtschaft sowie die Teilnahme an ausländischen Messen und Ausstellungen.

Schliesslich hat das BAWI zusammen mit dem ESA in den letzten Jahren in Spiez am Thunersee systematisch gut besuchte einwöchige Wirtschaftsseminarien für die Sachbearbeiter der Auslandposten durchgeführt – nota bene zulasten der Ferienansprüche ihrer Teilnehmer. Wir durften dabei die Textilindustrie vertreten und freuten uns jedesmal am grossen Interesse und Lerneifer der Klassen, die im Frühling und Herbst je 30 Damen und Herren zählten. Innert relativ kurzer Zeit konnten wir auf diese Weise mit mehreren hundert der für uns wichtigen Wirtschaftsspezialisten der Schweizer Botschaften und Generalkonsulate persönlich in Kontakt treten; die dabei aufgenommenen Verbindungen haben wir seither nie abreißen lassen, indem wir diese Stellen laufend mit unseren sie interessierenden Dokumentationen versorgen. Und bereits sind wir zum nächsten Spiezer Seminar aufgeben, das Mitte Juni dieses Jahres stattfinden wird.



Schweizer Botschafter besichtigen gruppenweise Textilbetrieb.

Die Schweizer Botschafter selber und ihre Damen konnten wir schon zweimal im Rahmen der traditionellen viertägigen, Anfang September in Bern stattfindenden Botschaftertagungen als Gäste der Textilindustrie willkommen heissen und sie über den Stand unserer Branche informieren: 1975 in Zofingen, verbunden mit zweitägigen Betriebsbesichtigungen, 1979 im Textil & Mode-Center (TMC) beim Flughafen Zürich-Kloten, kombiniert mit einer Modeschau. Auch die Botschafter opfern an diesen Tagungen jedes Jahr eine Woche Ferien. Diese Anlässe boten eine willkommene Gelegenheit, dass auch viele Unternehmer der Textilindustrie in ungezwungener Weise mit zahlreichen Schweizer Diplomaten zusammenkommen und einen überaus wertvollen Meinungsaustausch pflegen konnten. Nur nebenbei sei erwähnt, dass das TMC vor zwei Jahren auch das Diplomatische Corps

in Bern, also die ausländischen Botschafter in der Schweiz empfing; dass wir ihnen dabei auch unser Vierpunkteprogramm für die Aussenhandelsbedingungen – Gegenseitigkeit im Freihandel statt im Protektionismus – näherzubringen versuchten, versteht sich von selbst. Wie gut die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Schweizer Diplomatie teilweise bereits geworden ist, geht beispielsweise daraus hervor, dass man auf «Bern» schimpft, wenn dieser oder jener Diplomat, der in konkreten Fällen seine Fähigkeiten im wirtschaftlichen Bereich unter Beweis gestellt hatte, seinen Posten wechseln muss. Als ob er am neuen Arbeitsort nicht auch gute Dienste leisten würde!



Ausländische Diplomaten auf dem Rundgang durch das TMC Zürich, das über 200 Firmen aufweist und bereits erweitert wird.

### Textiltage für angehende Diplomaten

Es ist schon fast eine Tradition geworden, dass IVT und VSTI jedes Jahr gemeinsam den diplomatischen und konsularischen Schweizer Nachwuchs, getrennt im Frühling und im Herbst, zu je einem Textiltag empfangen, in deren Rahmen den jungen Damen und Herren der Abschlussklassen vor ihrer Ausreise ins Ausland typische Textilbetriebe zeigen und sie mit Unternehmern und Mitarbeitern ins persönliche Gespräch bringen. Es ist stets von neuem faszinierend, wie kritisch sie sich der Wirtschaft, insbesondere – wie könnte es anders sein? – ihren Verbandsvertretern gegenüber, zu Tages- und Zukunftsproblemen äussern, aber auch beeindruckend,



Schweizer Diplomaten-Anwärter in der Textilfachschule Wattwil.

kend, wie positiv sie sich zu allen Wirtschaftsfragen stellen und wie ernst sie ihren künftigen Beruf und ihre verantwortungsvolle Aufgabe nehmen.

Der letzte Anlass dieser Art ging am 24. April 1981 über die Bühne. Eine Diplomatenklasse des ESA besichtigte am Vormittag die Textilfachschule Wattwil und wohnte auch kurz einer Schullektion dieses hundertjährigen, sich in modernster Verfassung präsentierenden Instituts bei. Interessant war der Meinungsaustausch zwischen den beiden Nachwuchsgruppen beim Mittagessen, zu welchem die Veranstalter neben dem Schuldirektor und einem Lehrer auch sieben Fachschulabsolventen eingeladen hatten, davon zwei aus Entwicklungsländern stammende. Es war ein verheissungsvolles Gespräch zwischen den Textilkaderleuten, die einmal an der Spitze unserer Betriebe stehen sollen, und den jungen Diplomaten, die später vielleicht einmal Botschafter sein werden. Interessant auch die gegenseitige Befragung, warum man sich für diese berufliche Laufbahn entschieden hatte.

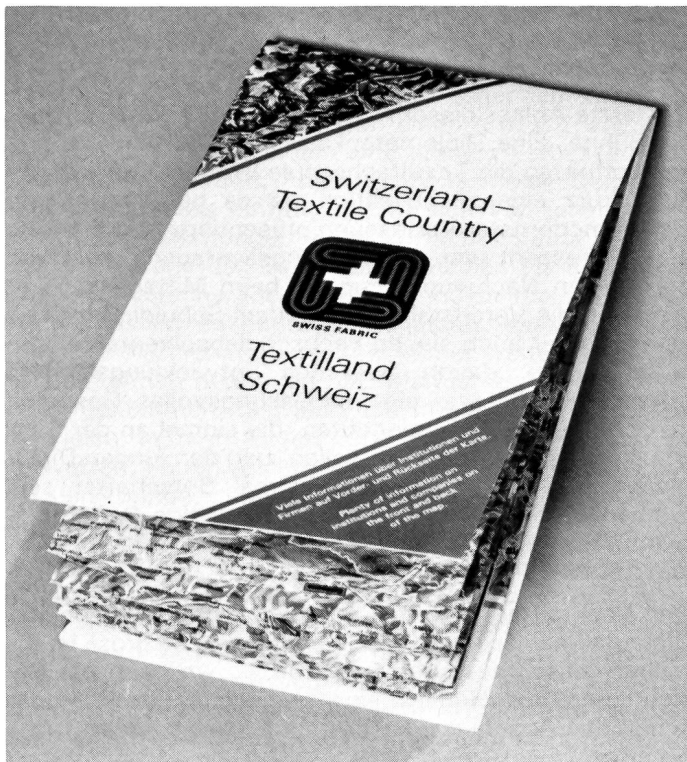
Der Nachmittag war auf ausdrücklichen Wunsch der Diplomatenklasse dem TMC gewidmet – so gross ist offenbar dessen Ausstrahlungskraft –, wo nach der Besichtigung des Hauses eine gediegene kleine Modeschau den Abschluss dieses einmal etwas anders organisierten Textiltages bildete.



Persönliche Kontakte mit Schweizer Firmeninhabern im Rahmen der TMC-Besichtigung des Diplomatischen Corps Bern.

Als Dokumentation gaben wir den angehenden Schweizer Diplomaten die Textil-Broschüre «Seit Adam und Eva...», die Karte «Textilland Schweiz» mit ihren Angaben über die 180 Lizenznehmer Swiss Fabric und den «Textil-Spiegel» Nr. 16 ab. Mit diesen Unterlagen, die alle im April dieses Jahres herausgegeben wurden, konnten wir der Diplomatenklasse ein Informationsmaterial aushändigen, das ihnen einen sehr guten und bleibenden Überblick über unsere ihnen nicht näher bekannte Industrie vermittelt. Die den diplomatischen und konsularischen Schweizer Vertretungen im Ausland ebenfalls zugeleitete Karte hat übrigens auch bei ihnen grossen Anklang gefunden, haben sie doch zur Abgabe an wichtige ausländische Textilimporteure mehrere hundert Exemplare nachbestellt. (mittex-Leser können die Karte «Textilland Schweiz» beim VSTI, Postfach 680, 8027 Zürich, zum Preise von Fr. 10.– beziehen). Es ist eminent wichtig, unsere diplomatischen und konsularischen Aussenposten möglichst gut zu dokumentieren; wie sollten sie die Wirtschaft sonst wirksam vertreten können?





Karte «Textiland Schweiz» mit Informationen in deutscher, französischer, englischer und spanischer Sprache auf der Rückseite. 20000 Exemplare weltweit versandt.

## Fazit

Die Schweizer Wirtschaft und mit ihr auch die Textilindustrie ist am internationalen Warenaustausch stark beteiligt. Als Aussenhandelsstützpunkten kommt unseren Botschaften und Generalkonsulaten im Ausland eine steigende Bedeutung zu; von ihrer personellen Besetzung hängt sehr viel ab. Wer noch meint, unsere Diplomaten hätten es «schön» so weit weg von Bern, irrt sich gewaltig. Ihre Posten sind harte, von zahlreichen Unannehmlichkeiten belastete Arbeitsplätze, und wir sind froh, dass auch für die nächste Zeit genügend Nachwuchs da ist, um die durch Pensionierung oder vorzeitige Austritte entstehenden Lücken stets ausfüllen zu können. Den Diplomaten und ihren Mitarbeitern, die sich auf ihren Aussenposten für unser Land – und auch unsere Wirtschaft, aber nicht nur für sie – unermüdlich und uneigennützig einsetzen, gebührt unser Dank und unsere Anerkennung. Die offerierten Dienstleistungen sind mannigfacher Natur; es liegt an der Wirtschaft, sie sich noch viel mehr als bisher zunutze zu machen. Dabei kann es sich nicht darum handeln, dass die Diplomaten unsere Waren verkaufen oder sich, wie es ihnen auch etwa zugemutet wird, als Reisebüros betätigen. Ihre Dienstleistungen auf dem wirtschaftlichen Gebiet sind in den eingangs erwähnten Richtlinien genau umschrieben, und wenn unsere Auslandsvertretungen die damit geschaffenen Möglichkeiten voll ausschöpfen, haben sie ihre Aufgabe erfüllt, so wie die Wirtschaft an ihrem Platze das Nötige selber zu tun hat. Wo es einer engeren Zusammenarbeit von Diplomatie und Wirtschaft bedarf, soll alles unternommen werden, diese herbeizuführen und möglichst effizient zu gestalten. Dass diese erfolgreich wird, hängt wie überall mehr von den Menschen als von den Institutionen ab.

Ernst Nef

## Rückblick auf ein erfolgreiches 1980

### Weitgehend positiver Geschäftsgang in der Maschinen- und Metallindustrie

Das Jahr 1980 stand für die schweizerische Maschinen- und Metallindustrie ganz allgemein unter positiven Vorzeichen. Gegenüber dem Vorjahr hat sich das Bild weiter aufgehellt und der Geschäftsgang weitgehend normalisiert. Nach einer langen Zeit harter Bewährungsproben, die 1974 mit der weltweiten Rezession eingeleitet worden waren und 1977/78 in der Krise des Schweizer Fränkens gegipfelt hatten, verfügte dieser stark exportorientierte Industriezweig nicht zuletzt dank der Stabilisierung der Währungslage wieder über eine solide Ausgangsbasis. Damit eröffneten sich auch auf dem internationalen Parkett neue Möglichkeiten und Chancen, die die Firmen trotz des ungünstigeren Konjunkturverlaufs in wichtigen Absatzländern zu nutzen vermochten.

### Beschäftigung und Ertragslage

Auf dem Hintergrund der grossen Arbeitslosigkeit in andern Ländern fällt besonders positiv ins Gewicht, dass die Unternehmungen das ganze Jahr über gut beschäftigt waren. Infolge der allgemeinen Austrocknung des Arbeitsmarktes wurde die Rekrutierung von Fach- und Hilfskräften zunehmend schwieriger, was sich sogar in einem entsprechend stärkeren Lohndruck auswirkte und vereinzelt auch zu Engpässen in der Fabrikation bzw. Problemen in der Einhaltung der Lieferfristen führte.

Zudem konnte punktuell und auch sektoriell eine spürbare Verbesserung der Margen verzeichnet werden. In einer Reihe von Sparten, in denen die Nachfrage weltweit gedämpft und die Produktionskapazitäten entsprechend unbefriedigt ausgelastet waren, vermochte das Preisniveau jedoch auch 1980 in keiner Weise zu befriedigen. Entsprechend unterschiedlich hat sich die Ertragslage entwickelt. Zum Teil fielen die Ergebnisse deutlich besser aus; zum Teil liessen sie jedoch nach wie vor stark zu wünschen übrig. Selbst in Fällen, wo eine deutliche Erholung zu verzeichnen war, besteht nach dem Aderlass der letzten Jahre immer noch ein erheblicher Nachholbedarf, vorab was die Äufnung neuer Reserven anbelangt. Dazu kommt, dass die Finanzierung der Massnahmen, die zur Sicherheit der Zukunft eines Unternehmens notwendig sind, immer mehr Mittel erfordert. Diese sollten noch in weit stärkerem Masse, als das 1980 möglich war, aus eigener Kraft erwirtschaftet werden können, um die Inanspruchnahme von Fremdkapital und damit zusätzliche Zinskosten möglichst zu vermeiden.

### Umsatz, Bestellungseingang und Arbeitsvorrat

Gegenüber dem Vorjahr konnte der Umsatz kräftig gesteigert werden. Aufgrund der Erhebungen des Vereins Schweizerischer Maschinen-Industrieller (VSM) resultierte eine Zunahme um 11,5%. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die entsprechenden Werte nicht preisbereinigt sind, so dass nach der 1978/79 verzeichneten Stagnation der Umsätze die Ergebnisse für 1980 entsprechend relativiert werden müssen.

Der Bestellungseingang nahm insgesamt ebenfalls deutlich zu. Mit 15,2 Mrd. Franken war er gemäss den Erhebungen bei den 200 Meldefirmen des VSM um 1 198 Mio. Franken oder 8,6% höher als 1979. Da auch diese Werte nicht preisbereinigt sind, bewegt sich die reale Zunahme in einem verhältnismässig bescheidenen Rahmen. Überdies war er immer noch um 1,8% niedriger als 1974. Der Auslandanteil am gesamten Bestellsolumen, der 1979 mit 62,5% ausgewiesen worden war, erhöhte sich auf 64,7% und war damit leicht höher als 1978 (63,7%), ohne jedoch den 1977 mit 68,4% ausgewiesenen Höchststand zu erreichen.

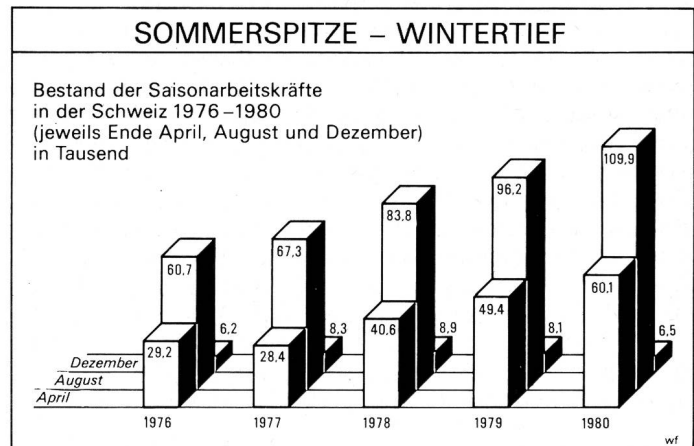
Der durchschnittliche Arbeitsvorrat, als weitere wichtige Kennziffer für die Beurteilung des Geschäftsgangs, war im Vergleich zum Vorjahr mit 7,4 Monaten leicht rückläufig, hatte er doch Ende 1979 noch 7,5 Monate betragen. Damit lag er auch weiterhin deutlich unter dem langjährigen Mittel. Gegenüber dem Höchststand von 10,3 Monaten anfangs 1974 war er sogar um rund einen Viertel niedriger. Im Vergleich zum Stand von Ende 1979 musste einzig der Werkzeugmaschinenbau keine Einbusse hinnehmen. Alle übrigen separat erfassten Bereiche wiesen mehr oder weniger ausgeprägte Rückschläge auf. Diese Entwicklung ist insofern unerfreulich, als sich damit der Spielraum, über den die Unternehmen zur Sicherstellung der Beschäftigung des Personals verfügen, wieder verkleinert hat. Im Falle einer weiteren Rückbildung könnten sie gezwungen sein, Bestellungen zu akzeptieren, welche unter normalen Verhältnissen als preislich uninteressant oder sonstwie zu riskant abgelehnt würden.

### Export und Import

Der Export der schweizerischen Maschinen- und Metallindustrie, der 1978/79 noch stagniert bzw. gewichtsmässig weit stärker zugenommen hatte als wertmässig, entwickelte sich insgesamt recht erfreulich. Mit 22,1 Mrd. Franken konnte er gegenüber dem Vorjahr um 2,4 Mrd. Franken oder 12,3% gesteigert werden. Positiv auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit wirkten sich der günstigere Frankenkurs und die im Vergleich zum Ausland niedrige Inflationsrate aus; insgesamt blieb der Konkurrenzkampf jedoch unvermindert hart.

Auch auf dem Inlandmarkt selber, wo das Investitionsklima ausgesprochen günstig blieb, wurden viele Firmen mit einer starken Konkurrenz aus dem Ausland konfrontiert. Die Importe von Investitionsgütern, die mit 10,1 Mrd. Franken einen neuen Höchstwert erreichten, nahmen um 27,4% zu. Gegenüber dem Vorjahr wurde allein die Einfuhr von mechanischen Maschinen und Apparaten um 30,4% gesteigert; der Import elektrischer Maschinen und Apparate erhöhte sich um 23,5%. Damit hat sich der Substitutionswettbewerb durch Importerzeugnisse auf dem Inlandmarkt weiter verstärkt. Die Anpassung der Produktionsprogramme an diese Gegebenheiten, die in wirtschaftlicher und technischer Hinsicht hohe Anforderungen an die Industrie stellen, bleibt damit auch für die nächste Zukunft ein vorrangiges Anliegen.

### Saisonales Auf und Ab



Der rein statistisch errechnete Jahresdurchschnittsbestand an Saisoniers sagt an und für sich wenig aus, da die Zahl der Ausländer dieser Kategorie im Verlauf eines Jahres ausserordentlich stark schwankt – was sich schon vom Namen her ergibt. Am tiefsten – sozusagen bei Null – ist die Zahl jeweils am Jahresende. Der April steht für einen mittleren Bestand, und der August repräsentiert die Spitzenwerte. Diese Wellenbewegung ist begreiflich. Im Baugewerbe, das einen Grossteil der Saisoniers stellt, sowie in der Landwirtschaft fallen zahlreiche Arbeiten während der Wintermonate aus klimatischen Gründen dahin. Auch der Tourismus weist beträchtliche saisonale Schwankungen auf. Nicht nur in der Seeszone, sondern auch in der Bergzone – wo daneben am Jahresanfang Höchstwerte festzustellen sind – gehören die Sommermonate zum Beispiel in bezug auf die Hotellogiernächte zur frequenzstärksten Periode.

### Private und staatliche Forschung und Entwicklung

Im Jahre 1977 waren in der Schweiz gesamthaft gegen 40 000 Personen (in Ganzzeitäquivalenten gerechnet) in der Forschung und Entwicklung (F + E) tätig. Gut 70% arbeiteten in der Privatwirtschaft, knapp 30% beim Staat. Die gleichen Anteile ergaben sich bei den finanziellen Aufwendungen für F + E. Bei Gesamtausgaben von fast 3 Mrd. Franken gingen 1977 drei Viertel oder 2 286 Mio. Franken auf das Konto der privaten Wirtschaft, ein Viertel bzw. 713 Mio. Franken wurde von der öffentlichen Hand getragen. International gesehen erzielte kein Industriestaat dieses Beitragsverhältnis von 3:1. So betrug der Anteil der privatwirtschaftlichen Leistungen für F + E in Japan 58%, in der Bundesrepublik Deutschland erreichten sie eine Quote von 53%. Die Vereinigten Staaten und Frankreich verzeichneten eine solche von 44% bzw. 41%.

## Staatliche Lohnfestsetzung in der Privatwirtschaft?

Der Glaube, alles sei machbar, wenn man es nur dem Staat übertrage, ist immer noch weit verbreitet. Zu oft wird auch heute noch das Heil im Staate gesucht, obwohl doch längst bekannt ist, dass diese Politik ebenso viele neue Probleme schafft, wie sie zu lösen vorgibt. Jüngstes Beispiel dafür ist die Formulierung eines Verfassungsartikels über die gleichen Rechte von Mann und Frau. Man wird wohl kaum jemanden finden, der dieses Postulat in seinem Grundsatz nicht gutheisst. Es steht auch ausser Zweifel, dass die Gleichberechtigung von Mann und Frau zwar im letzten Jahrzehnt ihrem Ziel erheblich näher gekommen, aber nach wie vor einiges davon entfernt ist, ganz zum berechtigten Durchbruch zu gelangen. Trotzdem muss hinter die am 14. Juni dem Volk zu unterbreitende Verfassungsvorlage ein Fragezeichen gesetzt werden.

Die Kritik an dieser neuen Verfassungsbestimmung setzt vor allem an zwei Punkten ein. Im Zusammenhang mit einer Veränderung der Einflussosphäre des Staates stimmt es bedenklich, dass Verfassungsrecht erstmals das Verhältnis zwischen Privaten regelt, anstatt sich auf die Beziehungen zwischen Gemeinschaft und Individuum zu beschränken. Von dieser sogenannten Drittwirkung ist jene Bestimmung im neuen Artikel betroffen, die den Frauen einen Anspruch auf (den ihnen an sich zustehenden) gleichen Lohn für gleichwertige Arbeit sichern soll. Damit könnte sich der Staat künftig in Lohnverhandlungen einmischen und das Gehaltsniveau bürokratisch beeinflussen, das doch allein nach marktwirtschaftlichen Kriterien beurteilt werden müsste. Diese Verwischung zwischen Verfassungs- und Zivilrecht wirkt sich im Lohnsektor besonders verheerend aus, weil ein systemwidriger Einbruch in die traditionelle Domäne der Sozialpartner vorgenommen wird. Mehr Freiheit – weniger Staat? Doch eher mehr Staat und weniger Verhandlungsfreiheit!

Der zweite gewichtige Vorbehalt gegen die verfassungsmässige Verankerung des gleichen Lohns für gleichwertige Arbeit von Mann und Frau wird durch die Tatsache genährt, dass die Verfassungsbestimmung direkt anwendbar ist. Das heisst nichts anderes, als dass jede Arbeitnehmerin (und natürlich auch jeder Arbeitnehmer) einen klagbaren Anspruch auf gleichen Lohn für gleichwertige Arbeit besitzt. Es wäre also Sache des Richters zu entscheiden, ob die Klage gerechtfertigt ist und welches Gehalt allenfalls ausbezahlt werden muss. Mit Verlaub: Welche Kriterien wird der Richter für sein Urteil beziehen? Welche Vergleichslöhne wären für ihn massgebend? Die entscheidende Frage liegt auf der Zunge: Wäre dies nicht das Ende des Leistungslohnes?

Die Befürworter der Verfassungsänderung «Gleiche Rechte für Mann und Frau» wollen die Hand dafür ins Feuer legen, dass weder Drittwirkung noch direkte Anwendbarkeit in der Praxis zu Problemen Anlass geben werden. Sollte am 14. Juni ein Ja resultieren, ist ihnen zu wünschen, dass sie Recht behalten.

Kantonsrat Dr. Eric Honegger

## Das Image der Textilindustrie

Jedermann ist Textilverbraucher, von der ersten bis zur letzten Lebensstunde. Die Textilindustrie liefert ihre Produkte zwar nicht direkt an die privaten Konsumenten, sondern diese gehen meist über viele Stationen, bis sie in Gebrauch kommen. Das Vorstellungsbild, moderner ausgedrückt das «Image», welches sich die Öffentlichkeit von der Textilindustrie macht, ist aber auch deshalb verschwommen, weil die meisten unter Textilien in erster Linie die Bekleidung verstehen und kaum an Heimtextilien und technische Artikel denken, die zusammen immerhin rund zwei Fünftel der eigentlichen Textilproduktion ausmachen. Und dass der Mann von der Strasse die Textil- und die Bekleidungsindustrie im allgemeinen als ein Ganzes betrachtet, während diese beiden Branchen von der Fachwelt streng getrennt werden, schränkt eine realistische Meinungsbildung über die an sich schon sehr vielfältige Textilindustrie zusätzlich ein.

Ohne Image ist niemand, auch die Textilindustrie nicht. Ihr Image dürfte gesamthaft kaum wesentlich schlechter oder besser sein als jenes anderer Wirtschaftszweige. Die Textilindustrie hat indessen ein Interesse daran, dass es möglichst gut sei. Dafür muss einiges getan werden, von jedem einzelnen Unternehmen und allen Verbänden. Einem guten Image liegen echte Leistungen der verschiedensten Art zugrunde. Und diese Leistungen, die man nicht in erster Linie wegen des Images anstrebt, müssen bekanntgemacht werden, damit ein gutes Image überhaupt entstehen kann. Hinter allen guten Leistungen stehen Menschen. Die Pflege einer Firma oder einer Branche heisst deshalb vor allem auch Pflege der Mitarbeiter, die diese guten Leistungen vollbringen bzw. daran teilhaben. Die Pflege dieser Arbeitnehmer ist unter anderem ein Ausbildungsproblem, aber auch ein Bildungsproblem sowie eine Frage der innerbetrieblichen Kommunikation.

Wer etwa glaubt, ein gutes Image lasse sich allein mit Geld – für Public-Relations-Aktionen usw. – erzielen, wird bald erfahren, dass er hierfür immer zu knapp bei Kasse ist. Ein gutes Image kann man nicht einfach kaufen, auch nicht bei einer PR-Agentur, sondern man muss es selbst erarbeiten.

Gute Public Relations zur Imagebildung und -pflege, die sich auf echte, dauerhafte Leistungen abstützen, erfordern teilweise zwar auch Geld, aber die hierfür benötigten Mittel sollten von jedermann aufzubringen sein. Wichtiger als Geld ist jedoch der geistige Aufwand; die Realisierung guter Public Relations erheischt einen unablässigen und nie erlahmenden Einsatz, wobei jedes Detail wichtig und entsprechend zu beachten ist.

Die Pflege der Beziehungen zur Öffentlichkeit gehört zu den wichtigen Unternehmernaufgaben; ihr Ziel ist die Schaffung von Vertrauen, Verständnis und Ansehen. Von der obersten Geschäftsleitung hängt es in erster Linie ab, ob dieses Ziel erreicht wird oder nicht; diese Geisteshaltung muss auf das Tun und Lassen aller Mitarbeiter positiv ausstrahlen, betriebsintern und im Verkehr jedes einzelnen Firmenangehörigen nach aussen, sei es persönlich oder am Telefon. Die Verantwortung für ein gutes Image und für gute Public Relations liegt in jedem Falle bei der Unternehmensspitze.



In der Textilindustrie gibt es noch zu viele Firmen, die kein besonderes Gewicht auf Public Relations zur Imagebildung legen. Es ist aber ein Unterschied, ob ein Unternehmen weitherum in jeder Hinsicht als modern, sozial, aufstrebend und zukunftssicher gilt oder ob sich die Öffentlichkeit vorstellt, es handle sich um eine in allen Bereichen rückständige Firma, deren Tage gezählt seien und um die es ohnehin nicht schade wäre.

Bei diesem Vorstellungsbild spielt auch das sichtbare Äussere einer Fabrik oft eine grosse Rolle. Aufgrund der meist älteren Gebäulichkeiten der Textilindustrie ist man im allgemeinen schnell dazu geneigt, die betreffenden Firmen oder gar die ganze Branche als hinterwäldlerisch zu beurteilen und die Leute, die in solchen «Buden» arbeiten, zu bedauern. Würde man aber nicht nur die Schale, sondern auch das Innere zeigen, die Öffentlichkeit auch über die modernen Betriebsanlagen und die unsichtbaren Fakten wie die hohe Produktivität, das Know How usw. orientieren, würde sich das Image mit einem Schlag verbessern.

Mit diesem Beispiel, das sich beliebig vermehren liesse, sei lediglich vermerkt, dass es in vielen Fällen durchaus möglich ist, das Image ohne Riesenaufwand im gewünschten Sinne zu korrigieren. Auch wer in alten Gebäulichkeiten fabriziert, kann als Firma ein gutes Image besitzen und muss nicht warten, bis ihm die Fabrik abbrennt. Aber man wird vielleicht mehr PR-Anstrengungen unternehmen müssen als eine Firma, die über ultramoderne Neubauten auf der grünen Wiese verfügt, die jederman angenehm ins Auge fallen und ein entsprechendes Vorstellungsbild auslösen.

Wichtige Voraussetzungen für ein gutes Image einer Firma sind vor allem:

- *qualifizierte und zufriedene Mitarbeiter*
- *erstklassige Produkte und Dienstleistungen*
- *eine entsprechende Informationspolitik*

Welches Bild sich die Öffentlichkeit von einem Unternehmen macht, hängt weitgehend davon ab, wie die Firma dieses Image prägt und präsentiert. Wären alle Mitarbeiter – in der Textilindustrie immerhin über 35000 – zu «ihrer» Firma positiv eingestellt und würden sich in ihrem Bekanntenkreis durchwegs entsprechend äussern, so hätten wir allein dank ihnen rund eine Million Sympathisanten, und das wäre schon einiges.

Die Textilindustrie ist eine kreative, stets von neuem faszinierende Branche. Als Konsumgüterindustrie ist sie auf das Interesse und die Sympathie der Öffentlichkeit besonders angewiesen. Um bei ihr ein gutes Image zu erreichen, muss sie ihre hervorragenden Leistungen laufend bekanntmachen und darf sich nicht scheuen, auch über ihre Probleme und ihre Anstrengungen, diese zu lösen, offen zu orientieren. Die Imagepflege ist eine Aufgabe von erstrangiger Bedeutung, die von Firmen und Verbänden unaufhörlich einen Einsatz erfordert.

Ernst Nef

## **Stärkere Teuerung sollte nicht zu falschen Rezepten verleiten**

Die Teuerung hält vorläufig an. Im Februar wurde erstmals seit dem Sommer 1975 wieder die 6-Prozent-Marke erreicht, und für den März weist der Landesindex der Konsumentenpreise eine Jahresteuierung von 6,3% aus. Diese Zahl stellt einen direkten Vergleich mit dem Wert vom März 1980 her – im Durchschnitt der letzten zwölf Monate stieg das allgemeine Preisniveau um 4,7%. So oder so – die gegenwärtigen Inflationsraten sind wenig erfreulich, und sie sind in den letzten paar Wochen und Monaten dem breiten Publikum offensichtlich bewusst geworden.

Es erstaunt nicht, wenn in einer solchen Situation der Ruf nach der Preisüberwachung wieder lauter zu hören ist. Und fast hat es den Anschein, als ob sich nun die Diskussion der siebziger Jahre um dieses Instrument wiederholen würde. Dabei hat sich an der wesentlichen Argumentation seither nichts geändert. Selbstverständlich wäre die Einsetzung eines «Monsieur prix» auch heute wieder populär. Eine entsprechende Volksinitiative ist noch hängig, der die Landesregierung einen weniger weit gehenden Vorschlag entgegenzustellen gedenkt. Leider gehen politische Opportunität und wirtschaftspolitische Logik nicht immer Hand in Hand. Man kann es nur stets wiederholen: Die administrative Verhinderung von marktmässig begründeten Preissteigerungen ist keine zweckmässige Inflationsbekämpfung. Damit werden nur Wirkungen zurückgestaut, nicht aber die Gründe der Teuerung beseitigt. Und gegen Preiserhöhungen von jenseits der Grenze – Stichworte Erdöl und Währungsentwicklung – wäre ein hiesiger Preisüberwacher ohnehin machtlos. Oder um es mit den Worten des St. Galler Nationalrats Jaeger zu sagen, der sonst der staatlichen Preisüberwachung positiv gegenübersteht: «Die Inflation an ihrer Wurzel kann mit der Preisüberwachung nie geheilt werden. Der Kampf gegen die Ursachen der Teuerung muss auf anderen Schauplätzen, mit anderen Waffen gekämpft werden: Geld- und Währungspolitik der Notenbank, Ausgabenpolitik der öffentlichen Hände.»

## **Substitution ging weiter**

### **Zum Energieverbrauch der Schweiz 1980**

Der schweizerische Energiekonsum ist im letzten Jahr um 3,5% angestiegen, nämlich auf knapp 684000 Terajoule (TJ). Damit konnte bei einem der Hauptziele unserer Energiepolitik, dem Sparen, kein weiterer Fortschritt verzeichnet werden – eine erste, allerdings noch undifferenzierte Feststellung. Auf der anderen Seite verschoben sich die Anteile der einzelnen Energieträger wie in den Vorjahren im Sinne der Substitution, welche ein weiteres wichtiges energiepolitisches Ziel darstellt. Die Quote des nach wie vor bedeutendsten Energieträgers, des Erdöls, reduzierte sich gegenüber 1979 von 73,0 auf 71,4%. Umgekehrt stieg der Anteil des Stroms – diesmal allerdings nur geringfügig – von 18,4 auf



18,6%. Auch die weniger wichtigen Energiequellen konnten ihre Stellung verstärken: Gas von 4,3 auf 4,9%, Kohle/Koks von 1,4 auf 2,0% und die Fernwärme von 0,9 auf 1,2%, während der Holzanteil bei 1,4% konstant blieb.

#### Längerfristige Substituierung

Damit ist man mit der notwendigen Reduktion der Erdölabhängigkeit im längerfristigen Vergleich doch um einiges vorangekommen. Ausgehend vom Jahr 1973 (also vor dem «Energieschock») ging der Erdölanteil von knapp 80 auf bald 70% zurück. Umgekehrt stieg die Bedeutung der Elektrizität von 15,2 auf 18,6%, jene des Erdgases von 1,6 auf 4,9%. Allerdings verliert diese begrüssenswerte Entwicklung angesichts des gesamthafte Mehrverbrauchs 1980 etwas an Glanz.

#### Keine voreiligen Schlüsse

Freilich dürfen die Zahlen eines einzigen Jahres nicht überbewertet werden. Immerhin war der Endverbrauch an Energie in der vergangenen Dekade in drei Fällen rückläufig. Neben den Rezessionsjahren 1974 und 1975, als der Konsum absolut um 7,4 bzw. 2,0% zurückging, gilt das auch für 1979: Die Schweizer verbrauchten damals fast 2% weniger Energie. Schliesslich betrug der Mehrkonsum – immer im Vergleich zum Vorjahr – z. B. 1976 und 1977 lediglich 1,4 und 2,2%. Diese Zahlen bringen auch eine gewisse Entkoppelung des Energieverbrauchs vom Wirtschaftswachstum zum Ausdruck, wie sie in zahlreichen Industrieländern beobachtet werden kann – wobei ein derartiger Prozess zugegebenermassen und logischerweise nicht ad infinitum fortgesetzt werden kann; von einer völlig energiefreien Volkswirtschaft hat man bisher nichts gehört. Jedenfalls relativieren solche Mehrjahresvergleiche Einzelergebnisse wie das von 1980, und in diesem Fall ist zusätzlich an den harten Winter zu erinnern.

#### Autofahrer nicht zu stoppen?

Zudem muss der Erdölverbrauch weiter aufgeschlüsselt werden. Zwar stieg er 1980 insgesamt um 1,2% – also immer noch unterdurchschnittlich. Betrachtet man sich aber die flüssigen Brennstoffe allein, stellt sich ein Minderkonsum von 1,3% heraus. Während vom gewichtigsten Heizöl extra-leicht mit +0,2% letztes Jahr praktisch gleich viel verbraucht worden ist wie 1979 (trotz widriger Klimaverhältnisse!), nahmen die Verbrauchszahlen beim Heizöl mittel (-19,2%) und Heizöl schwer (-4,5%) ab. Auf der anderen Seite erhöhte sich der Konsum flüssiger Treibstoffe überdurchschnittlich um 6%. Namentlich vom in dieser Verbrauchsgruppe bedeutendsten Superbenzin wurden letztes Jahr 6,4% mehr Tonnen verfahren als 1979 (Normal +3,0%). Dieser Zuwachs sollte aber nicht leichtfertig auf den einzelnen Automobilisten übertragen werden. Der Fahrzeugbestand hat sich 1980 weiter erhöht, und das äusserst günstige Touristenjahr trug das seine zum Mehrverbrauch an Benzin bei. Trotzdem ist der Autofahrer auch bei den heutigen, immer weniger attraktiven Treibstoffpreisen offenbar nur schwer von seinem liebsten Kind abzubringen – wobei für zahlreiche Schweizer eine akzeptable Ausweichmöglichkeit eben (noch) nicht vorhanden ist.

## Mode

### Brautmode Sommer 1981 – Ganz in weiss



Brautmode Sommer 1981 – Ganz in Weiss/Blanc virginal pour les mariées de l'été 1981

Modell/modèle: Nuxial-Spose, Torino/Italia

Weichfallender Mousseline, bestickt mit glänzenden Blüten und einer Spachtelbordüre aus St. Galler Stickerei, geben diesem zweiteiligen Modell einen Hauch von Luxus. Der kurze Blouson mit Fledermausärmeln bedeckt das Trägertop dieses aparten Kleides.

Foto: Dave Brüllmann, Zürich, prises dans le Industrie- und Gewerbemuseum, St. Gallen

Weisse Blumen, weisser Schleier, weisse Kleider weiss bestickt – Rückkehr der Braut 1981 zur traditionellen Hochzeitsfarbe. Die Hochzeitsmode folgt dem Trend des Prêt-à-Porter für den Sommer 1981. Körperbetonte Linien bei den Oberteilen und Akzentuierung der Taille kennzeichnen den neuen Stil. Zweiteiler sind en vogue. Das Weglassen tugendhaft verhüllender Jäckchen und Capes machen reich bestickte Brautmodelle nach der Tradition zu eleganten Abendkleidern

Zu Recht feiern Schweizer Spitzen und Stickereien ihren Triumph, denn was könnte der jungen Braut an ihrem glücklichsten Tag mehr schmeicheln als die zarten Textilgebilde aus St. Gallen. Schweizer Georgette, Chiffon und Crêpe, alle ausgezeichnet mit dem Qualitätssiegel «Swiss Fabric» waren für die internationalen Brautkleidkreatoren die bevorzugten Materialien für plissierte oder glockige Röcke, Volantskleider und Draperien