

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

**Herausgeber:** Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

**Band:** 98 (1991)

**Heft:** 4

**Vorwort:** Leit-faden

**Autor:** Rupp, Jürg

### **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:** 17.02.2025

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



1991 ist wieder ein Schaltjahr der Textilindustrie. Warum? Im September findet die ITMA statt. Alle vier Jahre, wie das Schaltjahr. Gerade in der heutigen Zeit verbinden sich mit dieser grössten Fachmesse der Textilmaschinenindustrie Wünsche und Hoffnungen an die textile Zukunft.

ITMA, Schaufenster und Barometer zugleich. Schaufenster der Leistung der einzelnen Unternehmung. Endlich darf man zeigen, was in den letzten vier Jahren geforscht, entwickelt und perfektioniert wurde. Fachmessen gehören zu den wichtigsten Marketinginstrumenten. Für den Aussteller heisst dies, dass die Teilnahme sorgfältig geplant und realisiert wird. Eine Flut von Mitteilungen bricht über den Besucher herein. Ist demzufolge die Abgabe von Informationen geregelt, sind alle bereitgestellten Drucksachen für jede avisierte Zielgruppe aussagekräftig genug?

Der Besuch der ITMA gleicht einem Wettlauf mit der Zeit. Hunderte von Ausstellern werben um die Gunst des Besuchers. Er will in möglichst kurzer Zeit umfassende Kenntnisse über Produkte und Leistung haben, denn sein persönliches Messeprogramm steht in den meisten Fällen bereits fest. Gerade darum geht es nicht nur um das «blosse» Ausstellen von Maschinen.

Einen zentralen Punkt nimmt an der Messe das Standpersonal ein: Sind die Mitarbeiter über alle Leistungen des eigenen Unternehmens genaustens im Bild? Wissen sie, wo jede Maschine steht und wie man sie bedient? Steht das Hilfspersonal immer zu Verfügung? Viele Fragen, die vor dem Beginn der Messe beantwortet werden müssen. Nur so kann dem Interessenten ein optimales Umfeld für seinen Besuch am Stand gewährleistet werden.

ITMA, Barometer der Textilindustrie. Das wirtschaftliche Klima im Vorfeld der Messe gibt aus den bekannten Gründen keinen Grund zu übertriebenem Optimismus. Die Schweizer Textil- und Textilmaschinenindustrie weiss aber mit diesen Problemen umzugehen, und hat sich aus schlechten Zeiten bisher immer selbst in bessere hochgearbeitet. Den Kopf hängen lassen gilt nicht. Der Glaube an die Zukunft seiner Branche gehört zu den Grundeigenschaften jedes eingefleischten Textilers. Und den sollten die Besucher jedes Standes an der nächsten ITMA in Hannover zu spüren bekommen.

Jürg Rupp ■