

**Zeitschrift:** Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik  
**Herausgeber:** Verein für wirtschaftshistorische Studien  
**Band:** 59 (1994)

**Artikel:** Franz Burckhardt (1809-1882), August Burckhardt (1851-1919) : ckdt  
Maschinenbauer aus Basel

**Autor:** Kläy, Hans R.

**Kapitel:** Burckhardt wird ein Glied des Sulzer-Konzerns

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1091023>

### **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:** 25.04.2026

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

# Burckhardt wird ein Glied des Sulzer-Konzerns

*Werk Winterthur der  
Gebrüder Sulzer AG*



Nachdem schon seit etwa zehn Jahren zwischen Sulzer und Burckhardt eine Absprache über eine gewisse Abgrenzung des Fabrikationsprogrammes auf dem Gebiet der Kolbenkompressoren bestanden hatte, traf am 19. Dezember 1968 der Verwaltungsrat von Burckhardt mit der Konzernleitung von Gebrüder Sulzer AG eine Vereinbarung, die am 10. April 1969 vom Verwaltungsrat von Sulzer zur Vorlage an die Generalversammlung am 8. Mai des gleichen Jahres genehmigt wurde. Zweck dieser Vereinbarung war die Übernahme des 1954 und 1957 auf zwei Millionen Franken erhöhten Aktienkapitals von Burckhardt

durch Gebrüder Sulzer AG. Den 120 Aktionären von Burckhardt wurde der Umtausch ihrer Burckhardt-Aktien in Sulzer-Aktien angeboten, wovon die meisten Gebrauch machten. Damit war es mit dem Diner dansant der Aktionärinnen und Aktionäre im Anschluss an die Burckhardt-Generalversammlung vorbei. Sonst änderte sich für die Basler Firma nicht viel. Sie behielt ihre rechtliche Selbständigkeit mit eigener Geschäftsleitung und eigenem Verwaltungsrat. Auch der Firmensitz Basel blieb bestehen, und die freundliche Übernahme durch eine Winterthurer Firma hatte vorerst wenig Einfluss auf die typisch basleri-

schen Eigenschaften der Basler Firma. Gegen unfreundliche Übernahmen hatte sich Burckhardt im übrigen schon im Jahre 1951 durch die Umwandlung der Inhaber- in vinkulierte Namenaktien geschützt, wobei festgestellt wurde, dass sich das Aktienkapital ausschliesslich in schweizerischem Besitz befand.

Für die 502köpfige Belegschaft war der Eintritt in den Sulzer-Konzern zumindest nicht mit Nachteilen verbunden. Ihr wurden die wohl erworbenen Rechte, besonders hinsichtlich der Vorsorge für Alter und Tod, zugesichert. Für tüchtige jüngere Mitarbeiter boten sich Einsatzmöglichkeiten bei Firmen des Sulzer-Konzerns in Übersee.

In seiner Präsidialadresse vom 22. Mai 1968 gab der damalige Verwaltungsratspräsident und Delegierte von Burckhardt, Günter Rauschenbach, den Aktionären unter dem Stichwort «zwischenbetriebliche Zusammenarbeit» einen kurzen Hinweis auf die Gedanken, die ihn bezüglich Zusammenarbeit mit einem Partner schon damals beschäftigten: «Hier sind, wie schon früher, einige Tastversuche unternommen worden. Da es sich entsprechend unserem Arbeitsgebiet um eine Zusammenarbeit über die Grenzen handeln müsste, sind die strengen Kartellgesetze hemmend, auch wenn es zwischen den Partnern zur Übereinstimmung kommt. Erschwerend ist dazu der Umstand, dass für uns wertvolle Partner in der Regel leider viel grössere Firmen sind, so dass Zusammenarbeit ohne eine gewisse Einbusse an Selbständigkeit schwer zu verwirklichen sein wird. Der gewaltige Druck der Konkurrenz – besonders auch der amerikanischen – wird uns aber wohl in den kommenden Jahren dazu zwingen.»

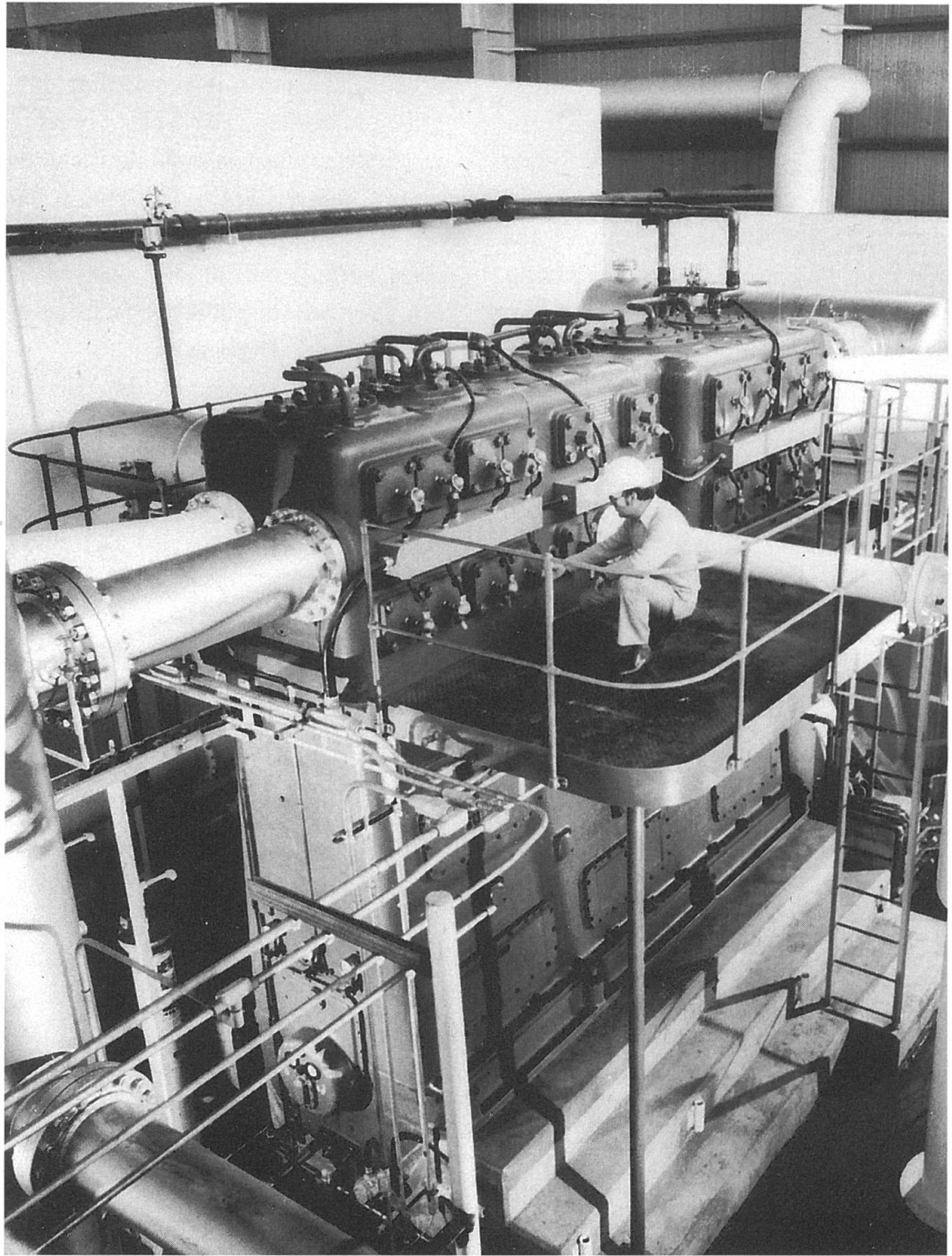
Mit Blick auf die Zukunft wies er auch auf die beiden Grundstücke bei-

derseits der Landesgrenze in Allschwil und in Hegenheim in Frankreich hin, welche Burckhardt und die Tochtergesellschaft Compovacua S.A. Paris für einen späteren Neubau des Werks gekauft hatten. «Je nach der Entwicklung der Beziehungen zwischen EWG und der Schweiz wird zu prüfen sein, wieweit die Werkstätten zweckmässig im einen oder anderen Land liegen sollen.»

Die Sorge, auch in Zukunft im harten internationalen Wettbewerb gegen Konkurrenten bestehen zu können, die wesentlich grösser waren als Burckhardt und zudem über einen Heimmarkt verfügten, der die ganze Produktion aufnehmen konnte, und das Wissen, dass grosse Investitionen bevorstanden, waren zwei weitere Kernpunkte der Ausführungen des Präsidenten.

Dazu kam aber noch, dass er sich der Risiken des Baus von Höchstdruckkompressoren für die Produktion von Polyethylen, die zum Hauptarbeitsgebiet der Firma geworden waren, voll bewusst war. Eine Kette von Misserfolgen mit solchen Maschinen, deren Preis das Aktienkapital überschritt, hätte die Firma ruinieren können. Diese Maschinen wurden von Jahr zu Jahr grösser: «Seit Mitte Jahr arbeiteten wir an der in jeder Hinsicht grössten Maschine, die in bezug auf Fördermenge, Enddruck und Antriebsleistung bei weitem alle unsere bisherigen Sekundär-Kompressoren übertrifft. Der Triebwerkrahmen konnte noch gerade auf unserem Bohrwerk bearbeitet werden, zur Versetzung in der Werkstatt mussten zwei Laufkranen gekoppelt werden. Der Enddruck von 3500 bar bei den gleichzeitig wesentlich grösseren Abmessungen (Antriebsleistung 4120 kW) stellt ausserordentliche Anforderungen an die Genauigkeit der Berechnungen und Studien. Dabei sind die

*Labyrinthkolben-  
Kompressor*



Kinderkrankheiten der vorhergehenden Serie der nächstkleineren Sekundärkompressoren noch nicht behoben und erfordern laufend noch Verbesserungen, wozu wir die besten Kräfte unseres technischen Büros einsetzen.»

Die vergangenen zwei Jahrzehnte hatten der Firma die Ausdehnung ihrer Geschäftstätigkeit auf alle fünf Kontinente gebracht. Bei diesem technisch anspruchsvollen Geschäft zeigte sich bald die Notwendigkeit einer Beratung der Kundschaft in ihrem Heimatland durch technisch versierte Fachleute.

Bei Sulzer hatte man dieses Pro-

blem schon seit Jahren gelöst. Sulzer war in über 150 Ländern, das heisst in der ganzen industrialisierten Welt präsent. An den Brennpunkten des Kompressorengeschäfts, das neben den Kolbenkompressoren auch Turbokompressoren bis zu einer Antriebsleistung von 88 000 kW umfasste, verfügte die Firma über fachkundiges Personal, das nicht nur verkaufen, sondern auch die in dieser Branche wichtigen Serviceleistungen erbringen konnte.

Nach dem Zusammenbruch des Synthesegas-Kolbenkompressorenge-

schäfts hatte Sulzer den Bau von Kolbenkompressoren mit Kolbenringen fast gänzlich eingestellt, weil dieses Geschäft als zu wenig ergiebig beurteilt wurde. Hingegen stellten Sulzer und ihre Lizenznehmer damals als einzige Labyrinthkolben-Kompressoren her und genossen in dieser Marktnische eine profitable Sonderstellung. Dazu kam damals noch ein gutes Kälte-Geschäft, wo ebenfalls Labyrinthkolben-Kompressoren zum Einsatz kamen. Der Umsatz im Kolbenkompressoren-Geschäft war bei Sulzer etwa gleich gross wie bei Burckhardt. Die Überschneidungen, die im Fabrikationsprogramm beider Firmen bestanden, erwiesen sich als unbedeutend.

Solcherart waren die zwar ungleichen aber – wie es sich in der Folge zeigte – gut zueinander passenden Partner einer Zusammenarbeit, die es später der Maschinenfabrik Sulzer-Burckhardt AG ermöglichte, auch schwierige Zeiten zu überstehen. Dabei haben beide Partner etwas gewonnen: Neben der weltweiten Verkaufsorganisation standen Burckhardt nun auch die Forschungs- und Entwicklungslaboratorien von Sulzer für die Lösung besonderer Probleme zur Verfügung. Ausserdem konnten zukünftig die in der Vergangenheit im verhältnismässig kleinen Werk in Ba-

sel aufgetretenen Belastungsschwankungen der Fabrikationskapazität durch Austausch mit Winterthur aufgefangen werden. Für Sulzer brachte die Erweiterung des Verkaufssortiments durch Spezialkompressoren und Vakuumpumpen für die chemische Verfahrenstechnik eine willkommene Verstärkung der Marktstellung in diesem Bereich.

Auch bei der Kundschaft, die ja weitgehend sowohl bei Burckhardt als auch bei Sulzer seit Jahrzehnten die gleiche war, wurde das Zusammenrücken der bisherigen Konkurrenten positiv aufgenommen. Die Stimmung kommt am besten in den folgenden Briefzeilen eines langjährigen Kunden zum Ausdruck: «Ich weiss eigentlich nicht, ob mich die mit den Gebrüder Sulzer getroffene Vereinbarung mit Freude oder mit Bedauern erfüllt. Die Vor- und Nachteile einer sehr individuellen Dienstleistung einer kleinen Firma wie Burckhardt müssen gegen die heutige Tendenz der modernen Welt, grössere Maschinenbau-Konzerne zu bilden, abgewogen werden. Sicherlich hätten Sie keine Firma mit einem besseren internationalen Ruf als Gebrüder Sulzer wählen können, nachdem Sie entschieden hatten, dass die Vorteile eines grösseren Konzerns von ausschlaggebender Bedeutung sind.»