Zeitschrift: Jurablätter : Monatsschrift für Heimat- und Volkskunde
Band: 29 (1967)
Heft: 7

Artikel: Fünfzig Jahre Scintilla AG, Solothurn
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-861331

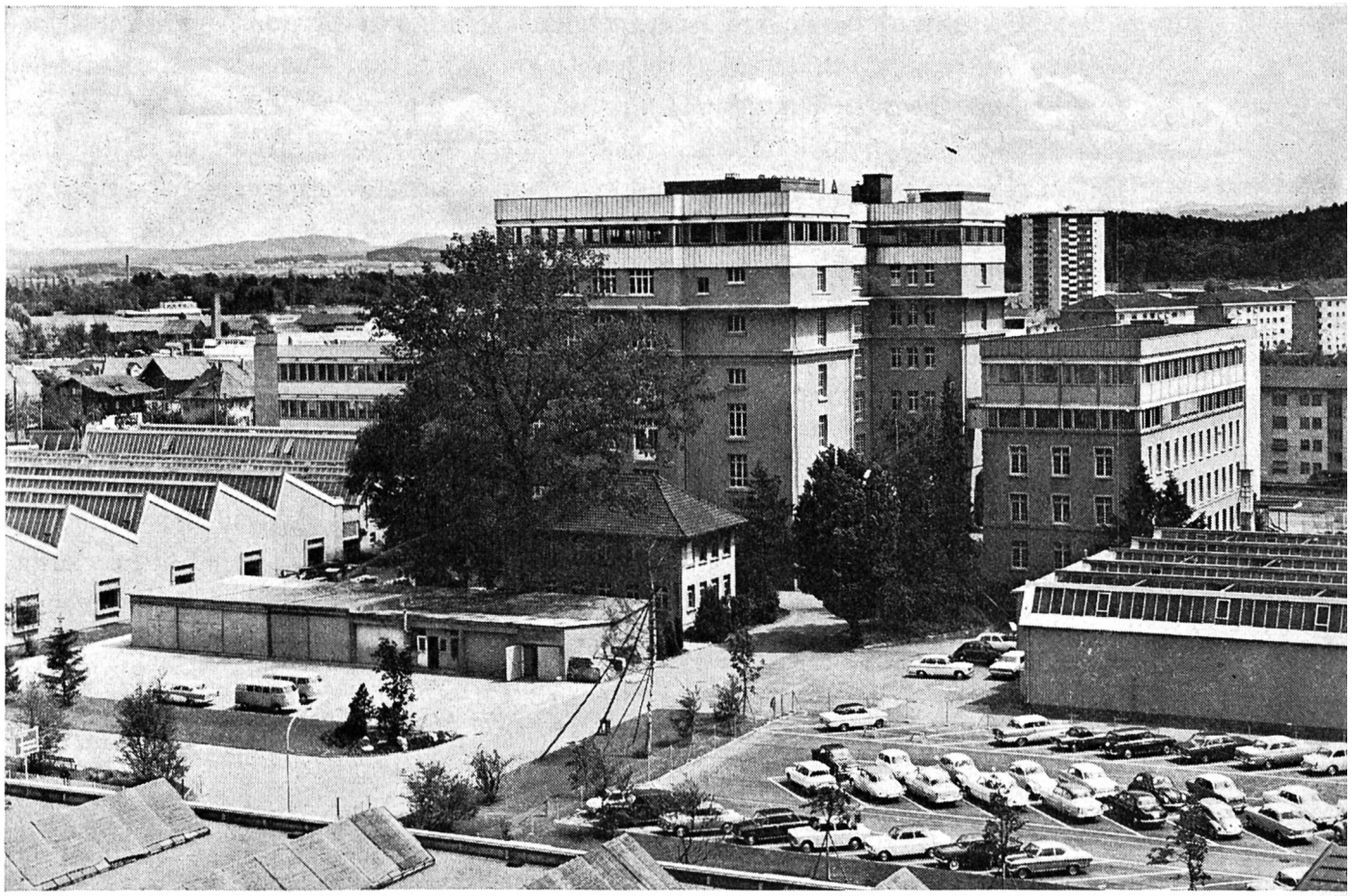
Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 02.10.2025

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



Gesamtansicht 1967

Fünfzig Jahre Scintilla AG, Solothurn

1917—1967

Die Chronik eines Unternehmens gleicht einem Mosaik, wozu menschliches Wollen, technische Möglichkeiten, wirtschaftliche Verhältnisse und politische Strömungen ihre Steine und Steinchen beigetragen haben. Eine verwirrende Fülle an Kräften und Wirkungen lässt sich aus der Distanz als grosse Linie überblicken, welche das Heute aus dem Gestern erklärt. Dieser Linie durch Höhen und Tiefen zu folgen, ist das Ziel dieser Rückschau auf die ersten fünfzig Jahre der Scintilla AG.

Dabei entsteht das Bild eines kleinen, mit bescheidenen Mitteln ausgestatteten Unternehmens, welches sich gegen eine übermächtige ausländische Konkurrenz, gegen die Folgen zweier Wirtschaftskrisen und die Rückschläge des letzten Weltkrieges behaupten konnte.

Diese Widerstandskraft verdankt die Scintilla AG ihrer Anpassungsfähigkeit an die wechselnden Marktlagen, sowie dem technischen Vorsprung und der Qualität ihrer Erzeugnisse. Trotzdem hatte sie lange Jahre mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen, welche jedoch dank vorbildlicher Disziplin aller Mitarbeiter und verantwortungsbewusster Weitsicht der Geldgeber überwunden werden konnten.

Das Gründungsjahr der Scintilla AG fällt in die Zeit des Ersten Weltkrieges. Es wird nur wenige Industriebetriebe geben, die in den letzten drei oder im laufenden Jahr ihr 50jähriges Bestehen feiern können. In der Regel sind die Unsicherheitsfaktoren bei kriegerischen Auseinandersetzungen, auch wenn sie ausserhalb der eigenen Grenzen ausgetragen werden, zu gross, um einen solchen Schritt zu wagen. Eine so generelle Betrachtungsweise wird aber nicht allen Einzelfällen gerecht, und um einen solchen handelt es sich bei der Gründung der Scintilla. Gerade der während den Kriegsjahren zum grössten Teil zum Erliegen gekommene europäische Warenaustausch hat offenbar werden lassen, wie gross die Abhängigkeit, beispielsweise des Motorfahrzeugverkehrs von Einfuhren aus den Automobile herstellenden Ländern, war. Aus diesem Grund bestand u. a. ein akuter Mangel an elektrischem Autozubehör. Es ist allerdings schwer zu ergründen, ob sich die Gründer damals vorwiegend oder ausschliesslich von diesen Überlegungen leiten liessen. Wahrscheinlich ist nebst der inländischen Bedarfsdeckung zusätzlich mit Exportmöglichkeiten gerechnet worden, wenn sich beim Übergang zur Friedenswirtschaft ein Nachholbedarf in andern europäischen Ländern manifestieren sollte. Überdies war zu jener Zeit die Hoffnung durchaus berechtigt, auf eine Weiterentwicklung der inländischen Personenwagenherstellung nach dem Krieg zu zählen.

Vorgeschichte und Gründung

Im Jahre 1915 richtete die Firma Brown, Boveri & Cie. auf Initiative von Herrn Jacques Schnyder, dem nachherigen langjährigen ersten Direktor der Scintilla AG, in Baden die Abteilung MAG ein. Diese befasste sich mit der Konstruktion von Magnetos zur Zündung des Gasgemisches in Verbrennungsmotoren, hauptsächlich für Autos und Flugzeuge.

Nach erfolgreichen Versuchen wurde am 24. Mai 1917 als Tochtergesellschaft der Firma Brown, Boveri & Cie. die Scintilla AG (Scintilla [italienisch] = Funke) mit Sitz in Solothurn gegründet. Das Aktienkapital betrug 1 Mio Franken. Die Gründung wurde am 19. Juni 1917 im Handelsregister eingetragen und am 22. Juni 1917 im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht. Mit einer Belegschaft von 200 Personen nahm der junge Betrieb seine Tätigkeit auf, vorerst in gemieteten Räumlichkeiten. Die Büros und die Fabrikations-

werkstätte A befanden sich neben dem Restaurant «Schnepfe» in Zuchwil, die Werkstätte B (Werkzeugmacherei und Vorrichtungsbau) im Keller der Weinhandlung A. Lüthy's Söhne AG an der Bürenstrasse in Solothurn.

Gleichzeitig wurden Pläne für den jetzt noch stehenden fünfstöckigen Fabrikbau ausgearbeitet. Eine Erhöhung des Aktienkapitals auf 3 Mio Franken im Jahre 1920 ermöglichte dessen Finanzierung. Noch im gleichen Jahre konnte er mit 500 Angestellten und Arbeitern bezogen werden.

Der Magneto steigt ins Rennen

Die von der Scintilla AG hergestellten Magnetzünder entsprachen einem neuen Prinzip. Anstelle des empfindlichen Ankers rotierte nun der Hufeisenmagnet, was die mechanischen Einflüsse auf die Wicklung verminderte und erhöhte Drehzahlen der Verbrennungsmotoren zuliess. Den Wert dieser Konstruktion bewiesen die Erfolge der damit ausgerüsteten Rennwagen. Im Grossen Preis von Italien am 4. September 1921 sicherten sich Chassagne und Goux auf Ballot gleich die beiden ersten Ränge. Weitere spektakuläre Siege bestätigten alle Erwartungen. Gesamthaft erzielten von 1921 bis 1925 mit Scintilla-Magnetos versehene Rennwagen und Motorräder dreizehn erste Plätze. Die ungeteilte Begeisterung bei der in- und ausländischen Kundschaft schien den Optimismus der Gründer zu rechtfertigen. Das Fabrikationsprogramm wurde mit der Herstellung von Dynamos und Kippanlassern, einer eigenen Konstruktion der Scintilla AG, erweitert.

Not macht erfinderisch

Wegen der Wirtschaftskrise in der ersten Hälfte der Zwanzigerjahre sank die Nachfrage der schweizerischen und ausländischen Automobilindustrie auf ein Minimum, wodurch die Zuführung neuer finanzieller Mittel notwendig wurde. Sie kamen von einem Konsortium, welches im Jahre 1925 das gesamte Aktienpaket der Firma Brown, Boveri & Cie. übernahm. Dieses Konsortium bestand aus inländischen Lieferanten und Kunden, sowie einer französisch-belgischen Gruppe, der die belgische Automobilfabrik Minerva angehörte.

In den folgenden Jahren bewies der technische Stab der Scintilla AG ein hohes Mass an Können und geistiger Beweglichkeit. Sie zählen deshalb auch mit Bezug auf Konstruktion und Entwicklungen zu den erfolgreichsten in der Geschichte der Firma; aber doch wollte sich auf die Dauer der finanzielle Erfolg nicht einstellen. Auf Jahre, die einen angemessenen Gewinn brachten, folgten Verlustjahre, und es geht wie ein roter Faden durch die Geschichte der Scintilla, dass während der ersten etwa 35 Jahre fast durchwegs zwischen den technischen Leistungen und dem wirtschaftlichen Ergebnis ein untragbares Missverhältnis bestanden hat.

Zunächst gelang es durch Änderungen an den bisherigen Erzeugnissen, die Gestehungskosten ohne Qualitätsverminderung zu senken. Als die amerikanische Automobilindustrie von der Magnetzündung zur billigeren Batteriezündung überging, musste ihre europäische Konkurrenz dem Beispiel folgen. Daraufhin entwickelte die Scintilla AG von 1926 bis 1928 die 4-, 6- und 8-Zylinder-Zündverteiler. Die hervorragendste Leistung glückte ihr anfangs der Dreissigerjahre mit der Konstruktion des Vertex, welcher auch sofort von den damaligen Motorfabrikanten als bedeutender technischer Fortschritt gewertet wurde. Der Vertex erlaubte den Einbau der Magnetzündung anstelle der Batteriezündung, ohne dass am Motor Anpassungen vorgenommen werden mussten. Die Scintilla AG stellt ihn heute noch her, obwohl 1954 im Zuge der Bereinigung des Fabrikationsprogrammes die Produktion von Zündapparaten aufgegeben worden war.

Der Dieselmotor, welcher kein Zündsystem, sondern eine Öleinspritzanlage braucht, regte die Scintilla-Konstrukteure zu einer weiteren eigenen Schöpfung, der Einspritzpumpe, an. Diese arbeitet nach dem «Ratelier-System», welches im Gegensatz zu anderen Systemen den Brennstoff vor dem Einspritzen akkumuliert. Daneben lief die Fabrikation elektrischer Ausrüstungen für Autos, wie Scheibenwischer, Winker, Hörner, Scheinwerfer, Schlusslichter und Stopplampen.

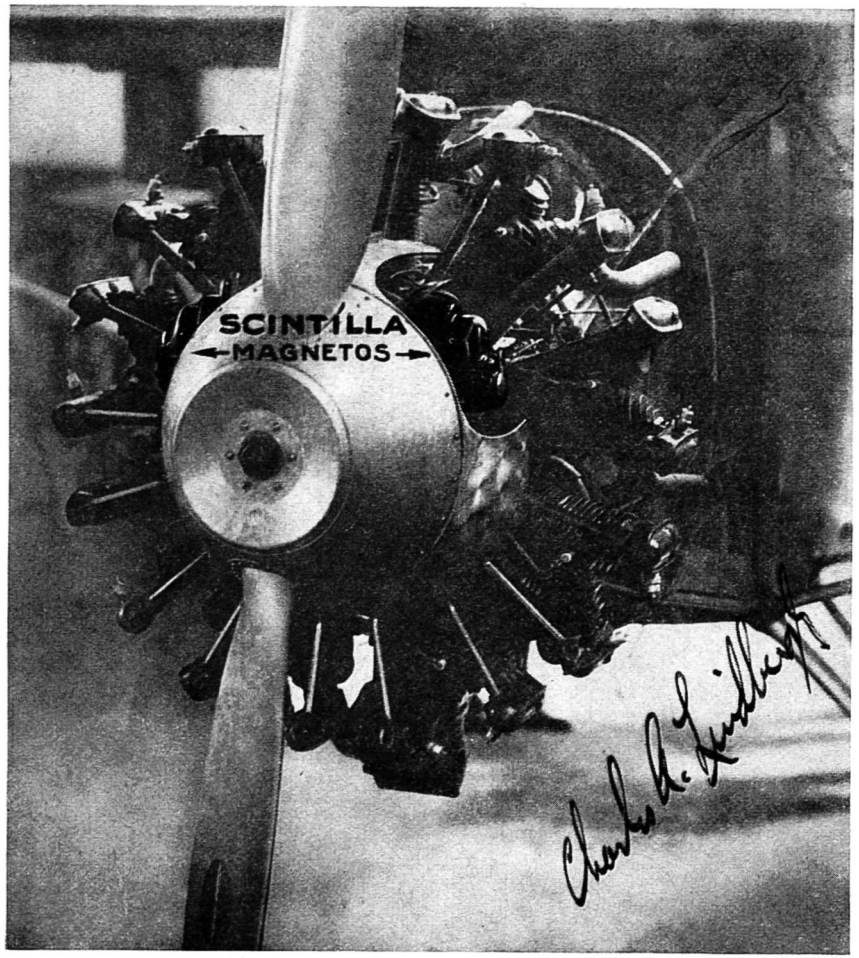
Nach 1925 stieg die Nachfrage im Ausland dermassen, dass die Geschäftsleitung zwölf Tochtergesellschaften in europäischen Ländern gründen konnte. Der Zeitpunkt war äusserst günstig gewählt, hatten doch flugsportliche Sensationen ersten Ranges im Jahre 1927 die hohe Qualität der Scintilla-Magnetos augenfällig bewiesen.

Höher, weiter und schneller

Zu diesen fliegerischen Pioniertaten zählt nebst vielen andern der erste Ozeanflug New York—Paris von Charles Lindbergh am 21. Mai 1927, dann Chamberlins Flug New York—Berlin mit dem Passagier Levine, am 5. Juni 1927.

Am 30. Juni des gleichen Jahres flog Byrd mit drei Passagieren die Strecke New York—Paris. Auch das berühmte Flugzeug «Bremen», in welchem Hauptmann Hermann Köhl am 12. Mai 1928 mit zwei Passagieren von Berlin nach New York flog, war mit einem Scintilla-Magneto ausgerüstet. In einem Handschreiben lobte Köhl die hervorragenden Eigenschaften und die unübertroffene Zuverlässigkeit dieses Scintilla-Produktes.

Zu diesen Erfolgen gesellten sich zahlreiche Geschwindigkeits-, Dauer- und Höhenrekorde durch Piloten verschiedener Länder, deren Maschinen mit Scin-



CHARLES A. LINDBERGH

Telegram of the
WRIGHT AERONAUTICAL CORPORATION

SCINTILLA MAGNETO COMPANY,
SIDNEY, N.-Y.

CAPTAIN LINDBERGH'S RYAN MONOPLAN COULD NEVER HAVE REACHED PARIS WITHOUT THE UNFAILING SPARK DELIVERED BY SCINTILLA AIRCRAFT MAGNETOS TO HIS WRIGHT WHIRLWIND ENGINE (stop) YOUR SPLENDID MAGNETO IS PLAYING A PROMINENT PART IN MAKING HISTORY.

May 22. 1927.

WRIGHT AERONAUTICAL CORP.

tilla-Magnetos ausgerüstet waren. Der dadurch erworbene ausgezeichnete Ruf förderte wiederum den Export, insbesondere nach den USA, wo im Jahre 1928 Scintilla-Magnetos in rund 99 % aller Flugzeuge eingebaut waren.

Amerika fällt aus, Russland springt ein

Die schwere Weltwirtschaftskrise der folgenden Jahre bereitete jedoch dem Geschäft mit Amerika ein rasches Ende. Das war um so schmerzlicher, als die Zahl der Beschäftigten 1928 bereits 800 betrug und 1930 die Tausendergrenze überschreiten sollte.

Die durch den Verlust des amerikanischen Marktes entstandene Lücke konnte indessen wieder geschlossen werden.

Eine russische Handelsdelegation hatte im Jahre 1928 in Paris bei der Soc. des Moteurs Gnôme et Rhône Flugzeugmotoren gekauft. Diese Firma verwendete für ihre Motoren ausschliesslich Scintilla-Magnetos, und so hatte die Handelsdelegation zugleich den Auftrag bekommen, eine Fabrikationslizenz für Magnetzünder zu erwerben. Nach langen und zähen Verhandlungen schloss die Scintilla AG im März 1929 mit dem staatlichen Aviatrust in Moskau einen entsprechenden Vertrag auf die Dauer von 5½ Jahren. Darin verpflichtete sich der russische Partner, alle von ihm bis zum Anlaufen der eigenen Produktion benötigten Magnetzünder zu konkurrenzfähigen Preisen von der Scintilla AG zu beziehen.

In der Folge wurden Magnetos für Flugzeugmotoren mit 5 bis 18 Zylindern, sowie grosse Serien des Magnetos MN 4 mit Abschnappkupplung für einen in Lizenz hergestellten amerikanischen Landwirtschaftstraktor geliefert. Dazu kamen Zünd-, Anlasser- und Lichtanlagen für die beiden russischen Wagentypen SPARTAK und AMOR.

Russisches Personal kam zur Ausbildung nach Zuchwil. Es wurde einmal inspiziert von Nikolaj Bulganin, dem späteren Sowjetmarschall und Ministerpräsidenten. Ein Angestellter der Scintilla AG, welcher bei dieser Gelegenheit dessen persönliche Bekanntschaft gemacht hatte, rief sich anlässlich des Genfer Gipfeltreffens im Sommer 1954 dem nunmehr Unerreichbaren brieflich in Erinnerung. Bulganin liess ihm daraufhin mit besten Grüssen einen Fotoapparat und Wodka überbringen.

Leider entsprach das Geschäft mit den Russen nicht den Erwartungen und erwies sich als äusserst verlustreich, weil diese mit langfristigen Wechseln bezahlten, die nur mit grossen Einbussen diskontiert werden konnten.

Mit dem Beginn der russischen Eigenproduktion hörten die Lieferungen der Scintilla AG auf. Die Geschäftsleitung musste sich inmitten der noch andauernden Krise nach neuen Absatzmöglichkeiten umsehen.

Die Aussichten auf Ersatzkundschaft waren denkbar schlecht, denn sämtliche Staaten suchten den Schwierigkeiten mit Kontingentierungen und erhöhten Zollschranken zu begegnen. Auch die Schweiz hatte den Import von Motorfahrzeugen rigoros eingeschränkt. Die Importeure konnte jedoch ihre Kontingente erhöhen und überdies noch in den Genuss von Zollrückerstattungen kommen, wenn sie nachwiesen, dass gewisse Teile ihrer Automobile schweizerischen Ursprungs waren. Dafür kam ausser Reifen und Sitzen in erster Linie die elektrische Ausrüstung in Betracht. Deshalb führte ein Grossteil der Importeure die Wagen ohne solche ein und bezog sie nachträglich von der Scintilla AG, was deren technische Abteilung vor gewaltige Probleme stellte. Für unzählige Modelle mussten oft in kleinsten Stückzahlen Sonderausführungen angefertigt werden. Entwicklungs- und Werkzeugkosten standen dadurch in einem untragbaren Missverhältnis zum erzielten Verkaufserlös.

Trotz aller Anstrengungen, sich über Wasser zu halten, konnten im Jahre 1935 die verzweifelte Lage des Unternehmens nur noch drastische Massnahmen retten.

Notwendige Sanierung

Die Generalversammlung vom 24. Juni 1935 reduzierte das Aktienkapital, welches in den Jahren 1928 und 1930 um je 1 Mio Franken auf 5 Mio Franken erhöht worden war, durch Herabsetzung des Nennwertes der Aktien auf 2 Mio Franken und erhöhte es gleichzeitig durch eine Neuemission auf 4,5 Mio Franken. Dabei wurde jedem bisherigen Aktionär das Recht eingeräumt, sich im Rahmen seines Besitzes an alten Aktien an der Neuemission zu beteiligen. Die Neuemission wurde von einer schweizerischen Bank zu pari übernommen und bar liberiert für Rechnung eines Konsortiums, dem in- und ausländische Firmen nahestanden.

Zur Begründung dieser Sanierungsmassnahme führte der Verwaltungsrat an, dass die vom Absatz neukonstruierter Apparate erhoffte Umsatzsteigerung weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben sei, und dass darüber hinaus die zeitbedingten Schwierigkeiten der gesamten schweizerischen Exportindustrie eine zusätzliche Verkaufsschrumpfung bewirkt hätten. Trotz fortgesetzter Sparmassnahmen sei es nicht gelungen, Unkosten und erzielte Preise in ein vernünftiges Gleichgewicht zu bringen.

Als Konsequenz dieser Erkenntnis des Verwaltungsrates wurden die Tochtergesellschaften im Ausland, die rechtlich selbständig, wirtschaftlich aber Filialbetriebe des Mutterhauses waren, aufgelöst oder verkauft. Im weiteren wurde ein Erfahrungsaustausch mit der Robert Bosch GmbH in Stuttgart ein-

geleitet und energisch weitergetrieben. Tatsächlich verbesserten sich nach der Sanierung die Resultate. Die Tschechoslowakei rüstete in der zweiten Hälfte der Dreissigerjahre mit allen Kräften auf und übernahm mehr als einen Drittel der Scintilla-Produkte, da sie wegen der zunehmenden politischen Spannungen von Deutschland und seinen Lieferanten unabhängig bleiben wollte.

Der zweite Weltkrieg

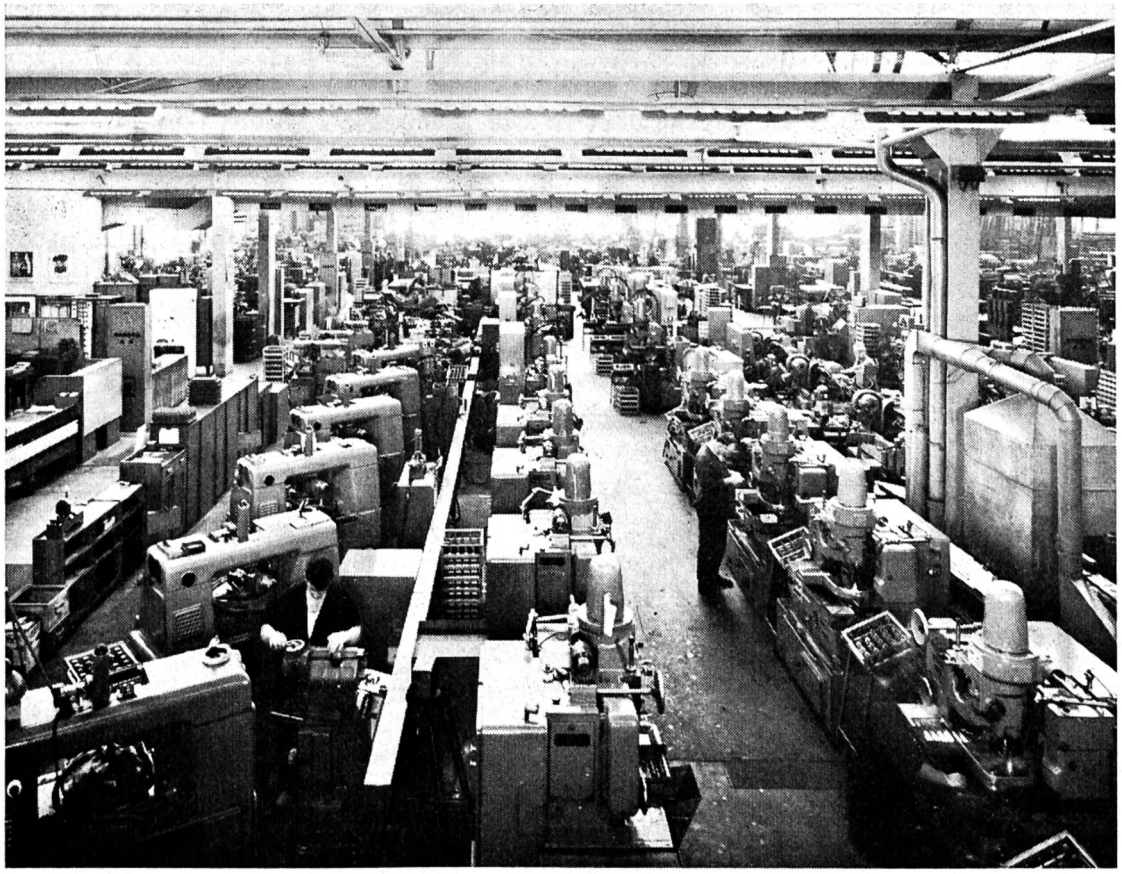
Die Generalmobilmachung vom September 1939 traf die Geschäftsleitung nicht unvorbereitet. Ein Organisationsplan erlaubte die Weiterführung des Betriebes trotz der grossen Zahl von Einrückungspflichtigen. Auch zeigte die erste Phase des Krieges wenig schädliche Auswirkungen auf den Export.

Aber durch die Besetzung von Belgien, Holland und Frankreich im Sommer 1940 wurde die Lage plötzlich katastrophal. Der Exportrückgang zwang zu einer Umstellung auf den Inlandmarkt, die sich jedoch nur langsam vollziehen liess. Immerhin erteilte die kriegstechnische Abteilung zusehends Aufträge, so namentlich für einen Tretgenerator. Schweizerische Fahrradfabrikanten benötigten Dreigang- und Bremsnaben. Die wegen Benzinknappheit verfügte Stilllegung der meisten privaten Motorfahrzeuge liess den Bedarf an Fahrrädern sprunghaft ansteigen. Die Fabrikanten gerieten dadurch in eine unangenehme Lage, hatten sie doch bisher die Naben ausnahmslos von der englischen Firma Sturmey Archer bezogen, deren Lieferungen nach der Unterbrechung aller Verbindungen mit England ausblieben. Zusammen mit zwei anderen schweizerischen Unternehmen erhielt deshalb die Scintilla AG den Auftrag zur Lizenzfabrikation.

Das nahende Kriegsende brachte eine Umstellung auf Elektrokleinmotoren. Zur Hauptsache gingen sie an Staubsauger- und Nähmaschinenhersteller, fanden aber zudem in eigenen Konstruktionen wie Kaffeemühlen und Staubsaugern Verwendung. Ferner entstanden die Lesto-Drehbank, deren Produktion erst im Jahre 1964 aufhörte, die Zeichenmaschine, die Velopumpe und schliesslich die Lesto-Handsäge, welche noch heute, allerdings in verbesserter und weiterentwickelter Ausführung, eine tragende Säule des Produktionsprogrammes bildet.

Im Gegensatz zu den Erfolgen auf technischem Gebiet waren die wirtschaftlichen Ergebnisse ausgesprochen mager, hielten sich die Gewinne der Scintilla AG während der Kriegsjahre doch im bescheidenen Rahmen von 150 000.— bis 370 000.— Franken. Das hatte kriegspolitische Gründe:

Im September 1943 hatten die Alliierten die Scintilla AG wegen ihrer Geschäftsbeziehungen mit Deutschland auf die schwarze Liste gesetzt. Damit waren dem Unternehmen jeglicher Export und Import verboten. Dieser Zustand dauerte bis Mitte 1946. Auch der Bundesratsbeschluss vom 16. Februar



Fabrikationsraum

1945 über die vorsorgliche Sperre deutscher Vermögenswerte in der Schweiz traf die Scintilla AG. Als die Sperre im Jahre 1952 aufgehoben wurde, trat die Robert Bosch GmbH in die Rechte der Eigentümerin der Aktienmehrheit ein.

Neuer Aufschwung

Die Nachkriegsjahre mit ihrem Nachholbedarf brachten einen neuen Aufschwung, wobei die Umsatzsteigerungen der Jahre 1947 bis 1948 auf Geschäfte mit der Tschechoslowakai und diejenigen von 1951 und 1952 auf die Korea-Hausse zurückzuführen sind. Das Aktienkapital blieb trotzdem bis 1953 dividendenlos.

Die Zahl der Arbeitskräfte stieg sprunghaft an und erreichte im Jahre 1948 mit 1940 Beschäftigten ihren Höchststand.

Der angespannte Arbeitsmarkt erschwerte die Werbung neuer Mitarbeiter in Zuchwil immer mehr. Ausweichstellen in Tscheppach, Wolfwil und Kestenholz brachten keine genügende Entlastung und wurden wieder aufgegeben. Als einziger Ausweg blieb die Entwicklung eines Werkes an einem Ort mit genügend Arbeitskräften.

Zweigwerk St. Niklaus

Im Jahre 1947 mietete die Scintilla AG das Grand Hotel in St. Niklaus (Wallis) und richtete es als Fabrik ein. Die Belegschaft wuchs von anfänglich 12 Personen auf 450 Angestellte und Arbeiter an. Ein eigenes, ansehnliches Fabrikgebäude wurde in den Jahren 1955/1956 erstellt. Diese Verlagerung einer Produktionsstätte in ein Alpental veranlasste Prof. Dr. R. Krapf, Bern, zu einem ausführlichen Gutachten über Hilfeleistungen an die Bergbevölkerung durch Ansiedlung von Industriebetrieben.

Starker Umsatzanstieg 1954

Eine entscheidende Wende in der geschäftlichen Entwicklung der Scintilla AG brachte das Jahr 1954. Am 15. März dieses Jahres orientierte der Verwaltungsrat an einer ausserordentlichen Generalversammlung die Aktionäre über die Eigentumsverhältnisse. Bei dieser Gelegenheit liess die Robert Bosch GmbH in Stuttgart erklären, dass die Geschäftstätigkeit der Scintilla AG auch in Zukunft im Interesse der schweizerischen Wirtschaft weitergeführt werde.

Vordringlichste Aufgabe der Firma unter neuer Führung war die Sicherung des wirtschaftlichen Fundamentes durch eine grundlegende Bereinigung des Fabrikationsprogrammes, die in Zusammenarbeit mit der Robert Bosch GmbH in Stuttgart vorgenommen wurde. Sie bestand praktisch darin, dass die elektrischen Handwerkzeuge zum Schwerpunkt des Fabrikationsprogrammes der Scintilla AG wurden.

Wie sich die Bereinigung des Fabrikationsprogrammes auswirkte, illustriert der Geschäftsbericht für das Jahr 1965 in einer Graphik, in der dargestellt wurde, wie der Anteil der Elektro-Handwerkzeuge am Umsatz schrittweise auf 90 % stieg, während die anderen Erzeugnisse teils aufgegeben, teils stark eingeschränkt wurden.

Absatzerfolg in der EWG

Gleichzeitig mit dieser Neuorientierung des Fabrikationsprogrammes kam es auch zu einer Umschichtung auf den Absatzmärkten. Der Verkauf in die EWG-Länder nahm besonders stark zu.

Wenn man bedenkt, dass durch die Aussenzollharmonisierung der EWG-Länder die Zolltarife gegenüber den EFTA-Ländern in den letzten Jahren angestiegen sind, wird der Erfolg der Verkaufsbemühungen der Scintilla AG in der EWG noch deutlicher.

Der Inlandabsatz hat allerdings an Gewicht verloren, besonders deshalb, weil der Verkauf von elektrischem Autozubehör wesentlich zurückging. Die Scintilla AG gewährleistet seit 1959 auf dem Sektor elektrischer Autozubehör

nur noch den Ersatzteildienst. Ausserdem blieb der Vertex Magnetzünder im Verkaufsprogramm.

Unterschiedliche Märkte für Handwerkzeuge

Auf dem grossen Markt der USA ist gegenwärtig das Geschäft für elektrische Handwerkzeuge schwierig. Die amerikanischen Wettbewerber von elektrischen (und pneumatischen) Handwerkzeugen können wegen ihres grossen Inlandmarktes in viel grösseren Serien produzieren als die europäischen. Letztere begegnen also grossen Kostenvorteilen ihrer amerikanischen Konkurrenten, die diese teilweise über den Atlantik hinweg auf den europäischen Märkten ausnutzen.

Im allgemeinen sind die Märkte für elektrische (und pneumatische) Handwerkzeuge umso aufnahmefähiger, je höher der Industrialisierungsgrad ist. Entwicklungsländer bieten daher noch keine rasch wachsenden Absatzchancen; dort ist das Lohnniveau noch so niedrig, dass die Preise für Elektrowerkzeuge als zu hoch empfunden werden. Zudem sind die Preise mit zum Teil protektionistischen Zöllen belastet. In Europa sind, besonders auf dem Gebiet der Bastler- und Heimwerkzeuge zur Ausführung von Reparaturarbeiten und zur Freizeitbeschäftigung, die Märkte unterschiedlich in ihrer Aufnahmefähigkeit. Am stärksten verbreitet sind diese Werkzeuge in der Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Grossbritannien und der Schweiz. Es folgen Benelux, Frankreich, Italien, Österreich und Schweden.

Gebäude und Maschinen wurden erweitert und modernisiert

Um die sich bietenden Marktchancen auf dem Sektor der elektrischen und pneumatischen Handwerkzeuge nutzen zu können, hat die Scintilla AG seit Mitte der fünfziger Jahre die Gebäudenutzflächen und den Maschinenpark ständig erweitert und modernisiert. Die Gebäudenutzfläche, 1958 noch 18 000 m², beträgt heute 29 000 m². — Dadurch konnte man einen rationellen Fertigungsfluss erreichen, die Transportwege wesentlich verkürzen und die Gestehungskosten senken. Auch das Verwaltungsgebäude wurde umgestaltet und modernisiert.

Diese Investitionen setzten die Scintilla AG in die Lage, ohne Erhöhung des Personalbestandes die Umsätze ständig zu vergrössern.

Auch das Zweigwerk in St. Niklaus/VS ist seit 1956 durch zweckentsprechende Investitionen modernisiert worden. Von 1946 bis 1956 wurde in St. Niklaus hauptsächlich auf handwerklicher Grundlage produziert. 1956 entstand ein Fabrikneubau, der es erlaubte, auch hier eine moderne Fertigung einzurichten.

Zusammenarbeit mit Bosch

Um die Marktstellung in der EWG zu festigen und zu verbessern, wurde 1964 eine engere Zusammenarbeit zwischen der Scintilla AG und dem Elektrowerkzeugbau der Robert Bosch GmbH in Leinfelden bei Stuttgart beschlossen. Die Ziele dieser Zusammenarbeit sind vor allem die Vereinheitlichung des Fabrikationsprogramms, Erfahrungsaustausch hinsichtlich rationeller Produktionsmethoden, Fabrikationsaufteilung nach Kostengesichtspunkten, Zollerwägungen u. a. m. Besonders erfolgreich war diese Zusammenarbeit auf dem Gebiet der sogenannten do-it-yourself-Handwerkzeuge. Durch die fortschreitende Erhöhung der Freizeit und das dadurch ausgelöste wachsende Interesse an sinnvoller Freizeitgestaltung ist die Nachfrage nach diesen Geräten in den letzten Jahren stark angestiegen. Die besonders hiefür entwickelten Geräte der Scintilla AG machen bereits einen beträchtlichen Anteil der Produktion aus.

Die günstige Lage bei den do-it-yourself-Werkzeugen hat dazu geführt, dass sich gewisse kurzfristige Konjunkturschwankungen weniger auswirkten; so hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erfreulicherweise gezeigt, dass neben einem Verkaufsrückgang bei Industriegeräten (die hauptsächlich in die Investitionsgüterindustrie fliessen) durchaus ein Aufschwung bei den Bastlergeräten (die auf dem Konsumgütermarkt abgesetzt werden) einhergehen kann.

Die Konzentration auf das Elektrowerkzeuggeschäft seit Anfang der 50er Jahre hat sich auch in der Ertragslage und in der Bilanz positiv niedergeschlagen. Die Scintilla AG konnte ihre gesamten Maschinenanschaffungen jedes Jahr voll abschreiben. Die übrigen Teile des Anlagevermögens und die Bestände sind nach vorsichtigen kaufmännischen Grundsätzen bewertet.

Während das Jahr 1954 noch einen kleinen Verlust auswies, konnten schon ab 1955 bis heute ununterbrochen Gewinne ausgeschüttet werden. Dabei stiegen trotz nahezu unverändertem Personalbestand die Lohn- und Gehaltssummen seit 1954 bis heute auf das Doppelte, die jährlichen Gratifikationszahlungen auf ein Vielfaches.

Wohlfahrt und Sicherheit

Der 19. Juni 1937 hatte der schweizerischen Metall- und Uhrenindustrie mit dem Friedensabkommen den Beginn eines neuen Zeitabschnittes gebracht.

Schon ein Jahr darauf, am 17. Mai 1938, kam es zur Gründung einer paritätischen Pensionskasse der Scintilla AG, welcher ausserdem eine Familienkasse angeschlossen war. Das bedeutete damals eine soziale Tat. Das Unternehmen stellte 80 000.— Franken Stiftungskapital zur Verfügung und leistete gleiche Beiträge wie die Arbeitnehmer. Freiwillige Zuwendungen der Firma

richteten sich nach dem jeweiligen Geschäftsergebnis und erreichten bis 1944 die Summe von 670 000.— Franken. Ab 1955 erlaubte die mit der Robert Bosch GmbH, Stuttgart, eingegangene Partnerschaft wiederum die Zuführung beträchtlicher Mittel bis zu einer Höhe von 4,1 Mio Franken Ende 1966.

Die Kasse richtete anfänglich den über 64-, später über 65jährigen Männern und den über 60jährigen Frauen Renten von 55 % des versicherten Lohnes aus. Witwen-, Waisen- und Invalidenrenten vervollständigen die vorgesehenen Leistungen. Dieser Pensionskasse sind heute nur noch die Altrentner angeschlossen. Das übrige Personal ist bei der Stiftung für Personalfürsorge der Scintilla AG und der Robert Bosch AG Zürich versichert, in welche es im Jahre 1960 zu den früheren Bedingungen übertreten konnte. Der Stiftung gehören gegenwärtig rund 900 Mitglieder an; sie verfügte Ende 1966 über ein Dekkungskapital von rund 17 Mio Franken, angelegt in Liegenschaften, Wertschriften und Aktivhypotheken. Die Liegenschaften umfassen über 200 Wohnungen und befinden sich hauptsächlich in Zuchwil, Solothurn und Bellach.

Ausserdem besteht für alle nach ihrem 40. Altersjahr in die Firma eintretenden Arbeitnehmer eine Stiftung Versicherungskasse mit reinem Spareinlegercharakter, kombiniert mit einer Todesfallrisikoversicherung. Unternehmen und Versicherte leisten gleiche Beiträge. Die Einlagen werden den Mitgliedern bei erreichtem Rücktrittsalter, oder im Falle vorzeitigen Ablebens den anspruchsberechtigten Hinterlassenen, samt Zins und Zinseszins, ausbezahlt.

Die letzte, auf den 1. Januar 1967 in Kraft getretene Verbesserung, betraf den versicherten Lohn der über 40jährigen Aktivversicherten. Zudem erhielten sämtliche Rentner eine abermalige freiwillige Teuerungszulage.

Mit dem 1965 fertiggestellten Wohlfahrtsgebäude war ein weiterer Teil des Sozialprogramms Wirklichkeit geworden.

Schliesslich hat die Firma im Jahre 1947 im Emmenholz zuerst mietweise und später käuflich ein grösseres Grundstück erworben und mit Hilfe der Mitglieder des Sportvereins der Scintilla AG zu einem Sportplatz ausgebaut. Mit diesem Sportplatz wurde ein Beitrag zur Freizeitgestaltung der Belegschaft geleistet.

Ausblick

Das heute günstige Bilanzbild und die befriedigende Ertragslage lassen die Scintilla AG bei aller Vorsicht der Prognose zuversichtlich in die Zukunft blikken. Die systematische Planung der letzten Jahre hat sich auf das gesamte betriebliche Geschehen günstig ausgewirkt.

In den kommenden Jahren werden einige neue Handwerkzeugkonstruktionen das Verkaufsprogramm bereichern. Die kleinen Bohrmaschinen tragen

nicht nur den internationalen Sicherheitsvorschriften Rechnung, sondern auch den Erfordernissen solider Qualität, Handlichkeit, moderner Formgebung und hoher Leistungsfähigkeit. Die Baukastenkonstruktionen der verschiedenen Ausführungen gewährleisten eine rationelle Herstellung und ermöglichen günstige Preise. Es ist klar, dass der immer raschere technische Fortschritt eine angestrengte Entwicklungsarbeit verlangt. Die Absatzchancen beurteilt die Scintilla AG auch auf lange Sicht positiv, weil bei dem anhaltenden Zwang zur Kostensenkung in Industrie und Handwerk und dem zunehmenden Interesse für Bastlergeräte auf dem europäischen Markt auch langfristig gute Absatzmöglichkeiten zu erwarten sind.

Das 50. Gründungsjahr der Scintilla AG fällt nicht mit einem Wendepunkt in der Firmengeschichte zusammen, sondern in eine Zeit hoffnungsvoller Aufwärtsbewegungen. Es hat sich eindeutig erwiesen, dass der Entschluss zur Konzentration auf elektrische Handwerkzeuge richtig war. Das Unternehmen geht gestärkt ins neue Jahrzehnt, mit Voraussetzungen, die erwarten lassen, dass es zusammen mit dem Partner Bosch im Wettbewerb gut bestehen wird.

Nach dieser gedrängten Aufzeichnung der verflossenen fünf Dekaden Firmengeschichte sollen abschliessend durch Herausstellung der dominierenden Merkmale die einzelnen Epochen in wenigen Worten charakterisiert werden.

Dem ersten Abschnitt fehlten, trotz einiger ausgezeichneter Entwicklungen auf dem Gebiet der autoelektrischen Zündung, die ihr Weltruf verschafften, entsprechende Absatzgebiete. Zwischen 1925 und der Weltwirtschaftskrise gelang es vor allem durch das Amerikageschäft mit den Flugzeugmagnetzündern Gewinne zu erzielen; diese genügten indessen nicht, Reserven anzulegen, um der durch die grosse Krise erfolgten Erschütterung die Stirn zu bieten. Die notwendige Sanierung ermöglichte die Weiterführung. Nach 1945 kam der generelle Nachfrageüberhang bei allen Erzeugnisgebieten auch dem Scintilla-Geschäft zugute. Es fehlte dabei nicht an Weitsicht, sich nach zukunftsträchtigen Neukonstruktionen umzusehen. Die Elektrohandwerkzeuge eigneten sich vorzüglich, so dass in den nachfolgenden Jahren eine entsprechende Schwergewichtsverlagerung erfolgte. Die verstärkte Rationalisierung und die Inanspruchnahme eines gut ausgebauten Vertriebsnetzes in zahlreichen Ländern begünstigten den strukturellen Wandel. Insbesondere hat die rasche Verkaufszunahme von Handwerkzeugen in der Bundesrepublik (der Anteil machte 1965 50 % des Gesamtumsatzes aus) zum beschleunigten Wachstum beigetragen. In dieser Lage konnte auch der Ausbau des Betriebes neuzeitlichen Erfordernissen angepasst werden und parallel dazu das Lohn- und Gehaltsniveau sowie die sozialen Einrichtungen beträchtlich angehoben bzw. ausgebaut werden.

Wenn wir heute mit Befriedigung feststellen können, dass sich die Scintilla

trotz Rückschlägen immer wieder aufgefangen und dank grosser Energieleistung und guter Zusammenarbeit eine konsolidierte Stellung erworben hat, soll uns dies an der Schwelle des neuen Jahrzehntes ein weiterer Ansporn zur Stärkung unseres Unternehmens sein. Es liegt mir fern, reduktivhistorisch von vergangenen Leistungen auf die Zukunft schliessen zu wollen. Es steht heute schon fest, dass auch in Europa, nach Beseitigung des letzten Nachholbedarfes, das Wachstum inskünftig einen flacher ansteigenden Trend aufweisen wird. Damit soll gesagt sein, dass häufiger und u. U. auch intensiver Überkapazitäten entstehen, die wahrscheinlich öfters als bisher Konjunkturwellen erzeugen. Das Erkennen der strukturellen Strömungen und die Ausrichtung der Produktionsverfahren auf die wirtschaftlich sinnvollste Weise, bei gleichzeitiger Dämpfung kurzfristiger Fluktuationen, ruft nach kühler Rechnung und zielbewusster Überlegung. Wir glauben, dass mit den heutigen Mitteln und Möglichkeiten die wirtschaftlichen Prozesse komplexer geworden sind. So beschränken sich beispielsweise die Produktionsfunktionen weniger denn je nur auf die Technologie; hinzu kommt die Oekonomie, d. h. die gezielte Auswahl marktkonformer Produktionsprozesse und Produktionsprogramme und zwar dergestalt, dass im Bereiche der technologischen Beschränkungen und Limitierungen der Produktionsquellen die Deckungsbeiträge maximal werden. Dazu bedarf es der ständig vergleichenden und korrigierenden Kontrolle zwischen Erreichtem und Gewolltem. Die dispositiven Funktionen sind das Informieren und Entscheiden, Planen und Organisieren, Kontrollieren und Regulieren.

Die Interdependenz der betrieblichen Funktionen greift immer mehr auch ins öffentliche Leben hinein. Mit andern Worten werden die gegenseitigen Berührungspunkte immer vielseitiger. Damit steht die Bereitschaft zu grösstmöglichem Verständnis für die gegenseitigen Probleme zwischen den Behörden und der Industrie im gemeinsamen Interesse. Wir freuen uns, dass der Bereitschaftswille zum guten Einvernehmen in unserer Region in hohem Mass vorhanden ist. Eine der grössten Schwierigkeiten bei der rationalen Durchdringung der Zukunftsaufgaben ist zweifellos die Abstimmung der öffentlichen Infra-Investitionen mit jenen der Privatwirtschaft. Würde die eine Seite die andere stark überwiegen, könnte das Wachstum des Realeinkommens in Mitleidenschaft gezogen und der Teuerung Vorschub geleistet werden. Bei der zunehmenden weltwirtschaftlichen Dynamik würden die nachteiligen Folgen nicht ausbleiben.

Es gibt daneben noch Bereiche, die nicht direkt zur Erhöhung des Wohlstandes führen, deren Früchte aber später auch dazu beitragen. Wir meinen die zunehmende Bedeutung des Ausbildungswesens. Gewiss muss die Privatindustrie auch mehr tun als in der Vergangenheit, denn es genügt heute nicht mehr,

dass der theoretische Unterbau mit dem Abschluss einer Berufslehre beendet ist. Die rasche technische Entwicklung nötigt alle Kategorien von Berufstätigen, sich ständig auf dem Laufenden zu halten. Wir sind überzeugt, dass auch die Behörden erkennen, dass die qualitative Analyse unseres Arbeitsmarktpotentials es notwendig macht, den Wandlungen der Berufs- und Betriebsstrukturen Rechnung zu tragen.

Es wäre verwegen, wollte man zum Schluss ein abgerundetes Bild über die voraussichtliche Entwicklung der Scintilla AG in den kommenden Jahren vorzeichnen, obwohl ein solcher Ausblick heute leichter fallen mag als zu irgend einem früheren Zeitpunkt. Es gibt eine Anzahl Gründe, die uns für die nächsten Jahre hoffnungsvoll stimmen. Einmal glauben wir, dass der nationale Wirtschaftsegoismus immer mehr im Abklingen ist, so dass der Warenverkehr ohne künstliche Verzerrung durch Zollmauern wieder besser zwischen den Industrieländern, nach den Gesetzen des Leistungswettbewerbes, funktioniert. Unseres Erachtens kann der Erfolg der Kennedy-Runde nicht hoch genug eingeschätzt werden. Nicht so sehr wegen der rein materiellen Seite als vielmehr durch die Tatsache, dass der amerikanische Trade Expansion Act nicht nur ein Lippenbekenntnis war und auch die europäischen Wirtschaftsblöcke ihre Absicht in die Tat umsetzen, auch die Aussenzölle abzubauen. Für die Scintilla ist der harte Konkurrenzkampf nicht neu. Wir haben in den vergangenen Jahren oft auf die unerbittliche Auseinandersetzung mit den amerikanischen Wettbewerbern hingewiesen. Dies hat zweifellos zu unserer eigenen Stärkung beigetragen. Ein wesentlicher Tatbestand darf dabei nicht aus dem Auge gelassen werden, nämlich die Bedeutung eines grossen potentiellen Gewichts, ohne das man sich in den wachsenden freien Wirtschaftsräumen in Zukunft nicht mehr durchzusetzen vermag. Unser Ausblick müsste notgedrungen weniger hoffnungsvoll sein, könnten wir uns nicht auf eine enge Zusammenarbeit und das weltweite Vertriebsnetz des Bosch-Firmenverbandes stützen. Der Erfahrungsaustausch und die Zusammenfassung der Universal-, Hochfrequenz- und Bau-Handwerkzeuge des Bosch-Werkes in der Bundesrepublik mit den Universal- und Pressluftwerkzeugen der Scintilla AG zu einem umfassenden Bosch-Handwerkzeugprogramm, dem ein hoher Qualitätsbegriff beigegeben ist, bilden die notwendigen und, wie wir glauben, vorhandenen Voraussetzungen, um sich mit den übrigen grossen Wettbewerbern zu messen. Der Verkauf von Elektrowerkzeugen hat sich zu einem Geschäftszweig entwickelt, der beträchtliche Investitionen zur rationellen Fabrikation grosser Serien erfordert und ausserdem über eine gut ausgebaute Entwicklungsabteilung verfügen muss, da die vorhandenen Produkte heute immer schneller wieder auf den neuesten technischen Stand zu bringen sind.