

# R. Schweizer & Cie. AG, Herrenkleiderfabrik in Wangen a.A.

Von der Bluse aus Heimarbeit zum Anzug aus der bulgarischen Fabrik  
– eine Zeitgeschichte<sup>1</sup>

Rudolf Arthur Schweizer-Ferreira

«Kleider machen Leute», ein Leitspruch, welcher seit dem Erscheinen der Novelle von Gottfried Keller<sup>2</sup> im Volksmunde liegt, verdeutlicht die Rolle der Kleider in unserer Gesellschaft. Hier soll jedoch von den Leuten die Rede sein, die es braucht, um diese Kleider zu machen. Während mehr als 135 Jahren, von 1865 bis 2002, haben fünf Generationen der Familie Schweizer mit unzähligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Teil dieser Kleiderproduktion übernommen und somit einen Beitrag zum Erscheinungsbild von Generationen geleistet.

## *1. Von der Heimarbeit rund um Wangen zur weltweiten Beschaffung*

Während Jahrhunderten wurde Kleidung für den persönlichen Bedarf zu Hause hergestellt, später vom spezialisierten Handwerk, dem Schneider, bezogen. Erst mit der Industrialisierung entstanden in England die ersten arbeitsteiligen Manufakturen für Kleider, die Anfänge der Konfektionsindustrie. Um 1840 gab es bereits in vielen Städten Europas Handelshäuser, die diese nun preisgünstiger hergestellten Produkte importierten und dem Schneiderhandwerk Konkurrenz machten. Mit der liberalen Revolution von 1848 wurden auch bei uns die Grundlagen geschaffen, damit arbeitsteilig hergestellte Kleidungsstücke lokal hergestellt und vertrieben werden konnten.

In Solothurn entstand in den 50er-Jahren des 19. Jahrhunderts die Firma Tugginer, die als erste in der Schweiz auf kaufmännische Art im Verlagsystem Arbeitsblousen in Heimarbeit herstellte und vertrieb.<sup>3</sup> Die Näharbeit war noch immer reine Handarbeit, brauchbare Nähmaschinen gab es noch nicht. Aufgabe des Unternehmers war die Finanzierung der Ware, der Stoffeinkauf, zum Teil der Zuschnitt, die Organisation der Be-

Heimarbeit (um 1880)



schickung der Heimarbeiterinnen und der Vertrieb. Ein gutes Geschäft entwickelte sich, welches zwangsläufig Mitbewerber hervorbrachte. So entstanden aus anfänglichen Kundenbeziehungen mit der Firma Tugginer in und um Wangen an der Aare ab 1859 weitere Konfektionsfirmen, so auch die Firma R. Schweizer (Details zur Firmengeschichte siehe Zeit-  
tafel S. 226/227).

Der Zeitraum von 1870 bis 1914 ging als erste Phase der Globalisierung in die Geschichtsbücher ein. Der Welthandel blühte, Importe und Exporte waren mengenmässig unbeschränkt möglich, lediglich mit einem kalkulierbaren tiefen Zoll belegt. Angetrieben durch technische Errungenschaften wie Eisenbahn, Dampfschiffe, Telegraf und Telefonie und den Bau des Suezkanals, erreichten der wirtschaftliche Ausstoss und der Handel ungeahnte Spitzenwerte.

In diesem Umfeld prosperierten auch die Wangener Kleiderfabrikanten. Stoffe wurden aus ganz Europa bezogen, Märkte eröffneten sich auch ausserhalb der Grenzen im benachbarten Ausland. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts konnte die Firma Schweizer von den technischen Neuerungen profitieren und ihre Betriebe modernisieren. Parallel dazu nahmen aber auch die Kundenwünsche und -ansprüche zu, so dass die während Jahrzehnten praktizierte Heimarbeit mehr und mehr durch die als qualitativ höher bewertete Fabrikproduktion abgelöst wurde. In der

*Zeittafel zur Firma Schweizer 1865–2003*

1865	Gründung der Firma durch den Kaufmann Rudolf Schweizer-Mathys (1821–1897); Fabrikation von Fuhrmannsblousen und Arbeitshemden aus belgischer Leinwand in Heimarbeit; zuvor war Rudolf Schweizer-Mathys während 6 Jahren (1859–1865) Partner in der Firma Obrecht & Schweizer gewesen, welche die Konfektionsindustrie in Wangen eingeführt hatte.
1879	Ergänzung des Sortiments mit Halbtuch- und Halbleinosen.
1882	Eintrag der Firma in das neue eidgenössische Handelsregister.
1887	Eintritt von Rudolf Schweizer-Schweizer (1867–1924) ins Unternehmen; Angliederung der Produktion von Berufskleidern aller Art.
1893–1897	Ausbau zum eigentlichen Fabrikationsbetrieb; Umstellung auf elektrischen Antrieb und elektrisches Licht sowie Installation des Telefons (1893).
1918	Eintritt von Rudolf Schweizer (1898–1963) in die Firma; Generalstreik.
1920/21	Preiserfall.
1923	Umwandlung der Einzelfirma in eine Kommandit-Gesellschaft mit Vater und Sohn als Gesellschafter.
1928	Gründung der Familien-Aktiengesellschaft als zukunftsweisender Entscheid.
1929	Beginn der Weltwirtschaftskrise. In den Folgejahren kämpft die Firma ums Überleben.
1936	Abwertung des Schweizer Frankens. Verbesserung der Wirtschaftslage.
1940	Erstellung von zweckmässigen Gebäuden für die Ausführung von Armeeaufträgen.
1951	Einstellung der Produktion von Berufskleidern und Konzentration auf die Produktion von Herrenkleidern.
1952	Eintritt von Rudolf Schweizer-Gruner (*1929) in die Firma. Umstellung der Fabrikation auf Einzelantrieb.
1964	Einzug in das neue Fabrikationsgebäude an der Zeughausstrasse 19 in Wangen a.A.
1967	Hochkonjunktur; Arbeitskräftemangel in der Schweiz. Auslagerung eines Teils der Produktion nach Portugal.
1968	Eintritt von Hans Schweizer-Oberholzer (*1943) in die Firma.
1972	Eröffnung der Tochterfirma ERES-Empresa de Confecções, Lda. in Fundão, Portugal.
1986	Eintritt von Portugal in die Europäische Union; Europäischer Binnenmarkt wird ab Portugal bedienbar.
1989	Eintritt von Rudolf Schweizer-Ferreira (*1962) in das Unternehmen; Fall der Berliner Mauer; schrittweise Öffnung des mittel- und osteuropäischen Wirtschaftsraumes.

---

1992	Ablehnung des EWR-Beitritts durch die Schweizer Stimmbürger; als Folge davon Schlechterstellung von schweizerischen Textil- und Bekleidungsherstellern gegenüber EU-Mitbewerbern im europäischen Markt.
1993	Gründung der R. Schweizer Menswear GmbH als Vertriebsgesellschaft in Deutschland.
1997	Ratifizierung des Dossiers «Paneuropäische Kumulation der Ursprungszeugnisse» durch die Schweiz; Start und sukzessiver Ausbau der Lohnproduktion in Bulgarien.
1999	ISO-9001-Zertifizierung der Firmengruppe.
2002	Kooperations- und Übernahmegespräche mit europäischen Mitbewerbern scheitern; Frage nach der kritischen Grösse muss mit «Nein» beantwortet werden Entscheid, geordnet aus der Bekleidungsproduktion auszusteigen Schliessung der ERES-Empresa de Confecções, Lda. und der R. Schweizer Menswear GmbH Auslieferung der letzten Saisonaufträge bis Ende Jahr.
2003	Weiterführung der Firma als Immobiliengesellschaft und Factory-Outlet für Herrenbekleidung.

---

Folge entstanden immer grössere Nähssäle, in welchen Kleidungsstücke konfektioniert wurden.

Mit Ausbruch des Ersten Weltkrieges 1914 ging diese Wachstumsphase jäh zu Ende. Nationalismus und abgeschlossene Märkte waren die Folge, Wirtschaftskrisen hemmten während und nach dem Krieg die weitere Entwicklung und verunmöglichten ein weiteres Wachstum und Gedeihen. In den Krisenjahren wurde die Konfektionsindustrie zahlenmässig stark dezimiert. Die verbleibenden Firmen überlebten vor und während des Zweiten Weltkrieges zum Teil nur dank Armeeaufträgen.

Durch die Wachstumsjahre nach Ende des Zweiten Weltkrieges war der Welthandel im Jahre 1950 wieder auf der Stufe von 1870 angelangt. Europa war bestrebt, eine gemeinsame friedliche Zukunft aufzubauen, und errichtete in den 60er-Jahren den gemeinsamen Markt, aus welchem die Europäische Union entstehen sollte. Die Schweiz nahm an dieser Entwicklung nur mit Verspätung und nur teilweise teil, indem sie als Gründungsmitglied der Efta und ab 1974 als assoziiertes Mitglied der EWG vom Freihandel mit den meisten Industrieprodukten profitieren konnte. Textil- und Bekleidungsprodukte waren so wie Agrarprodukte lange Zeit gegen «störende» Importe zollmässig geschützt, mit dem

Visitenkarte aus den Anfängen der Firma (ca. 1899)



Produktion (1952)

Effekt, dass sich eine Struktur von Klein- und Kleinstbetrieben bis in die 70er-Jahre im Heimmarkt behaupten konnte.

Ab Ende der 50er-Jahre begann sich jedoch eine Veränderung in der Kundenstruktur der Konfektionäre abzuzeichnen: Filialgeschäfte, Discounter und Warenhäuser kamen auf, die dank ihrer Einkaufsmacht günstigere Preise bei grösseren Einkaufsmengen durchzusetzen begannen. Als einer der ersten nationalen Anbieter sah sich die R. Schweizer & Cie. AG als Partner dieser Grossabnehmer und richtete ihre Produktion konsequent auf diesen Absatzkanal aus. Grössere Serien, produziert nach standardisierten Abläufen, waren der Schlüssel zum Erfolg. Infolge des Arbeitskräftemangels in der Schweiz Ende der 60er-Jahre erfolgte die kontinuierliche Verlagerung der Produktion an den einzigen zolltechnisch machbaren Standort, ins EFTA-Mitgliedsland Portugal.

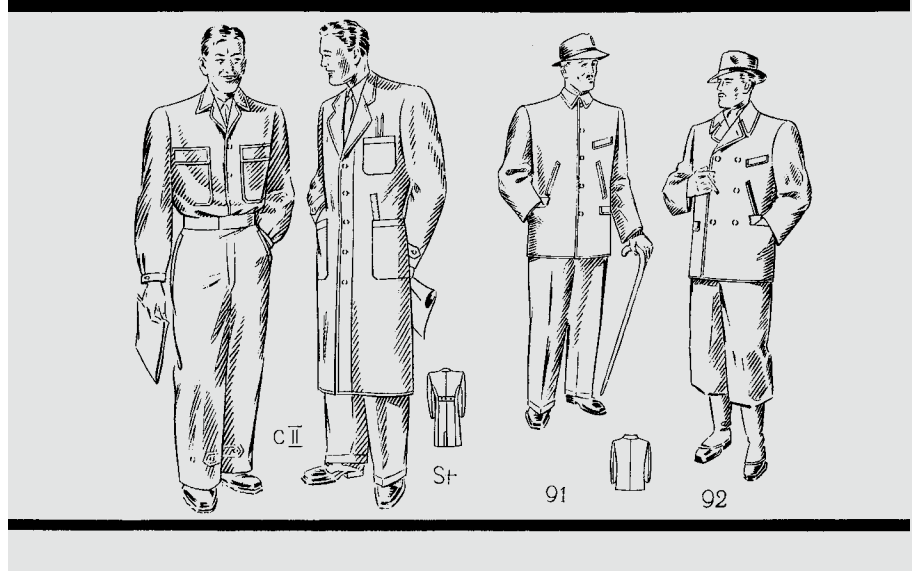
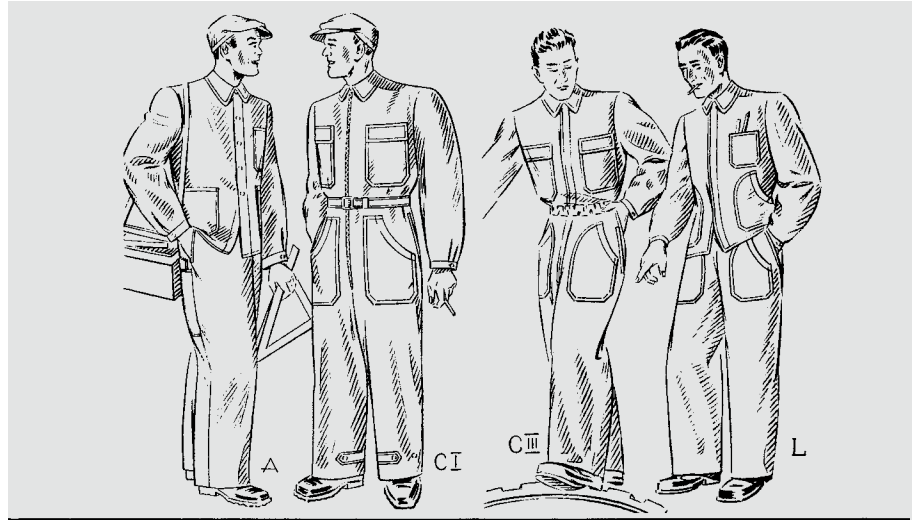
Exporte waren Schweizer Firmen in die EFTA-Länder möglich; eine Chance, die von vielen aber nicht genutzt wurde, da die relativ kleine Produktion in der Schweiz abgesetzt werden konnte. Anders bei der R. Schweizer & Cie. AG: Schon bald nach Eröffnung der Tochterfirma in Portugal nahm diese mit Exporten in andere EFTA-Staaten (Österreich, Skandinavien, England) den Kampf um Marktanteile in Europa auf. Beflügelt durch die Verkaufserfolge gelang ein Unternehmenswachstum, welches grösser war, als es der Heimmarkt erlaubt hätte. Bis zu Beginn der 90er-Jahre konnte die Firma eine Stellung als ernst zu nehmender Mitbewerber auf dem Herrenbekleidungsmarkt in Westeuropa behaupten.

Mit der Realisierung des europäischen Binnenmarkts ab 1992, der sukzessiven Öffnung der mittel- und osteuropäischen Staaten für den Handel nach dem Fall der Berliner Mauer und dem EWR-Nein des Schweizer Volkes Ende 1992 änderte sich die Situation grundsätzlich. Portugal blieb für lange Jahre aus zolltechnischen Gründen der einzige kostengünstige Produktionsstandort für schweizerische Konfektionäre. Die europäische Konkurrenz konnte sich jedoch den Beschaffungsmärkten in Mittel- und Osteuropa sowie Nordafrika zuwenden und sich dadurch einen Vorsprung verschaffen.

1997 ratifizierte die Schweiz das Dossier «Paneuropäische Kumulation der Ursprungszeugnisse». Die R. Schweizer & Cie. AG nahm die Lohnproduktion in Bulgarien auf und baute sie sukzessive aus. Damit wurde die Länge der Spiesse zwar wieder etwas angeglichen, aus dem wich-



△ Blouse. «Der Bibelleser» von Albert Anker wurde durch R. Schweizer-Schweizer 1906 als Büroschmuck in Auftrag gegeben



△ Berufskleider. Aus einem Firmenkatalog der 1930er-Jahre



◁ Anzug. Foto aus den 1960er-Jahren; die Silhouette blieb bis heute ziemlich die gleiche, die Stoffe aber wurden mit den Jahren weicher, leichter und angenehmer im Tragen.

Kontakte der Firmengruppe Schweizer 1997–2002	Produktion	Lieferanten	Kunden
Belgien		○	○
Bulgarien	○	○	
Dänemark			○
Finnland			○
Frankreich		○	○
Grossbritannien		○	○
Hong Kong (China)	○		
Italien		○	
Kapverdische Inseln	○		
Lettland			○
Litauen		○	
Niederlande		○	○
Norwegen			○
Österreich		○	○
Portugal	○		
Polen	○	○	○
Rumänien		○	
Schweden		○	○
Schweiz		○	○
Slowakei	○	○	
Spanien		○	○
Taiwan		○	
Thailand	○	○	
Tschechien	○		
Türkei	○		

tigen ertragsstarken Mitbewerber R. Schweizer & Cie. AG war trotzdem ein zwar wichtiger, aber angeschlagener Marktteilnehmer geworden.

## 2. Von der Fuhrmannsbluse zum gepflegten Anzug

Die Bedeutung der Kleider für den Mann, die in der Konfektionsindustrie hergestellt wurden, änderte sich wie die Produkte. Waren es in den ersten Jahrzehnten der Firmengeschichte die verschiedensten Blousentypen für Berufsleute und später Berufskleider im heutigen Sinne, so wurden die letzten fünf Jahrzehnte durch modisch gestylte Hosen, Vestons und Anzüge bestimmt. Von der Berufskleidung, die kaum der Mode unterworfen war und auf Lager produziert werden konnte, ging der Weg hin zu einem schnelllebigen, auf Auftrag produzierten Modeartikel.

Zusammengefasst kann gesagt werden, dass sich Kleider von einem Investitionsgut, das jedermann wohl überlegt kaufen musste und lange trug, hin zum modischen Wegwerfprodukt für eine Saison entwickelten. Mit der Bedeutung der Bekleidung sank auch ihr wirtschaftlicher Wert, wie dies eindrücklich der Vergleich der indizierten Stückkosten der Produkte der R. Schweizer & Cie. AG mit den Schweizerischen Nominallöhnen ab 1940 widerspiegelt. Allgemein wird oft vermutet, dass sich technische Güter wie Autos relativ stärker vergünstigt und popularisiert haben als etwa Bekleidung. Dass dies ist nicht der Fall ist, belegen die beigefügten Zahlenreihen auf Seite 232.

## 3. Vom familiären Umfeld zur globalisierten Firmengruppe

Die Gründung der Firma fiel, wie wir weiter oben schon dargestellt haben, in eine Zeit des florierenden internationalen Handels und Güterauswechsels. Es verwundert deshalb nicht, dass die Leinwand für die Herstellung der ersten Produkte, den Blousen, aus Belgien bezogen wurde. Daneben waren aber die Firmenstrukturen familiär geprägt, man kannte sich, Kunden und Lieferanten wurden bei Besuchen in Wangen am Familientisch bewirtet.

Bis zu Beginn der 60er-Jahre des letzten Jahrhunderts verblieb die Firma in ihrer familiären Enge an der Vorstadt 3 in Wangen an der Aare. Platzmangel hemmte die Entwicklung über viele Jahre.

## Kostenentwicklung 1865–2000

Jahr	R. Schweizer & Cie. AG*						Vergleichswerte				
	Umsatz CHF	fabrizierte Stück	Durchschnittspreis / Stück CHF	1865 = 100%	1940 = 100%	1950 = 100%	Index Nominallöhne**	Kosten 1kg Brot in CHF***	1950 = 100%	Kosten VW Käfer / VW Golf in CHF***	1950 = 100%
1865	75 000	19 000	3.95	100							
1870	146 000	35 000	4.17	106							
1880	155 000	42 000	3.69	93							
1890	186 000	52 000	3.58	91							
1900	199 000	60 000	3.32	84							
1910	228 000	51 000	4.47	113							
1920	355 000	39 000	9.10	231							
1930	342 000	58 000	5.90	149							
1940	603 000	58 000	10.40	263	100		100				
1950	859 000	40 000	21.48	544	207	100	197	0.51	100	5 500	100
1960	2 085 000	72 000	28.96	734	279	135	272				
1970	7 820 000	259 000	30.19	765	290	141	534				
1980	15 458 000	441 000	35.05	888	337	163	1058				
1990	33 384 000	903 000	36.97	937	356	172	1595	3.90	765	17 800	324
2000	27 705 000	865 000	32.03	811	308	149	1963				

\* ganze Gruppe

\*\* BFS-Entwicklung der Nominallöhne 1939–2002 (1939 = 100)

\*\*\* BFS-Kaufkraft 1950 und 1990

Der Entscheid, Lieferant von Grosskunden zu werden, und damit rationeller und günstiger zu produzieren, führte im Jahre 1964 zum Bau und Bezug des Neubaus an der Zeughausstrasse. Die Produktion konnte nun mit den Marktchancen wachsen. Der Arbeitskräftemangel in der Schweiz der Hochkonjunkturphase und die geringen Möglichkeiten, an anderen Standorten in der Schweiz zu wachsen, führten zu den ersten Kontakten

Neubau an der Zeughausstrasse 19  
in Wangen (1964).  
Foto Roth, Herzogenbuchsee



Neubau der ERES – Empresa  
de Confecções, Lda. in P-Fundão  
(1972)



mit portugiesischen Lohnkonfektionären. Diese waren so erfolgreich, dass ab 1972 das eigene Werk in Portugal zum wichtigsten Produktionsstandbein aufrückte. Materialeinkäufe wurden mit dem Fallen der Zollschranken in Europa ebenfalls internationaler, sodass ein Anzug schon in den 80er-Jahren aus Vorprodukten aus bis zu 10 Ländern zusammengesetzt werden konnte.

Auf dem Höhepunkt der Internationalisierung der Firmengruppe (1997–2002) bestanden aktive Kontakte mit Kunden, Lieferanten und Produzenten in 25 Ländern (vgl. Tabelle S. 231).

Es war nun nicht mehr möglich, dass jeder jeden kannte. Die Arbeiten wurden aufgeteilt, Spezialisten auf ihrem Gebiet erfüllten ihre Aufgabe,



Kleider machen Leute – Leute machen Kleider.

△ Feierabend 1964.  
Foto Roth, Herzogenbuchsee

▷ Gruppenbild zur  
Feier der Zertifizierung nach  
ISO 9001 (1999)



damit am Schluss die Kleidungsstücke aus den richtigen Materialien, zur richtigen Zeit, zum richtigen Kunden geliefert werden konnten. Die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems nach ISO 9001 und eine komplexe Informatiklösung halfen beim Bewältigen dieser Aufgaben. Im Jahre 1999 beschäftigte die Gruppe in der Schweiz, Portugal und auf den Kapverdischen Inseln rund 700 Mitarbeiter in eigenen Werken.

#### *4. Die Frage nach der kritischen Grösse*

Die 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts werden als das Jahrzehnt der Firmenübernahmen und Fusionen in die Geschichte eingehen. Nicht nur in der Telekommunikations- und Pharmabranche waren spektakuläre

Firmenzusammenschlüsse und ein Drang zur Grösse zu verzeichnen, auch die Modeindustrie wurde davon stark geprägt. Im Modedetailhandel entstanden auf Kosten der kleinen unabhängigen Geschäfte Grosskonzerne, die international auftreten und dank Skaleneffekten enorme Wettbewerbsvorteile ausspielen können. Beispiele sind Gruppen wie Inditex aus Spanien, Hennes & Mauritz aus Schweden, C&A aus Deutschland oder Charles Vögele aus der Schweiz, die jeweils in mehreren Ländern Europas (oder sogar weltweit) präsent sind.

Der Kostendruck, der durch die Einkaufsmacht dieser Grosskonzerne auf die vorgelagerten Stufen ausgeübt wurde, führte zuerst zu einer Konzentration und einer Bereinigung unter den Vorlieferanten der Bekleidungsindustrie. Gab es bis Mitte der 80er-Jahre z.B. in Frankreich eine Vielzahl von Anbietern für Woll- und Wollmischgewebe, waren in den 90er-Jahren nur noch zwei Firmengruppen von Bedeutung in diesem Gebiet. Eine dieser Firmengruppen setzte sich unmissverständlich zum Ziel, der grösste europäische Anbieter von Wollstoffen zu werden und in allen Schlüsselmärkten Firmen zu besitzen.<sup>4</sup>

Die Konfektionsindustrie sah sich aus diesem Grunde je länger je mehr in der «Sandwich»-Position. Sie hatte starke, marktmächtige Vorlieferanten zu berücksichtigen und deren Konditionen zu akzeptieren, auf der andern Seite der Nachfragemacht der Detailhandelsgruppen standzuhalten.

Diese nicht einfache Rolle wurde noch durch den Umstand verschärft, dass die Konfektionsindustrie die eigentliche Einstiegsindustrie aller sich neu öffnenden Märkte darstellt. Mit relativ geringem Kapitalbedarf pro Mitarbeiter entstanden so in Mittel- und Osteuropa, Nordafrika und Asien unzählige neue, qualitativ ebenbürtige Mitbewerber zur hiesigen Industrie. Statt sich aber an andern Branchen zu orientieren und durch Kooperationen und Firmenzusammenschlüsse stärker zu werden, verzettelte sich die nähende Industrie zunehmend, wurde für die Marktpartner austauschbar und dadurch erpressbar.

Die R. Schweizer & Cie. AG besass zum Ende der 80er-Jahre des letzten Jahrhunderts eine ansehnliche Grösse und Bedeutung als Handelsmarken-Hersteller in Westeuropa. Ende der 90er-Jahre jedoch, geschwächt durch die neue Marktsituation und die ungleich langen Spiesse, geschaffen durch den EWR-Entscheid des Schweizervolkes, war ihre Bedeutung zurückgebunden worden. Die Frage nach der kritischen Grösse, die Frage nach dem mittelfristigen Überleben stellte sich.

Um nicht von wenigen grossen Abnehmern abhängig zu werden, musste die Firma Schweizer eine gewisse Grösse und Produktion anstreben. Der so genannte «Private Label»-Bereich, also diejenigen Produzenten, die keine eigene Marke, sondern die Marken ihrer Kunden herstellt, muss erstens mit den Grosskunden in diesem Segment arbeiten und kurzfristig Grossserien ausliefern können. Zweitens sind fixe Produktionskapazitäten in Zeiten rückläufiger Umsätze problematisch, und es ist schwierig, sie kostendeckend auszulasten. Drittens konnte die Firma Schweizer nur innerhalb eines engen finanziellen Spielraumes planen, da die familieneigenen Mittel in der Firma investiert waren und Fremdkapital nur sehr beschränkt zur Verfügung stand.

Das Abwägen dieser verschiedenen Ansprüche führte zur Einsicht, dass eine eigenständige Zukunft illusorisch war und dieser Weg kurzfristig scheitern musste. Während zweier Jahre versuchte die Firmenleitung, einen zukunftsweisenden Weg über Kooperationen oder Firmenverkäufe zu realisieren. Da sich parallel dazu die wirtschaftliche Situation dramatisch verschlechterte, scheiterten diese Ansätze am Umstand, dass sämtliche Mitbewerber zu viele eigene Probleme zu bewältigen hatten, um sich einer Zukunftsvision mit offenem Ausgang zuwenden zu können.

##### *5. Der Ausstieg aus der Bekleidungsherstellung*

Die wirtschaftliche Rezessionsstimmung und die Konsumunlust nach den Anschlägen des 11. September 2001 in New York führten zu spürbaren Auftragsrückgängen für das Jahr 2002. Die bereits begonnene Verlagerung des Grossteils der Produktion nach Bulgarien inklusive dem Aufbau eines neuen Lagers an Rohmaterialien vor Ort führte so nicht zu der gewünschten Margenverbesserung, da parallel dazu die eigene Produktionsstätte in Portugal nicht ausgelastet werden konnte und hohe Verluste schrieb. Ein Arbeitskräfteabbau in Portugal, auf eine den Märkten angepasste Grösse, scheiterte an der dortigen Arbeitsgesetzgebung. Sogar der Verkauf der Produktionsstätte zu einem symbolischen Preis von einem Euro musste aus dem gleichen Grunde scheitern. Die Firma ERES musste deshalb per 31. März 2002 einen Insolvenzantrag stellen und geschlossen werden.



Transportsysteme gestern und heute:

⚙ Spedition von Bahnpaketen per Camionneur

△ Hängendware per Lastwagen-Spedition (1964)

▷ Verlad der für die R. Schweizer & Cie. AG bestimmten Ware im Werk Ozex Bulgaria, BG-Gabrovo (2001)

Geschwächt durch die Verluste in Portugal und den grossen Kapitalbedarf beim Aufbau des Lagers in Bulgarien, hätte eine Weiterführung der Bekleidungsproduktion im Alleingang unweigerlich zu einem Liquiditätsengpass und einer unkontrollierbaren Situation geführt. Die von der Geschäftsleitung angestrebte Kooperationslösung und das damit angestrebte Ziel, zusammen mit einem Partner eine verbesserte Markstellung zu erlangen, scheiterte. Deshalb beschloss die Aktionärsversammlung den geregelten, planmässigen Ausstieg aus der Bekleidungsproduktion bis Ende 2002. Alle angenommenen Kundenaufträge wurden produziert, Abmachungen und Verträge mit Partnerbetrieben, Lieferanten und Geldgebern eingehalten und den Mitarbeitern eine möglichst lange Übergangsfrist zum Suchen und Finden einer neuen Anstellung gegeben. Die Kollektionen der Firma wurden von zwei ehemaligen Mitbewerbern übernommen, die sich damit eine Abrundung ihres bestehenden Sortiments und damit eine bessere Marktposition in den jeweiligen Teilmärkten erhoffen.

So wurde im 137. Geschäftsjahr der R. Schweizer & Cie. AG das Kapitel Bekleidungsproduktion geschlossen. Die Firma führt nun ab diesem Jahr das Immobiliengeschäft weiter und betreibt in Wangen a.A. weiterhin einen Fabrikladen für Herrenbekleidung. In Kooperation mit den beiden

Partnern, die die eigenen Kollektionen teilweise weiterführen, sollte es gelingen, weiterhin ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und ein attraktives Sortiment anzubieten.

### *Epilog*

Der Aufstieg und Niedergang der Bekleidungsindustrie im Oberaargau verlief mehr oder weniger in Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklung der Region. Die Konfektionsindustrie ist in aller Regel eine der ersten Industrien, die sich in einer Region ansiedelt, weil sie auf ein Potenzial an günstigen, unterbeschäftigten Arbeitskräften angewiesen ist. Sobald sich die Wirtschaft weiterentwickelt und andere Stellen in Branchen mit höherer Wertschöpfung geschaffen werden, können dort höhere Löhne bezahlt werden. Die nähende Industrie kommt unter Lohn- und Konkurrenzdruck zu andern Regionen, die noch in der Anfangsphase stecken, und verliert langsam aber sicher ihre Basis.

In der Branche macht periodisch folgender Gedanke die Runde: Zuerst nähten wir bei uns, dann im Tessin, später im Mittelmeerraum und in Osteuropa. Morgen werden wir in Kasachstan und China sein, dann kommt noch Afrika, bevor wir rund um den Erdball gereist und wieder bei uns angelangt sind. Vielleicht werden unsere Urgrosskinder im Oberaargau wieder in der Bekleidungsindustrie arbeiten.

### *Anmerkungen*

- 1 Der vorliegende Text entspricht der persönlichen Meinung des Autors. Es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Die Interpretation geschichtlicher Fakten bleibt immer subjektiv. Als Quellen dienten, wenn nicht anders angegeben, firmeninterne Aufzeichnungen.
- 2 Gottfried Keller, Kleider machen Leute, Erzählung, erschienen 1874 im zweiten Band des Novellenzyklus «Die Leute von Seldwyla»; – der Text entstand wohl in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts in Zürich.
- 3 Nach: «Von den Anfängen der schweizerischen Herrenkonfektionsindustrie», Aufzeichnungen gesammelt und als Broschüre herausgegeben von Rudolf Schweizer-Gruner, 1982.
- 4 Diese Firmengruppe heisst Chargeurs ([www.chargeurs.fr](http://www.chargeurs.fr)) und besass 2001 im Wollbereich Werke und Beteiligungen in Frankreich, Deutschland, Grossbritannien, Spanien, Portugal, Italien, Litauen, Südafrika, Uruguay, Argentinien, Australien, Neuseeland, USA, Hong Kong und China. Chargeurs ist ebenfalls eine wichtige Marktmacht in der Produktesparte Einlagestoffe.