

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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 95 (1988)

Heft: [5]

Rubrik: mittex Betriebsreportage

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: 16.03.2025

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

mit tex Betriebsreportage

Hurter AG, Zürich: Industriegarnhandel à la carte

Unser Serie-Titel mit dem darin enthaltenen Substantiv «Betrieb» trifft für einmal im engeren Sinne der Definition nicht zu. Über Produktionsmittel zur Garnerzeugung verfügt ein Garnhändler natürlich nicht – seine Leistung liegt, wie noch zu erläutern ist, gegenüber Lieferanten und Kunden auf einer anderen Ebene. Gerade in der Schweiz mit der innerhalb der Baumwollindustrie dominierenden ein- bis allenfalls zweistufigen Organisation der Unternehmen hat sich der (Industrie-)Garnhandel einen beachtlichen Platz als Bindeglied zwischen der Spinnerei und den weiterverarbeitenden Stufen in der Weberei und Wirkerei-/Strickereiindustrie erobert, bzw. zu behaupten gewusst.

Von der Agentur zum Handelshaus

Das Zürcher Textil & Modecenter (TMC) ist innerhalb der gesamten Textilwirtschaft eher dem Detailhandel als Sitz eines repräsentativen Angebots von Bekleidung und Heimtextilien geläufig. Garne, und dabei insbesondere Industriegarne, werden dort weniger gesucht oder vermutet. Und doch sind im 7. Stockwerk zwei Firmen zu finden, die einen sehr engen Konnex zur Spinnerei haben. Eine davon ist die Hurter AG, die wir im Rahmen unserer Artikelreihe besuchten. Als Agentur wurde die Firma 1908 durch den aus Süditalien in die Schweiz zurückgekehrten Max Forrer gegründet. Einer der beiden Associés, Karl Geeser, übernahm dann die Firma Forrer im Jahr 1955, kurz bevor der heutige Inhaber, Werner Hurter, in das damalige Garn-Agenturgeschäft eintrat. 1960 wurde Hurter Kommanditär, 1968 übernahm er die Firma, die er dann in eine Aktiengesellschaft (AK 100 000 Franken, bis heute unverändert) überführte.

Wichtiger für die Firma war wohl der miteinhergegangene Wandel in der Tätigkeit der Gesellschaft vom früher dominanten Agenturgeschäft zum Garnhandelshaus, so wie sich die Hurter AG heute präsentiert.

Der vorangehend erwähnte Wandel war und ist nicht zuletzt Ausfluss der Markt- und Produktionsgegebenheiten: mit den Lieferanten, also den Spinnereien/Zwirnereien werden neue Erkenntnisse umgesetzt, neue Entwicklungen in die Wege geleitet, die in Einklang mit dem hohen Standard der Technik der weiterverarbeitenden Stufen zu bringen sind.

Service und Dienstleistung

Die Existenzberechtigung eines Garnhandelshauses vom Kaliber der Hurter AG ist mit den Begriffen Service, Dienstleistung und Beratung in geraffter Form umschrieben. Es ist also primär mit Blick auf die Spinnerei nicht etwa nur das nackte Einsparen eines Verkaufsapparates, das einen Spinner zur engen Zusammenarbeit mit einem Garnhändler veranlasst. Als Handelsfirma versteht sich die Hurter AG mehr und mehr als Bindeglied, als Puffer aber auch als Koordinator und als Beratungs-

stelle in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht zwischen der Spinnereistufe und der weiterverarbeitenden Industrie, wie dies Werner Hurter selbst definiert.

Da und dort wird die Existenzberechtigung auch der seriösen und mit einem echten Dienstleistungsangebot ausgestatteten Garnhandelshäuser etwas in Zweifel gezogen – demgegenüber bleibt das Faktum festzuhalten, dass beispielsweise Garne in Japan fast ausschliesslich über Garnhändler und nicht durch die Spinnereien direkt vermarktet werden. Zudem kann das im TMC residierende Unternehmen darauf hinweisen, dass in jüngster Zeit mehr und mehr renommierte Spinnereien im benachbarten Ausland, aber auch in Übersee an die Firma mit dem Begehren für den Garnverkauf herangetreten sind. Das darf wohl als Ausweis für die Seriosität und insbesondere für die Leistungsfähigkeit gewertet werden. Mit anderen Worten, es bahnt sich auch für den schweizerischen Garnhandel, wie er durch Hurter gepflegt wird, eine Internationalisierung an und diese wird, wie der kürzlich in die Geschäftsleitung eingetretene Adrian Blumer-Hurter betont, auch angestrebt. Nun, gegenwärtig tätigt die Firma mit fünf wichtigen Kunden etwa vier Fünftel des Gesamtumsatzes, und dies allein in der Schweiz. Die Proportionen werden demnach gegenwärtig durchaus noch vom Inlandmarkt bestimmt, und zwar sowohl seitens der Lieferanten wie der Abnehmer.

Solide Basis

Gerade bei einem Handelshaus muss die finanzielle Basis in unsere Betrachtungen miteinbezogen werden. Die Hurter AG, und dies gehört zur eisernen «conditio sine qua non» des Inhabers, ist durch und durch seriös finanziert. Das heisst, die Gesellschaft arbeitet *ohne* Bankkredite und sie steht ohne jegliche Schulden oder Hypotheken da. Nach wie vor ist man also zu hundert Prozent selbst finanziert. Werner Hurter kann darüber hinaus auf die Tatsache verweisen, dass er als einer der ersten eine Delkredere-Versicherung einführte, die seine Firma in der Folge von grösserem finanziellem Schaden bei Konkursen bewahrte. Die Stellung des Hauses wird im Übrigen auch dadurch skizziert, dass es dem Inhaber stets mit Erfolg gelungen ist nach der Maxime «Kontrolle ist gut – Vertrauen ist besser» zu fahren, also in Umkehrung der sonst üblichen Reihenfolge. Das Vertrauen der Kundschaft geht soweit, dass auf Rückbestätigungen, wie sie üblich sind, verzichtet wird. Die geschäftlichen Usancen gehen in einzelnen Fällen auch soweit, dass gestrecktere Zahlungsziele zur Überwindung einer limitierten Durststrecke gewährt werden.

«Schnellschüsse» sind heute nicht nur im Bekleidungs- und in der Konfektion üblich, auch der Garnhandel muss sich kürzerer und kürzester Lieferfristen befleissen. Die Hurter AG kommt diesem Trend gegenwärtig dergestalt entgegen, dass nunmehr in zentraler Lage ein in mehrfacher Beziehung leistungsfähiges Lager eingerichtet wird. Dort kann dann auch die kundengerechte Gespinst-Aufmachung nach den Wünschen der Abnehmer vorgenommen werden.

Perspektiven

Nachzutragen bleibt, dass die Hurter AG fast ausschliesslich Baumwollgarne (Ne 6 bis Ne 120) sowie Baumwollmischgarne handelt und zwar vollständig für die industrielle Weiterverarbeitung. Mit dem Eintritt von Adrian Blumer in die Firma deutet sich heute die Kontinuität der Gesellschaft in einer weiteren Zukunft ab. Die

Tätigkeit Blumers hat zudem kurzfristig Ausfluss in der für den kommenden Sommer vorgesehenen internen Umstrukturierung. So wird unter seiner Leitung und nach seinen Plänen während den Sommerferien der 110 Quadratmeter umfassende Büroraum vollständig umgestaltet und auf EDV (kompatible PC) umgestellt. Dass dabei an die Software besondere Ansprüche gestellt werden, braucht nicht besonders betont zu werden.

Perspektiven anderer Art sind Tendenzen in der Baumwollspinnerei. Werner Hurter glaubt, abgestützt auf seinen nunmehr dreissigjährigen Erfahrungsschatz und seine profunden Kenntnisse in der Garnerzeugung, an eine Renaissance der Ringspinnerei in den nächsten Jahren. Hurter sieht sich in dieser Ansicht durch die spinne-reitechnische Entwicklung seitens der Textilmaschinenhersteller bestätigt. Die in der Schweiz weitaus überwiegende Ringgarnerzeugung dürfte davon profitieren – zumindest in jenen Betrieben, die qualitativ und investitionsseitig an der Spitze mithalten.

Peter Schindler

Volkswirtschaft

Schweizer Wirtschaft auch in Zukunft am Ball?

Wie steht es um die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz? Eine Frage, die angesichts der Aufwertung des Schweizer Frankens vor allem gegenüber dem Dollar wieder häufiger gestellt wird. Das Thema Wettbewerbsfähigkeit ist für unser rohstoffarmes Land von grösster Bedeutung, denn die Erhaltung und Mehrung des Wohlstandes unserer Bevölkerung hängt auf Gedeih und Verderb von ihrer Arbeit, ihrem Erfindergeist und mithin vom Erfolg ihrer Güter und Dienstleistungen auf den Weltmärkten ab.

Einige charakteristische Wettbewerbsfaktoren

Ein ins Gewicht fallendes Element der Wettbewerbsfähigkeit auf den Absatzmärkten ist zweifellos der Wechselkurs. Für viele Exporteure bedeutet der Höhenflug des Frankens eine Erschwerung ihrer Geschäftsmöglichkeiten. So lag der mit den schweizerischen Exporten in 15 wichtige Abnehmerstaaten gewichtete Index von Fremdwährungskursen des Schweizer Frankens um rund 50% höher als vor 10 Jahren. Dass ein derart massiver nomineller Wertanstieg unserer Währung nicht so ohne weiteres zu verdauen ist, liegt auf der Hand. Es ist daher verständlich, dass man sich in der Industrie da und dort die Verlagerung der Produktion ins

Ausland überlegt, zumal die Gelegenheit für Akquisitionen im Ausland derzeit besser denn je ist. Allerdings sind jene Firmen von der Frankenaufwertung weniger betroffen, die hochwertige Spezialprodukte anbieten. Wer schliesslich relativ wenig in den von der Frankenaufwertung besonders berührten Dollarraum exportiert, in den wichtigsten ausländischen Absatzmärkten mit eigenen Produktionsanlagen vertreten ist oder stark von Importverbilligungen profitieren kann, befindet sich ebenfalls in einer komfortablen Lage. Dennoch sind erhöhte Anstrengungen zur Erhaltung und zum Ausbau erreichter Positionen von Nöten.

Erfreulicherweise zeichnet sich unser Land durch eine hohe Investitionsintensität aus, welche ein Indikator für die Dynamik und Selbsterneuerungskraft einer Volkswirtschaft ist. 1986 betrug der Anteil der Anlageinvestitionen am nominellen Bruttoinlandprodukt (BIP) bei leicht steigender Tendenz knapp 24,3%. Die Schweiz erreichte damit im Vergleich zu den Ländern der Europäischen Gemeinschaft sowie Japan und den USA hinter Japan (28,5%) die zweithöchste Anlageinvestitionsquote. Dabei entfielen rund ein Drittel der Anlageinvestitionen auf Ausrüstungen wie zum Beispiel Maschinen und Apparate. Ferner lassen sich auch die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im internationalen Vergleich sehen. 1986 entfielen gemäss dem neuesten Bericht des Vororts über «Forschung und Entwicklung in der schweizerischen Privatwirtschaft 1986» mit 4,9 Mrd. Fr. 2,6% des BIP auf Forschungs- und Entwicklungsausgaben, wovon die Privatwirtschaft drei Viertel beisteuerte. Damit lag die Schweiz im internationalen Vergleich weiterhin in der Spitzengruppe. Positiv auf die Höhe der Investitions-, Forschungs- und Entwicklungsausgaben wirken sich in der Schweiz sicher die im internationalen Vergleich niedrigen Kapitalkosten aus. Günstig wird das Investitionsklima auch durch den vorherrschenden Arbeitsfrieden beeinflusst.

Dem stehen nun aber etliche, die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigende Faktoren gegenüber. Dazu gehören zunächst die Arbeitskosten. Die Schweiz zählt diesbezüglich weltweit zu den teuersten Produktionsstandorten. Mitverantwortlich für diese Entwicklung sind die stark gestiegenen Lohnnebenkosten. Kontraproduktiv für die Wettbewerbskraft ist ferner die gewerkschaftliche Forderung nach einer auf Gesetzesebene vorzunehmenden stufenweisen Reduktion der Arbeitszeit ohne Lohneinbusse. Die auf die Markterfordernisse Rücksicht nehmende flexible Weitergabe von Produktivitätsfortschritten in Form von Arbeitszeitverkürzungen würde den Unternehmungen verunmöglicht. Gerade angesichts des teuren Frankens könnte dies den Verlust von in langen Jahren aufgebauten Marktpositionen zur Folge haben. Gefährdet wird die Wettbewerbsfähigkeit sodann durch den Mangel an Fachkräften, insbesondere Ingenieuren. Hier bestehen hingegen noch gewisse unausgeschöpfte Potentiale, die unter anderem durch eine gezieltere Information über Berufsmöglichkeiten oder ein vermehrtes Interesse der Frauen an entsprechenden Mangelberufen erschliessbar wären.

Wettbewerbsfähigkeit kein Ruhelassen

Die Erhaltung und der Ausbau der Konkurrenzfähigkeit erfordern einen kontinuierlichen Einsatz. Vor allem stark exportorientierte Betriebe werden noch vermehrtes Gewicht auf massgeschneiderte Produkte mit hohem Spezialisierungsgrad legen müssen. Ferner haben sich die Unternehmungen zu überlegen, wie sie grösstmögliche Markt- und Kundennähe gewährleisten können. Von vie-