

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 94 (1987)

Heft: 1

Rubrik: Tagungen und Messen

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: 30.03.2025

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



Links: Cagoule als Unterform. Darüber drapiertes Stirnband mit Schild.
Mitte: Schaltuch mit Kragen. Darüber Zopfstirnband.
Rechts: Grosszügiges Schaltuch mit Kragen.
Alle Modelle Angora-Jersey (farblich assortiert)

Zukunftsbewusst in die Neunzigerjahre

Hans Werner Heiz will sich auch in Zukunft auf ein modisch-sportliches Angebot konzentrieren. Abgesehen von witterungsbedingten oder modischen Schwankungen ist er von einer positiven Entwicklung im Sektor der Kopfbedeckung überzeugt. Die Stärke dieses führenden Schweizer Damenhut-Spezialisten liegt vor allem in einer grossen modischen Vielfalt im Zeichen der Qualität sowie der farblichen Abstimmung der Hüte und Mützen auf die Farbkarten international führender Hersteller von modischer Sportbekleidung.



Auf Luchs eingefärbte Shadowfuchs-Toque mit Kopfplatte aus Angora-Jersey. Die ausklappbaren Ohrenpatten aus Fellklauen können unter dem Kinn gebunden werden.

Firmenchef Hans Werner Heiz bewertet die Wiederbelebung auf dem Gebiet der Pelzhüte und -mützen besonders positiv und rechnet in den nächsten Jahren mit weiter steigenden Umsätzen: «Überall redet man von einer Sättigung des Marktes, doch wenn ich all die «noch» unbehüteten Köpfe im täglichen Strassenbild betrachte, so sehe ich für unsere Branche grosse Expansions-Chancen. Die Kopfbedeckung ist heute wieder Bestandteil der Mode und entsprechend dürfte die Zahl der Hut- und Mützen-Trägerinnen weiter zunehmen.»

JWC

Tagungen und Messen

Bericht über die Sitzungen des ISO/TC 94/SC 13

«Schutzbekleidung» und der Arbeitsgruppen WG 1, WG 2 und WG 3 vom 4. – 8. November 1986 in Berlin

Vom 4. bis 8. November 1986 tagte zum dritten Mal das ISO/TC 94/SC 13 «Schutzbekleidung» (Sekretariat SNV) und drei der vier Arbeitsgruppen beim DIN in Berlin. Unter dem Vorsitz von Dr. L.H. Belck (Du Pont, Genf) befassten sich 31 Delegierte aus 10 Ländern mit den Problemen der Schutzbekleidungen.

Arbeitsgebiet

An der letzten Sitzung des SC 13 in Manchester wurde eine Erweiterung des Arbeitsgebietes – bisher nur Schutzbekleidung gegen Hitze, Feuer und Chemikalien – beantragt. Eine entsprechende allgemeinere Formulierung wurde zusammen mit einem Gegenvorschlag des Sekretariates von TC 94 den Mitgliedern von TC 94 zur Abstimmung vorgelegt; diese ging unentschieden aus (je 9 Stimmen für beide Vorschläge). Gemeinsam mit dem Sekretariat von TC 94 wurde folgender Kompromissvorschlag ausgearbeitet:

«SC 13 ist verantwortlich für die Ausarbeitung von internationalen Normen für persönliche Schutzbekleidung gegen gefährliche Einwirkungen wie Hitze, Chemikalien und mechanische Wirkung unter Ausschluss von radioaktiven Materialien. Diese internationalen Normen können auch Anforderungen für Schutzausrüstungen für Kopf, Hände und Füsse umfassen, sofern diese integrale Bestandteil der Schutzbekleidung sind oder als einzige Ausrüstungsgegenstände nicht in das Arbeitsgebiet eines anderen TC's oder SC's fallen.»

Dieser Vorschlag wurde von den Delegierten einstimmig angenommen und wird nun den Mitgliedern von TC 94 erneut vorgelegt.

Arbeitsgruppen

Die Berichte über die geleistete Arbeit in den Arbeitsgruppen (siehe unten) wurden von den Vorsitzenden

vorgelegt. Aufgrund der Anträge aus den WG's wurde die Aufnahme von neuen Arbeitsgegenständen in das Programm von SC 13 beschlossen:

- Kontakthitze (WG 2)
- Richtlinien für Klassifizierung, Auswahl, Bezeichnung und Gebrauch von Chemikalien-Schutzbekleidung (WG 3)
- Chemikalien-Schutzhandschuhe (WG 3)

Für WG4, die sich erst nach der letzten SC-Sitzung konstituierte, wurde folgende Formulierung des Arbeitsgebietes beschlossen:

«Die WG 4 stellt Normen für Schutzbekleidungen von Feuerwehrleuten auf durch:

- Festlegung der Gebrauchsanforderungen;
- Auswahlgeeigneter Prüfmethode(n) (vorzugsweise ISO-Normen);
- Vermittlung relevanter Informationen.»

Im weiteren lag der Antrag für ein neues Arbeitsgebiet «Schutzbekleidung für die Benutzer von Kettensägen» vor. Die Delegierten stimmten zu, dass dieses Arbeitsgebiet von SC 13 behandelt werden soll und ein entsprechender Antrag wird SC 94 zur Genehmigung unterbreitet. Bei Zustimmung soll eine fünfte Arbeitsgruppe gegründet werden, die dieses Gebiet bearbeitet. Die Vorsitzenden der WG's wurden, soweit sie sich wieder zur Verfügung stellten, bestätigt; für WG 1 muss ein neuer Vorsitzender gesucht werden.

Verschiedenes

Berichte über die Verbindungen (Liaisons) zu anderen Normen-Gremien (Textilien, Kunststoff, Gummi, Strahlenschutzkleidung etc.) wurden vorgelegt und die Liste der aufrechtzuerhaltenden Liaisons bereinigt. Anstelle des auf Ende der Berliner Sitzung zurücktretenden Dr. Belck wurde Dr. T. Zimmerli (EMPA St. Gallen) für die nächsten drei Jahre zum Vorsitzenden von SC 13 gewählt. Die nächste Sitzung findet voraussichtlich im September 1988 in Ottawa statt.

WG 1 «Allgemeine Eigenschaften von Schutzbekleidung»:

Diese Arbeitsgruppe hat die Aufgabe, Prüfmethode(n) und Anforderungen über diejenigen Eigenschaften von Schutzbekleidungen festzulegen, die nicht direkt mit der Schutzfunktion zusammenhängen, und die daher in keiner der anderen Arbeitsgruppen behandelt werden. Nach Berichten über die Tätigkeiten anderer ISO-Komitees (TC 45, TC 61 und TC 85) wurde eine Liste von ISO-Prüfnormen diskutiert und ergänzt, nach denen für Schutzbekleidung wichtige mechanische und physikalische Eigenschaften geprüft werden können. Es wurde die Frage diskutiert, ob auch CEN-Normen in die Liste aufgenommen werden sollen, da für gewisse Eigenschaften keine ISO-Normen bestehen. Dies wurde vor allem von den Vertretern aussereuropäischer Länder abgelehnt. Es müssten dann allenfalls auch andere regionale Normen zugelassen werden.

WG 2 «Testmethoden bei Einwirkung von Hitze mit oder ohne Feuer»:

Die Prüfmethode(n) zur Bestimmung der Schutzwirkung gegen grosse und kleine Metallspritzer wurden als Entwurf (DP 9185 und DP 9150) unter den P-Mitgliedern zur Abstimmung gebracht und erhielten überwiegend Zustimmung, sodass sie nun, unter Berücksichtigung der eingegangenen Kommentare, an das ISO-Zentralsekretariat zur Publikation als ISO-Normentwurf (DIS) weiter-

geleitet werden konnten. Der Prüfmethode zur Bestimmung der Schutzwirkung gegen konvektive Hitze (DP 9151) erwuchs jedoch soviel Opposition, dass die Arbeitsgruppe die Prüfmethode auf der Basis der eingegangenen Kommentare überarbeitet und mit der überarbeiteten Methode nochmals einen Rundversuch organisiert. Der Rundversuch mit der revidierten Fassung von ISO 6942 (Strahlungswärme) ergab abgesehen von einigen Ausnahmen gute Übereinstimmung. Die sich in der Diskussion ergebenden Änderungen werden in einem weiteren Entwurf berücksichtigt, der nach Zirkulation in der WG direkt als DIS weitergeleitet werden soll. Mit einer neuen Prüfmethode zur Bestimmung der Schutzwirkung gegen Kontakthitze (Schutzhandschuhe) soll ein Rundversuch durchgeführt werden. Die nächste Sitzung findet im Frühling 1988 bei der EMPA in St. Gallen statt; bis dann sollten die Rundversuche abgeschlossen sein.

WG 3 «Schutzbekleidung gegen gefährliche Chemikalien»:

Die beiden Prüfmethode(n) zur Bestimmung der Diffusion und des Durchtritts von Chemikalien durch Materialien für Schutzbekleidungen (DP 6529 und DP 6530) wurden in einer Abstimmung von den P-Mitgliedern von SC 13 mehrheitlich akzeptiert. Revidierte Fassungen, die die eingegangenen Kommentare berücksichtigen, liegen vor und sollen nochmals den Mitgliedern unterbreitet werden. Gehen nach drei Monaten keine oder nur redaktionelle Änderungswünsche ein, sollen die beiden Dokumente als DIS an das ISO-Zentralsekretariat weitergeleitet werden. Ein erster Vorschlag für eine Prüfmethode zur Bestimmung der Beeinträchtigung von Materialien durch Einwirkung von Chemikalien wurde vorgelegt und es wurde beschlossen, mit dieser Methode einen Rundversuch durchzuführen. Im weiteren wurde beschlossen, dass die Arbeitsgruppe Prüfmethode(n) für Chemikalien-Schutzhandschuhe sowie Vorschriften über Klassifizierung, Auswahl, Bezeichnung und Gebrauch von Chemikalien-Schutzbekleidung ausarbeiten solle.

WG 4 «Schutzbekleidung für Feuerwehrleute»:

Diese Arbeitsgruppe führte in Berlin keine Sitzung durch; es fanden jedoch seit dem letzten SC-Treffen drei Sitzungen statt (in Manchester und zweimal in Göteborg). Es liegt gegenwärtig ein Arbeitsentwurf für eine Norm vor, in der Prüfmethode(n) für Materialien von Feuerwehrschtutzbekleidungen festgelegt werden. Im weiteren soll eine Norm über die Prüfung vollständiger Schutzbekleidungen aufgestellt werden.

Dr. T. Zimmerli, EMPA, St. Gallen

Neues Messegelände in München

Dem chronischen Platzmangel der Münchner Messen soll definitiv ein Ende gesetzt werden. Nach einer Meldung des bayerischen Wirtschaftsministers wird 1995 die erste Stufe der Messe München II am neuen Standort Riem eröffnet.

Platzmangel

Seit Jahren ein Dauerthema: die Messe München Inter-

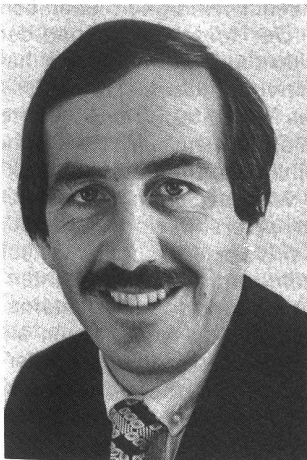
national hat zu wenig Platz. Dies wurde besonders während der ISPO ersichtlich: Interessenten mussten zum Teil jahrelang auf einen Platz warten, oder sind immer noch auf der Warteliste. An einer Pressekonferenz informierte der bayerische Wirtschaftsminister Anton Jauermann, dass der Münchner Flughafen Riem aufgelöst wird. Auf diesem Platz, unter gleichzeitiger Nutzung der Theresienhöhe, soll die neue Messe München entstehen.

Die bayerische Regierung hat 30% Anteil an der Messegesellschaft. Sie hat nun die Stadt München aufgefordert, als Hauptgesellschafterin mit 60% an der Messe beteiligt, ebenfalls einen Schritt vorwärts zu tun. Dr. Werner Marzin, Hauptgeschäftsführer der Münchner Messen, ist erfreut. In einer ersten Baustufe soll ein neues Gelände mit 130 000 m² bis 1995 entstehen.

JR

Die Schweiz zwischen Isolation und Internationalisierung

Referat anlässlich der 20. Sperry-Herbsttagung 1986: «Schweizer Wirtschaft – vom Umbruch zum Aufbruch?», Kongresshaus Zürich, Donnerstag, 27. November 1986



Prof. Dr. Silvio Borner
Lehrstuhl für Nationalökonomie
an der Universität Basel

Einführung

Wir stehen hier und heute so ziemlich in der Mitte zwischen dem grossen Trend- und Strukturbruch von 1973 und dem magischen Jahr 2000. Hinter uns liegen 13 Jahre Strukturwandel mit den Hauptakzenten: Redimensionierung, Konsolidierung, Anpassung, Marschhalt und Besitzstandwahrung. Vor uns liegt der Absprungbalken für einen Dreisprung in die 90er Jahre: nämlich in Richtung (1) einer innovativen Erneuerung unserer Industrie und Dienstleistungen, (2) einer strategisch aktiv vorangetriebenen Internationalisierung unserer Firmen und (3) einer kreativen und flexiblen Erneuerung unserer sozialen und politischen Strukturen. Die Zeichen sind deutlich sichtbar, aber häufig paradox. Lassen Sie mich die drei wichtigsten Paradoxien kurz aufführen.

Wir erwirtschaften zwar erstens das höchste Pro-Kopf-Einkommen der Welt, jedoch sind Output und Produkti-

vität bei uns in den letzten 10 Jahren nur halb so viel gewachsen wie im Durchschnitt in der übrigen OECD.

Die Schweiz ist zweitens wohl wie kein anderes Land der Welt wirtschaftlich internationalisiert. Mit einem Exportanteil von 46% erreicht sie Platz 17 in der Weltrangliste, bei den Direkt-Investitionen bereits Rang 5, und beim Finanzplatz gewinnen wir sage und schreibe Bronze.

Im politischen wie im kulturellen Leben sind wir Schweizer jedoch alles andere als weltoffen. Das Schild «Don't disturb» scheint überall herumzuhängen.

Drittens ist das Friedensabkommen bald 50 Jahre alt, und die Zauberformel der politischen Konkordanz im Bundesrat hat auch schon Jahrzehnte auf dem Buckel. Diese Stabilität sei unsere grösste Stärke, sagen die einen. Andere erblicken gerade darin eine sklerotische Erkrankung des politischen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens.

Drei Fragen

Auf dem Hintergrund dieser drei Gegensätze werden in der Folge drei Fragen aufgeworfen und zu beantworten versucht.

Warum sind wir im Westen so reich geworden – und wir Schweizer am reichsten?

Der geschichtliche Abschied aus dem Daseinselend ist nur auf der Basis eines stetig wachsenden Sozialprodukts möglich. Der Lebensstil von 1986 ist ganz eindeutig demjenigen von 1886 vorzuziehen. Dies gilt ganz besonders für die unteren und mittleren Schichten der Einkommenspyramide, deren Lebensstandard sich quantitativ und qualitativ viel stärker erhöht hat als derjenige der ganz Reichen, die schon vor 100 Jahren sehr gut gelebt haben.

Nach einer Stagnation des Pro-Kopf-Einkommens während 15 Jahrhunderten stieg die Produktivität in den 11 Jahrzehnten zwischen 1870 und 1980 in den 16 «westlichen Industrieländern» um 1150% mit einer Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens von bis zu 1600% in Japan. Die Produktivitätssteigerung in diesen 16 Ländern bewegt sich zwischen dem Faktor 5 für Australien und dem Faktor 26 für Japan (vergl. *Tabelle 1*).

Bruttoinlandprodukt pro Arbeitsstunde von 1870–1979 in relativen Preisen der USA (US cents pro Stunde)

Land	1870	1979	Jährliche Wachstumsrate von 1870 bis 1979	Relation 1979 zu 1870
Australien	130	648	1.47	5.0
Belgien	74	731	2.10	9.9
Dänemark	44	527	2.28	12.0
Deutschland	43	693	2.55	16.1
England	80	548	1.77	6.9
Finnland	29	526	2.66	18.1
Frankreich	42	711	2.59	16.9
Italien	44	583	2.37	13.3
Japan	17	439	2.98	25.8
Kanada	61	703	2.24	11.5
Niederlande	74	748	2.12	10.1
Norwegen	40	665	2.58	16.6
Österreich	43	589	2.40	13.7
Schweden	31	671	2.82	21.6
Schweiz	55	512	2.05	9.3
USA	70	828	2.26	11.8

Quelle: Angus Maddison, Phases of Capitalist Development, 1982.

Die Schweiz liegt, als 1870 schon führende Industriena-tion, mit dem Faktor 9,3 nahe bei Grossbritannien im untersten Viertel der Langsamwachser. Dahinter steht das sogenannte «Catching-up»-Phänomen. Doch dieses trifft im strengen Sinne nur auf die 16 bereits hoch entwickelten Marktwirtschaften des Westens zu. Es gilt wohl auch innerhalb der Ostblockländer sowie der LDCs mit mittleren Einkommen, nicht aber zwischen diesen Gruppen als Ganze und im Verhältnis zur Gruppe der westlichen Industrieländer. Für die ärmsten LDCs gilt das «Catching-up» leider weder innerhalb der Gruppe noch zwischen der Gruppe und den beiden vorgenannten.

Weshalb ist es nur gerade den sogenannten «westlichen Industrieländern» Europas, Nordamerikas sowie Australien und Japan gelungen, einen Wachstumsprozess dieser Art in Gang zu setzen und über mehr als ein Jahrhundert am Leben zu erhalten?

Abschied von fünf Mythen

Von fünf gängigen Mythen der Wachstumserklärung können wir Abschied nehmen. Wenn Wachstum *erstens* durch Wissenschaft und Forschung entscheidend gefördert würde, müssten China oder die Länder des Nahen Ostens heute führend sein. Wenn *zweitens* natürliche Ressourcen die Vorbedingung wären, würden Holland und die Schweiz, Hongkong oder Singapore zu den zu den Armen, gewisse Drittweltländer zu den Reichen zählen. Die Armen sind in der Regel auch nicht faul und nicht weniger motiviert, ihr Los zu verbessern, also fällt *drittens* psychologische Umpolung der Gesellschaft als Motor zum Wachstum weg. *Viertens* kann Zufall ebenfalls ausgeschlossen werden, denn z.B. die vier Revolutionen (eine merkantilistische und drei industrielle) sind eine zu deutliche Serie, obwohl von keinem Genie geplant. *Fünftens* ist die Möglichkeit der Ausbeutung Dritter (Ungleichheit, Kolonialismus, Imperialismus) keine Garantie für Wachstum. Ehemalige Kolonialmächte (E, P) sind heute am unteren Ende der Wachstumsskala, Länder ohne Kolonien (S, N, DK, SF, CH) und ehemalige Kolonien (USA, CAN, AUS, NZL, HK) am oberen Ende. Auch Ungleichheit innerhalb eines Staates bringt nichts, denn die früheren Gesellschaften und heutigen Entwicklungsländer litten und leiden wirklich nicht an einem Mangel an Ungleichheit.

Was bleibt denn noch als Erklärung übrig?

Haupttriebkraft dieses Wachstums war und ist die Innovation, in deren Gefolge nicht nur der Output, sondern auch der materielle Kapitalstock, die Ausgaben für Bildung und Ausbildung, die Akkumulation von Humankapital und sogar die Bevölkerung permanent zunehmen. Nur ein von religiöser und politischer Kontrolle weitgehend befreites marktwirtschaftliches System ist in der Lage, die für eine experimentelle Anpassung des Produktionsapparates an neues Wissen, neue Ressourcen und neue Bedürfnisse notwendige Vielfalt der innovatorischen Prozesse auszulösen. Aus der erfolgreichen Innovation resultiert Wachstum, und Wachstum bedeutet notwendigerweise Veränderung: in der Wirtschaft, aber auch in der Gesellschaft. Auch die relativ grosse Autonomie der privaten, gewinnorientierten Wirtschaft ist somit nicht «unpolitisch», denn Wachstum wird verhindert, wenn jegliche Veränderung politisch abgewürgt wird. Die Gewährung von Freiräumen kostet Führer von Nationen aber das Machtgefühl, die politische Kontrolle zu besitzen. Die meisten Völker haben Freiräume nie er-

laubt – und sind deshalb der Armut und dem Elend nicht entronnen.

Und die Schweiz? Warum ist gerade dieses kleine, vom Meer abgeschiedene, kulturell und wissenschaftlich rückständige Auswanderungs- und Agrarland zur reichsten Nation (Pro-Kopf-Einkommen) geworden? Aufgrund der voranstehenden Äusserungen sicher weder wegen eines besonderen Fleisses noch einer besonders gegebenen Ausstattung mit gewissen Produktionsfaktoren. Es darf auch keine naiven und bequemen Erklärungen, keine naiven Hoffnungen oder bequemen Erwartungen geben, dass alles so (reich) bleiben wird, so einfach wie die Ölquellen der Saudis, der Sonnenschein von Las Palmas oder das Matterhorn für den Schweizer Tourismus. Wir müssen davon ausgehen, dass ein kleines Land wie die Schweiz aus sich heraus relativ wenig Entwicklungs-Momente zu generieren vermag. Unser Wachstum kann deshalb nur auf der Fähigkeit beruhen, uns konsequent in die Weltwirtschaft zu integrieren, bzw. dort geschickt einzunisten.

Wie ist die Internationalisierung entstanden, und wie ist sie im Lichte unserer Zukunft zu deuten?

Durfte bis Anfang der 70er Jahre von einer politischen und wirtschaftlichen Weltordnung unter der Vormachtstellung der USA ausgegangen werden, so ist dieses System aus vier Hauptgründen einer eigentlichen «international economic disorder» gewichen. Die weltweite Wachstumsdynamik hat sich vom Atlantik zum Pazifik verlagert. Die technischen Fortschritte im Kommunikations-, Transport- und Produktionsbereich haben sich mit noch nie dagewesener Geschwindigkeit über den ganzen Globus ausgebreitet. Der forcierte Ausbau der Industrialisierung und verlockende Kreditangebote haben viele Schwellen- und Drittweltländer zu übermässiger Verschuldung geführt. Das Verhalten und die Werte in den traditionellen Industrieländern haben sich verändert. Die Notwendigkeit für einen weitreichenden strukturellen Anpassungsprozess wächst. Dem steht aber das Besitzstanddenken, Risiko-Aversion und «alternatives» Denken gegenüber. Die private Wirtschaft hat auf diese veränderten Rahmenbedingungen mit einer intensiveren Internationalisierung geantwortet. Der internationale Handel ist bedeutend schneller gewachsen als die Weltgüterproduktion. Ein weiterer Trend in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen ist die gegenseitige Durchdringung der Märkte über multinationale Unternehmen (MNU), die mindestens die Hälfte des internationalen Handels bestreiten. Die verfügbaren Statistiken zeigen ausserdem, dass die Industrieländer den grössten Teil ihrer Direktinvestitionen ebenfalls in Industrieländern tätigen. Auch ist das Augenmerk auf die Formen zu legen, in denen internationale Operationen getätigt werden, ob z.B. die Lieferfirma nach erfolgtem Güter- oder Leistungstransfer die Kontrolle über das Know-how im Destinationsland behält oder nicht und inwiefern sich die Lieferfirma an Unternehmerrisiken des Partners im Absatzland beteiligt. Zwischenformen, um das Auslandsrisiko möglichst zu vermeiden, die Know-how-Kontrolle aber zu behalten, bezeichnet man als «Neue Formen internationaler Investitionen (NFII)» bzw. als «Neue Formen der Exportfinanzierung (NFEF)», (vgl. Tabelle 2).

Als Folge der Internationalisierung dürften Kostendruck und Strukturwandel die Schweizer Wirtschaft noch geraume Zeit beschäftigen. Wenig sinnvoll scheint es, zur Verringerung des Anpassungsdruckes Grössen wie die Reallöhne oder gar den Wechselkurs beeinflussen zu wollen. Die hohen Reallöhne und der starke Franken sind

Taxonomie der Neuen Formen der Internationalisierung

Neue Formen der Internationalen Investitionen (NFI)

Lizenzgeschäfte
Sub-Contracting
Beratungsverträge
Vertragliche Kooperation
Joint Ventures
Joint Ventures auf
Drittmarkten

Neue Formen der Exportfinanzierung (NEF)

Klassischer und Paralleler
Barter
Rahmenabkommen
Gegengeschäfte
Junktim
Turn-key
Rückkaufgeschäfte

letztlich ein Spiegelbild der Produktivität unserer Wirtschaftsfaktoren und ermöglichen den hohen Lebensstandard. Auf Unternehmensebene stellt die Internationalisierung der Produktion vor allem eine Herausforderung an das Management dar, sich unter veränderten Bedingungen auf den Weltmärkten neu auszurichten. Im Vordergrund steht die konsequente Verwertung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt. Dafür gibt es neben dem klassischen Export wie auch den klassischen Direktinvestitionen mittlerweile eine wachsende Palette von alternativen Investitions- und Kooperationsformen.

Welche Hemmnisse stellen sich der Innovations- und Internationalisierungsdynamik der schweizerischen Wirtschaft in den Weg?

Wer viel erreicht hat, wird satt und konservativ. Wer viel zu verlieren hat, scheut das Risiko. Und wer sich etabliert wähnt, lässt in seinem Streben nach Neuem nach. Wofür haben wir all diesen Wohlstand geschaffen, wenn nicht zum Geniessen und allenfalls, um nach höheren Dingen Ausschau zu halten? Noch kritischer für die Zukunft wird der Dualismus zwischen dem internationalisierten Sektor, der von der Weltkonkurrenz tagtäglich aufs äusserste gefordert wird, und der teilweise schon parasitären Binnenwirtschaft. Die Trennlinie verläuft hierzulande nämlich zwischen einem dem globalen Wettbewerb ausgesetzten internationalisierten Sektor einerseits und der kartellistisch, protektionistisch und regulatorisch stark geschützten Binnenwirtschaft. Das Schicksal ganzer Branchen und Firmen ist durch diesen Dualismus geprägt worden. Nicht zuletzt hat das Uhrnstatut jene Geisteshaltung zementiert, die dazu geführt hat, dass die Schweiz vor 10 bis 15 Jahren nicht die technische Entwicklung per se verpasst hat, sondern die unternehmerische Anpassung an die technische Dynamik. Oder ist es ein Zufall, wenn es der Waggon- und Fernmeldeindustrie ähnlich geht? Hat vielleicht die Protektion durch die Rüstungsbeschaffung in Arbon das Unheil wesentlich mitbestimmt? Eine strukturell verbetonierte Landwirtschaft können wir uns zur Not noch leisten, einen analogen Handel kaum und eine entsprechende Industrie sicher nicht.

Schlussfolgerungen und Konsequenzen

Zum Schluss stellen sich je eine unternehmens- und gesellschaftspolitische Frage, wobei die Antworten hier nur Skizzen sein können:

Wie sichern und fördern wir die internationale Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Unternehmen?

Die augenblickliche weltwirtschaftliche Lage wird von unkoordinierten und gegensätzlich wirkenden Kräften geprägt. «Beggar-thy-neighbor-Politik» und Protektionismus weiten sich aus. In dieser Situation sind neue in-

ternationale Transaktionsformen gesucht, die mehr Kooperation, eine Neuverteilung der Investitionsrisiken, eine Teilung der Kontrolle, der Verantwortung und des Profils sowie eine Verknüpfung von Kapital-, Technologie- und Warentransfer ermöglichen.

Aus der Sicht des einzelnen Unternehmens bieten sich heute drei Kanäle an, innerhalb derer es seine weltweiten Transaktionen abwickeln kann: via Handel, via Multinationalität und via Neue Formen der Internationalisierung. In diesem Bezugsrahmen markieren Exporte und Direktinvestitionen die beiden Pole eines weiten Spektrums von internationalen Operationen. Zwischen beiden Polen liegt eine breite Palette internationaler Kooperationen. Für kleine Unternehmen sind Lizenzvergaben und vertragliche Kooperation die primären Einstiegsformen in den Internationalisierungsprozess. Nach wie vor sind die beiden Pole wichtig, Lizenzvergabe und Joint Ventures haben Gewicht gewonnen.

Wettbewerbsfähigkeit wird im Rahmen dieser Perspektiven nicht mehr der Nation oder der Branche zugeordnet, sondern dem einzelnen Unternehmen. Sie ist das Resultat innovativer Verhaltensänderungen angesichts neuer Gegebenheiten in der unternehmensrelevanten Umwelt. Dabei geht es (vgl. Abb. 1):

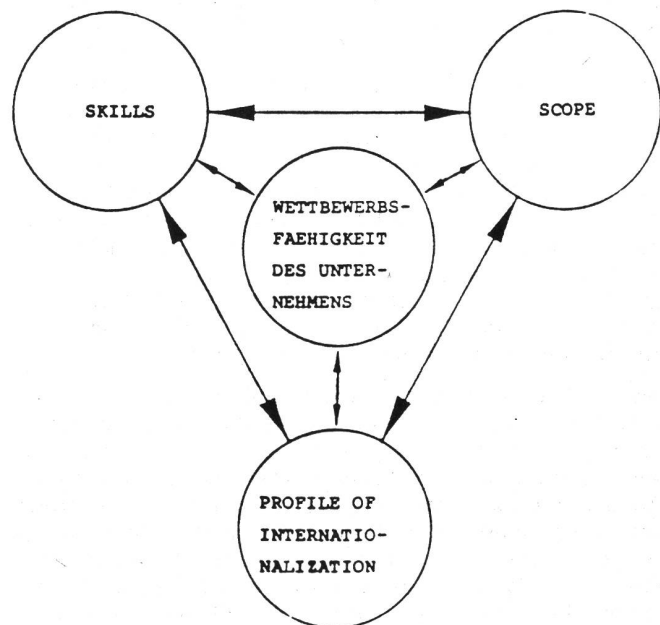


Abb. 1
Wettbewerbsfähigkeit: Skills, Scope und Profile of Internationalization

- erstens um die Entwicklung, Erhaltung und Aneignung exklusiver technologischer und organisatorischer Fähigkeiten (skills),
- zweitens um die vielschichtige Bündelung dieser skills zu einem Imitationsschutz durch Internationalisierung des Know-hows in eine hierarchische Organisation und durch Koalition mit anderen Unternehmen (scope),
- drittens um die Verwertung dieser Fähigkeiten über die ganze Reichweite des Unternehmens (profile of internationalization).

Die folgende Übersicht (Abb. 2) fasst noch einmal den konzeptionellen Rahmen zur Formulierung einer unternehmensspezifischen Internationalisierungsstrategie zusammen: skill, scope und profile of internationalization.

		Dimensionen der Internationalisierungsstrategie		
		Export	Neue Formen	Direktinvestitionen
Dimensionen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit	Skills	Skills werden nicht geschützt verwertet	Skills werden über Kontrakte einzeln und mehrfach verwertet	Skills sind nur über Eigentum geschützt- und verwertbar
	Scope	Scope wird durch buy-or-make-Entscheide bestimmt	Scope wird durch Kooperationen mit anderen Unternehmen erweitert	Scope wird über Verknüpfung der Skills mit gastlandspezifischen Faktoren erweitert
	Profile	Internationalisierung über Handelsbeziehungen	Internationalisierung über kooperative Kontrakte	Internationalisierung über Tochtergesellschaften

Dimensionen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der Internationalisierungsstrategie

Wie können wir den ökonomischen Strukturwandel politisch und gesellschaftlich bewältigen?

Die vielfältigen Internationalisierungsstrategien von Unternehmen müssen in einen nationalen Konsens eingebettet sein. Dessen Ausdrucksform ist der sogenannte Korporatismus, wobei sich in der Schweiz ein «demokratischer Korporatismus» ausdifferenziert hat. Die ökonomische Aufgabe dieses korporatistischen Systems ist die Sicherung und Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unserer Schweizer Unternehmen. Eckpfeiler entsprechender Rahmenbedingungen sind: Eine hohe Mobilität und Flexibilität der Belegschaften, eine konsens-orientierte Sozialpartnerschaft, eine dem Strukturwandel fördernde, trotzdem aber subsidiäre Wissenschafts- und Technologiepolitik, ein an den internationalen Ansprüchen orientiertes Bildungs- und Ausbildungssystem, eine unauffällige Aussenpolitik der guten Dienste und der strikten Neutralität.

Die vieldimensionale Internationalisierung der Wirtschaft bewirkt ein starkes politisches Spannungsfeld zwischen der Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und der nationalen Souveränität. Die wirtschaftliche Anpassung mit dem Ziel, den individuellen Wohlstand sowie die kollektive Wohlfahrt zu erhalten, ja sogar zu steigern, kann nur gelingen, wenn sämtliche (absoluten) firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile global verwertet werden. Dies ist jedoch mit weitreichenden Umwälzungen in Wirtschaft und Gesellschaft untrennbar verbunden.

Die wichtigste Schlussfolgerung dieses Beitrages ist die Erkenntnis, dass unsere hochgradig internationalisierte Schweiz nicht auf einen Kollaps als Folge unüberbrückbarer Konflikte zusteuert – aber auch nicht auf eine Renaissance des freien Wettbewerbs auf offenen Weltmärkten. Die Richtung, die wir einschlagen, ist eine modifizierte Fortsetzung der Strategie von gestern: Intensivierung der Internationalisierung durch innovative Handels- und Investitionsformen seitens der Wirtschaft und Ausbalancierung zwischen Gewinnern und Verlierern des damit verbundenen Strukturwandels in einem politischen Klima von Konsens und Kooperation.

Hier liegt eine grosse Aufgabe für Wissenschaft und Praxis: nämlich nach neuen Kooperationsformen zu suchen, die das weltweite Entwicklungs-, Innovations- und Kostengefälle überbrücken, ohne dass daraus Machtkämpfe, Handelskriege und ruinöse Verdrängungskonkurrenz resultieren, wenn nicht noch weit

Schlimmeres. Stillstand ist jedoch für uns sowenig eine allgemeine Lösung wie Abkoppelung für die Entwicklungsländer. Oder wie Friedrich List vor rund 150 Jahren formulierte: «Die Kraft, Reichtümer zu schaffen, ist unendlich wichtiger als der Reichtum selbst. Sie verbürgt nicht nur den Besitz des Erworbenen, sondern auch den Ersatz des Verlorenen.»

Messe München International

Auf ein erfolgreiches Jahr blickt die Messengesellschaft zurück: 22 Veranstaltungen, 23 945 Aussteller aus 64 Ländern, nahezu 2 Mio. Besucher. Dies Zahlen, bekannt gegeben anlässlich des Pressegesprächs mit Dr. Werner Marzin, Hauptgeschäftsführer der Münchner Messengesellschaft.

Messefreudige Schweizer

1986 stellten 456 Schweizer Firmen in München aus. Beim Besucherstrom wurde ein Zuwachs von 50 % festgestellt, nach 1985 mit 12 600 Besuchern, kamen 1986 19 000. Dies sind etwa 6 % der ausländischen Aussteller. Vor allem die Frühjahr ISPO zeigt steigende Tendenzen aus der Schweiz, bei Ausstellern und Besuchern.

Keine Konkurrenz zu Schweizer Messeveranstaltungen

Dr. Marzin trat der Meinung entgegen, durch gleichgelagerte Messen müsse eine Konkurrenzsituation entstehen, im Gegenteil: «Die Messen in der Schweiz betrachten wir als wertvolle Ergänzung, und nicht als Konkurrenz.» Als Beispiel führte er die ISPO an. Diese wende sich an den Fachhandel aus aller Welt, während nationale Ausstellungen sich eher an die regionalen Abnehmer wenden.

Die Münchner Messen im Frühjahr

Fashion Start München	22. bis 24. Februar 1987
ISPO Frühjahr	26. Januar bis 1. März 1987
Mode-Woche-München	29. März bis 1. April 1987

JR

Vetimat 87 – im Zeichen der Flexibilität und der Mode

Die Internationale Fachmesse für Industrieanlagen für die Bekleidungsindustrie – Vetimat – öffnet vom 28. bis 31. Januar 1987 ihre Pforten im Pariser Messegelände an der Porte de Versailles. Flexibilität und Mode lautet das Motto dieser Fachmesse.

Im Zeichen der Flexibilität...

Für jedes Unternehmen der Bekleidungsindustrie ist eine flexible und kontinuierliche Produktion der Kleidungs-

stücke oberstes Ziel, um schnell (in bezug auf gesetzte Termine) und gut (in bezug auf die Qualität) auf die Bedürfnisse des Markts reagieren zu können.

Wer von Flexibilität spricht, meint nicht zwangsläufig einseitige Produktion. Ziel ist die Herstellung von Modellen unterschiedlichster Form und Farbe auf einer Fertigungsstrasse ohne die geringste Beeinträchtigung des Produktionsablaufs.

Führt man sich die Vielzahl der eingesetzten Maschinen, computergestützten Systeme und Organisationstechniken vor Augen, die auf der Vetimat 84 erstmals vorgestellt wurden, bekommt man eine ungefähre Vorstellung von der rasanten technologischen Entwicklung der letzten Jahre.

Angeichts dieser vielfältigen und veränderlichen Situation wird die Wahl der Entscheide immer schwieriger. Es genügt heutzutage nicht, eine Maschine durch eine andere, leistungsfähigere zu ersetzen. Künftig müssen sich Unternehmen an langfristigen Modernisierungsprogrammen orientieren, die mit beträchtlichen Investitionen verbunden sind und folglich von den Unternehmensleitungen ein strategisches und finanzielles Umdenken erfordern.

Die Vetimat ist eine wichtige Entscheidungshilfe für alle Zweige der Bekleidungsindustrie.

Dies gilt auf lange, aber auch auf kurze Sicht, zumal besonders die Mode-Industrien von Schnellebigkeit geprägt sind.

In einem Unternehmen können bestimmte Investitionen für eine zeitlich begrenzte Produktion unvermeidlich, aber gleichzeitig sofort rentabel sein. All diese leistungsfähigen Maschinen werden auf der Vetimat vorgestellt.

Vetimat versammelt kurzzeitig an einem Ort:

- die meisten Hersteller und Importeure von Industrieanlagen für die Bekleidungsindustrie;
- Unternehmen der Datenverarbeitungstechnik und Systemhersteller;
- Beratungsunternehmen.

Aber auch andere unverzichtbare Partner sind auf dieser Veranstaltung vertreten:

- Lehrer und Ausbilder, die ihre Lehrprogramme den neuen Technologien anpassen müssen;
- die verschiedenen Medien, die ihre Rolle als Informationsvermittler erfüllen.

Im Zeichen der Mode...

Auf der Vetimat beherrscht natürlich die Mode das Bild – zum einen selbstverständlich durch den ureigensten Zweck der Messe und zum anderen in diesem Jahr durch das Zusammentreffen der Messetermine: Am 31. Januar wird die Vetimat durch die Eröffnung von drei bedeutenden Modemessen (der Fachmesse für Herrenmode SEHM sowie den Fachmessen für Kindermode und Wintersportbekleidung) bereichert, die ebenfalls auf dem Messegelände an der Porte de Versailles stattfinden. So haben die auf diesen Messen vertretenen Hersteller die Gelegenheit, die Vetimat zu besuchen und sich eingehend zu informieren.

Jubiläum

75 Jahre Charles Muller SA, Volketswil

Dynamische Entwicklung



Atelier: Handfertigung von Langhaarpelzhüten
Charles Muller SA

1986 beschäftigt Charles Muller SA insgesamt 30 Personen, zu denen zusätzlich 50 Heimarbeiterinnen kommen.

Zwischen 1983 und 1985 hat sich der Umsatz mehr als verdoppelt und die 6 Millionen-Grenze überschritten. Dazu Firmenchef Hans Werner Heiz: «Wir können einen grossen Teil der verkauften Kopfbedeckungen wieder selber fabrizieren. Da wir mit den Lieferanten eng zusammenarbeiten und ihnen Modellanregungen vermitteln, tragen auch die nicht bei uns gefertigten Artikel unsere Handschrift. Heute gehen über 50 Prozent der Verkäufe in den Export. Die Charles Muller SA beliefert fast alle europäischen Länder sowie Nordamerika, Japan und Australien.»

Die dynamische Entwicklung seit 1981 schuf erhebliche Platzprobleme – der Betrieb platzte buchstäblich aus allen Nähten! Entsprechend zog die Charles Muller SA Anfangs Dezember 1986 in neue, modernst konzipierte Räumlichkeiten. Hans Werner Heiz erwarb im neuen Gewerbehause Industriestrasse 26 in Volketswil das oberste Stockwerk im Rohbau und liess den Komplex gemäss den Bedürfnissen der Administration, Produktion und Spedition gezielt ausbauen. Das Resultat darf sich sehen lassen. Die Infrastruktur des von Architekt Rainer Wagner, Zürich, im Auftrag der Steinmetz Messebau erstellten Geschäftshauses ist optimal. Helle und grosszügig eingerichtete Lokalitäten, zwei grosse Warenlifts, eine funktionelle Hebebühne, Anpassrampe usw. stehen zur Verfügung. Die Mitarbeiter der Charles Muller SA profitieren von nach neuen Erkenntnissen eingerichteten Arbeitsplätzen. Eine moderne Betriebskantine, ausgezeichnete sanitäre Einrichtungen mit Duschräumen, geräumige Garderoben und Parkplätze für jeden Angestellten stehen zur Verfügung.

Hans Werner Heiz und sein Team blicken positiv in die Zukunft. Die Charles Muller SA ist für einen expansiven Kurs vortrefflich gerüstet!