Zeitschrift: Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 76 (1969)

Heft: 11

Rubrik: Betriebswirtschaftliche Spalte

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: 05.12.2025

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

firmen sind Shoppingcenterspezialisten aus dem Ausland herbeigezogen worden, um ein in jeder Beziehung umfassendes Einkaufszentrum aufzubauen, und zwar auf der Basis von 3000 Parkplätzen. Die Eröffnung ist auf 1973 geplant.

Bekämpfung der Schwarzenbach-Initiative

Es zeigt sich immer mehr, dass es grosser Anstrengungen bedürfen wird, um die Ueberfremdungsinitiative von Nationalrat Dr. James Schwarzenbach wuchtig abzulehnen. Nicht nur die katastrophalen wirtschaftlichen Folgen sind im Volk noch zu wenig bekannt; auch die Schädigung des Ansehens der Schweiz im Ausland wird viel zu wenig in Rechnung gestellt. Leider kommt in vielen Kreisen heute auch eine gewisse Industriefeindlichkeit zum Ausdruck, die sich in einer wohlwollenden Haltung gegenüber der Schwarzenbach-Initiative niederschlägt. Die Wirtschaft wird grosse Anstrengungen unternehmen, um diese untaugliche Initiative zur Ablehnung zu bringen. Es bedarf aber dazu, wie kürzlich an einer Zusammenkunft massgebender Organisationen bekanntgegeben wurde, der Mitarbeit aller Kader der Wirtschaft. Es ist in Aussicht genommen worden, die nötigen Unterlagen herzustellen, um allen Mitarbeitern der Betriebe zu ermöglichen, ihrerseits an der Bekämpfung mitzuwirken. R/H

Kritisch beobachtet - kritisch kommentiert

Vaterlandslose Gesellen

Sie verachten die schweizerische Demokratie als Herrschaft des «Establishment»; sie wollen die bestehende «repressive» Gesellschaftsordnung zerstören; sie höhnen über Begriffe wie Heimat und Vaterland; sie weigern sich, in der Armee Dienst zu tun — noch nie machten sich solche Gruppen so lautstark vernehmbar, zum Teil merkwürdig wohlwollend unterstützt durch Massenmedien. Sie nennen sich progressiv, Non-Konformisten, Chinesen, marxistisch-leninistisch, trotzkistisch, anarchistisch oder auch «die Verlausten». Alle haben ein Ziel gemeinsam: die Veränderung der bestehenden, freiheitlich-demokratischen und vaterländischen Einstellung und Ordnung, in der sie sich als Fremdkörper fühlen.

Ein aktiver Oberstkorpskommandant hatte kürzlich den Mut, die Leute, die an der Schweiz und an ihrem Vaterland keinen guten Faden lassen, aufzufordern, dorthin zu verreisen, wo ihr Ideal verwirklicht sei. Da sich in der Armee eigentlich der schweizerische Staatsgedanke am stärksten manifestiert, ist die Armee auch am stärksten unter den Beschuss dieser radikalen Minoritäten geraten. Es ist Mode geworden, aus politischen und ideologischen Gründen den Dienst in der Armee zu verweigern, etwa unter dem Motto «Make love, not war». Selbstverständlich würden die meisten lieber die Liebe als einen Krieg machen. Es wird dann noch wehleidig beklagt, dass Dienstverweigerer mit Gefängnisstrafe, wie es gesetzlich vorgeschrieben ist, belegt werden. Gefängnisstrafen sind in der Tat vielleicht nicht das Richtige: unseres Erachtens sollte man diesen Leuten das Schweizer Bürgerrecht entziehen. Wenn sie den schweizerischen Staat grundlegend ablehnen und die schwierigste Pflicht, die er mit sich bringt, verweigern, wäre es die logische Folgerung, dass man sie aus dieser Gemeinschaft ausschliesst (Dienstverweigerer aus richtigen religiösen Gründen bilden vielleicht eine spezielle Kategorie).

Schlimm scheint es uns auch, wenn wegen innerpolitischer Auseinandersetzungen sogar Offiziere ihre Loyalität gegenüber Vaterland und Heimat in Frage stellen, wie dies über 30 jurassische Offiziere in einem Brief an den Bundesrat taten. (Unser Titel betrifft diese n i c h t!) Dieser reagierte allzu schwach. Bei derart grundlegenden Fragen kann nur mit einer festen Haltung dem Krebsübel einer um sich greifenden Aufweichung der Gesinnung begegnet werden. Es darf nicht einreissen, dass wegen politischer Differenzen, die in einer Demokratie normal sind und auf demokratischem Wege ausgetragen werden müssen, die Grundlagen des schweizerischen Staates in Frage gestellt werden.

Oft ist sicher ein Schuss Idealismus vorhanden, wenn die Begriffe Vaterland und Heimat als veraltet erklärt und Begriffe wie Weltfrieden, Entwicklungshilfe und Internationalismus als das heute Wesentliche bezeichnet werden. Aber das heutige internationale Chaos und die Wirren in den vielen neu geschaffenen Staaten zeigen, dass es noch eine grössere und vor allem realisierbare Aufgabe ist, eine menschenwürdige Zukunft im eigenen Land zu schaffen und zu erhalten. Diese Erhaltung schliesst selbstverständlich die dauernde Bereitschaft und Durchführung von Reformen in sich. Wenn einmal der Friede, die persönliche Freiheit, die Wohlfahrt und die Unabhängigkeit des eigenen Landes gewährleistet sind, hat man schon einen sehr grossen Beitrag an die internationale Entwicklung geleistet. Und wenn dies in allen Ländern getan würde, würde automatisch ein friedlicher internationaler Zustand daraus resultieren. Auch hier gilt, dass man im eigenen Hause zuerst verwirklichen soll, was man im weiteren Bereich anstrebt.

Wir glauben auch, dass das Zusammenleben nicht nur von Vernunftgründen und Ideologien bestimmt sein sollte, sondern dass in jedem Land auch die Liebe zur Heimat und zum Vaterland als Grundlage für den Aufbau und das Bestehen eines gesunden Staates entscheidend ist. Das bedeutet noch nicht Nationalismus und auch nicht Hass gegen andere Staaten, sondern das, was Gottfried Keller in damals stürmischen Zeiten kurz und bündig gesagt hat: «Achte jedes Mannes Vaterland, das Deinige aber liebe.»

Spectator

Betriebswirtschaftliche Spalte

Die Ueberlebenschance im Käufermarkt

Anton U. Trinkler

Wer wachsen will, muss (viel) mehr wissen

Rendite ist nicht alles, aber alles ist nichts ohne Rendite! Die Konsequenz dieser Aussage geht unter das Gilet, und mancher Unternehmer unserer Textilindustrie kann deren Richtigkeit aus eigener Anschauung beweisen.

Unsere täglichen Erfahrungen im Zusammenhang mit Erfolgsanalysen, die ihren Niederschlag in der Begutachtung der Existenzfähigkeit und der Existenzberechtigung einer Unternehmung finden können, weisen mit unübersehbarer Nachhaltigkeit immer wieder darauf hin, dass eine Vielzahl von Unternehmern, Direktoren und Verkaufsleitern den Erfolg nur in einer Umsatzerweiterung gewährleistet sehen. Dieses reine Umsatzdenken kann indessen zu einer Kata-

Korrektur: Im Artikel «Kennen Sie Ihren Toten Punkt?» in Nr. 11/69, hat sich in der Formel auf Seite 363 oben rechts ein Fehler eingeschlichen. An die Stelle der Prozentzeichen gehören Minuszeichen.

strophe führen, weil nebst der umsatzbezogenen, bzw. leistungsbezogenen Komponente des Erfolgs die zeitbezogene Komponente keine Beachtung findet. Der Bruttoerfolg ist nur leistungsbezogen; er ist also variabel und ändert sich mit dem Grade der Zurechnung der Gemeinkosten. Dieser Bruttoerfolg, vielfach als alleiniger Schlüssel einer Gewinnoptimierung betrachtet, darf auf keinen Fall nur isoliert auf das einzelne Produkt gesehen werden, sondern er muss immer integral im Rahmen des Gesamtunternehmens betrachtet werden, weil er sich wie dargelegt aus zeit- und leistungsabhängigen Grössen zusammensetzt.

An einigen Alternativbeispielen wollen wir ein paar Management-Ueberlegungen im Hinblick auf eine *integrierte Gewinnoptimierung* anstellen. Die Annahmen sind sehr einfach, tragen indessen gerade dadurch zum Verständnis der Dekkungsbeitragsrechnung und der Break-even-Analyse bei. Es dürfte jedem am Umgang mit neuen, marktpreisorientierten Kostenrechnungssystemen Interessierten leichtfallen, die angeführten Beispiele parallel zu den betriebseigenen Fällen zu setzen. Problemlos ist eine solche Transformation allerdings mitnichten; die Alternativbeispiele lassen jedoch die Möglichkeit der Interpretation und deren Auswertung für Management-Entscheide klar erkennen.

Annahme

Wir unterstellen, dass ein Kioskinhaber sich auf den Verkauf von Schokalade spezialisiert hat. Er verkauft keine andern Artikel daneben. Es geht darum, dass wir uns mit ihm identifizieren und je nach der Situation unsere Unternehmerpolitik in bezug auf den Einkauf, auf veränderte fixe und variable Kosten flexibel halten sowie auf die Preisgestaltung Einfluss nehmen und begründete Entscheide treffen können.

Beispiel 1

Vorgaben:

- Wir beziehen vom Lieferanten A Schokolade, die uns im Einkauf auf 80 Rappen pro Tafel zu stehen kommt.
- Wir beabsichtigen, diese Schokolade zu Fr. 1.– je Tafel zu verkaufen.
- Für den Kiosk müssen wir Fr. 1000.– Miete im Jahr bezahlen.
- Wir sind «Einzelunternehmer», Angestellte haben wir nicht.

Problem:

- Wie viele Schokoladetafeln müssen wir verkaufen, um die Kosten zu decken und bestimmt keinen Verlust zu machen?

Ueberlegungen und Resultate:

- An jeder verkauften Tafel «verdienen» wir 20 Rappen (Bruttogewinn = Deckungsbeitrag)
- Ein echter Gewinn stellt sich erst ein, wenn es uns gelingt, so viel mal 20 Rappen zu «verdienen», damit die Fr. 1000.– für die Miete (fixe Kosten) finanziert werden können.
- Eine Tafel Schokolade bringt zwar 20 Rappen Gewinn ein; wenn wir nur diese eine Tafel verkauft hätten bis zum Jahresende, entstünde unserem Kleinstunternehmen ein Jahresverlust von Fr. 999.80.
- Rechnerisch ergeben sich folgende Unterlagen:

Erlös pro Tafel	Fr.	1.–
Gestehungskosten pro Tafel	Fr.	–.80 (prop. Kosten)
Bruttogewinn Deckungsbeitrag	Fr.	–.20
Fixe Kosten	Fr.	1000.– / Jahr

- Aus den erwähnten Ueberlegungen ergibt sich nachstehende Formel des Toten Punktes (Nutzschwelle, Break-even-Punkt):

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{Deckungsbeitrag (Rp./Einheit)}}$$

$$\frac{1000}{0{,}20} = 5000 \text{ Tafeln}$$

- Die Frage nach dem minimal anzustrebenden Umsatz kann jetzt beantwortet werden: 5000 Tafeln à Fr. 1.– = Minimalsatz Fr. 5000.–.
- Die Abdeckung der fixen Kosten kann indessen auch so errechnet werden, dass die Verkäufe bzw. die Deckungsbeiträge den fixen Kosten gegenübergestellt werden.
  Der Deckungsbeitrag pro Einheit (in unserem Falle eine Schokoladetafel) wird in einen Deckungsbeitrag in Prozenten vom Umsatz = Deckungsbeitragsprozentsatz umgewandelt.

  Praktisch sieht das so aus:

Umsatz/Erlös	Fr.	1.–
Prop. Kosten	Fr.	–.80
Bruttogewinn Deckungsbeitrag	Fr.	–.20 = 20 % des Erlöses

  Diese 20 % nennt man Deckungsbeitragsprozentsatz oder Deckungsbeitragsumsatzverhältnis. In der amerikanischen Literatur spricht man von einer «PV-Ratio» = Profit-Volume-Ratio (Gewinn-Umsatz-Verhältnis).
- Die Formulierung der Ueberlegung ergibt für die *Berechnung des Break-even-Punktes in Franken* folgende Darstellung:

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{Deckungsbeitragsprozentsatz}}$$

$$\frac{1000}{0{,}20} = 5000 \text{ Franken}$$

- Eine Erhöhung des Verkaufspreises auf sogar Fr. 1.20/Tafel bringt keinen echten Gewinn, wenn nur für Fr. 1000.– Schokolade abgesetzt wird. Der zahlenmässige Gewinn von jetzt 40 Rp./Tafel ist kein Unternehmergewinn, sondern höchstens ein kalkulatorischer. Das Phänomen des «In-die-Tasche-Rechnens» ist leider vielenorts anzutreffen; es gipfelt oft in der Aussage: «Wir haben immer gut kalkuliert!» Eine später notwendig gewordene Kostenanalyse bringt meistens an den Tag, dass der betreffende Kalkulator einer Selbsttäuschung erlegen ist.
- Ein echter Gewinn setzt erst oberhalb des Break-even-Punktes ein, indem die Tafeln über den Greinkosten von 80 Rp. verkauft werden.

Interpretation:

- Ein Gewinn wird zeitlich erzielt, nicht pro Erzeugnis.
- Der Deckungsbeitrag ist der Wert, mit dem ein jeder Verkauf zur Deckung der fixen Kosten und, aber erst darnach, zum Gewinn beiträgt.

Beispiel 2

Vorgaben:

- Die Miete für den Kiosk wird auf Fr. 1500.– erhöht. Alle andern Verhältnisse bleiben gleich.

Problem:

- Wie stellt sich jetzt die Situation in bezug auf den wert- und mengenmässigen Minimalumsatz, der unbedingt zu

erreichen ist, wenn ein neutrales Betriebsergebnis (weder Verlust noch Gewinn) als Minimum gewährleistet werden soll?

Ueberlegungen und Resultate:

- Rechnerisch ergibt sich folgende Lösung zufolge der Erhöhung der Fixkosten:

a) mengenmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB (Rp./Einheit)}} = \frac{1500}{0{,}20} = 7500 \text{ Tafeln}$$

b) wertmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB-Prozentsatz}} = \frac{1500}{0{,}20} = 7500 \text{ Franken}$$

Interpretation:

- Das Resultat offenbart, dass 2500 Franken (= 2500 Tafeln) mehr umgesetzt werden müssen, um die Kostensteigerung wettzumachen. Nüchterner ausgedrückt, bedeutet in diesem Falle die Steigerung der Fixkosten = Bereitschaftskosten = zeitabhängige Kosten von 50 % einen um ebenfalls 50 % höheren Einsatz in bezug auf die Verkaufsanstrengungen. Diese Parallelerscheinung ist bei andern Konstellationen nicht mehr zutreffend. Das Verhältnis Fixkostensteigerung zur entsprechenden Erhöhung des Umsatzes muss laufend überwacht werden. Direktion und Verkaufsleitung erhalten dadurch wertvolle Hinweise über die Opportunität einer Umsatzerweiterung bzw. über die Notwendigkeit einer Fixkostenverminderung.
- Wir erkennen eindeutig, dass die Brauchbarkeit der Grenzkostenrechnung steht und fällt mit der Aufteilung des Kostenkataloges in leistungsabhängige (direkte, variable) Kosten einerseits und in zeitabhängige (indirekte, fixe) Kosten anderseits. Diese Kostentrennung kann von Unternehmen zu Unternehmen verschieden sein, insbesondere im Hinblick auf den hauptsächlichen Kostenrechnungszweck und die angestrebte erforderliche Genauigkeit.

Beispiel 3

Vorgaben:

- Der Lieferant erhöht den Preis der Schokolade um 5 Rappen pro Tafel. Alle übrigen Verhältnisse bleiben gleich wie in Beispiel 1.

Problem:

- Wie viele Tafeln sind jetzt mehr zu verkaufen unter der Bedingung, dass der Break-even-Punkt erreicht wird?

Ueberlegungen und Resultate:

- Die Erhöhung des Einstandspreises um 5 Rp./Tafel schmälert den Bruttogewinn. Dieser, gleichbedeutend wie der Deckungsbeitrag, beträgt jetzt nur noch 15 Rp. Der Deckungsbeitragsprozentsatz beträgt dementsprechend 15 %.
- Daraus ergibt sich folgende Berechnung des minimal erforderlichen Umsatzes in wert- und mengenmässiger Hinsicht:

a) mengenmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB (Rp./Einheit)}} = \frac{1000}{0{,}15} = 6667 \text{ Tafeln}$$

b) wertmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB-Prozentsatz}} = \frac{1000}{0{,}15} = 6667 \text{ Franken}$$

Interpretation:

- Nur 5 Rappen höhere Grenzkosten bedingen eine Umsatzerweiterung von 1667 Franken.
- Eine Steigerung der proportionalen Kosten um ca. 6 % bedingt eine Umsatzerhöhung von rund 30 %.
- Die proportionalen Kosten haben einen enormen Einfluss auf den Break-even-Punkt und den Gewinn (Bruttoerfolg).
- Wenn die Einflussnahme der Fixkosten durch deren Dekkung beendet ist, hängen die proportionalen Kosten an jedem Umsatzfranken.
- Die dringende Notwendigkeit eines fundierten Kostensenkungsprogrammes kann nicht länger übersehen werden.

Beispiel 4

Vorgaben:

- Wir haben einen neuen Schokoladenlieferanten B gefunden, der uns pro Tafel nur 75 Rp. verlangt.
- Die Einstellung einer Hilfskraft bringt uns Mehrkosten von Fr. 200.– pro Jahr.
- Alles übrige bleibt gleich wie in Beispiel 1.

Problem:

- Berechnung der Nutzschwelle in dieser Konstellation.

Ueberlegungen und Resultate:

- Die Stiuation hat sich insofern verändert, als wir zwei Einflussbereiche zu berücksichtigen haben: sowohl die fixen wie auch die proportionalen Kosten haben sich verändert.
- Die nunmehr bekannten Formeln für die Berechnung des Toten Punktes ergeben nachstehende Resultate:

a) mengenmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB (Rp./Einheit)}} = \frac{1200}{0{,}25} = 4800 \text{ Tafeln}$$

b) wertmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB-Prozentsatz}} = \frac{1200}{0{,}25} = 4800 \text{ Franken}$$

Interpretation:

- Ein Fallen der Grenzkosten um ca. 6 % ist stärker als die Fixkostensteigerung um 20 %, oder anders gesagt:
- Die Steigerung der Fixkosten wird durch eine Senkung der Grenzkosten überkompensiert.
- Managemententscheidungen müssen stets beinflusst sein von Ueberlegungen im Hinblick auf das «Auswechseln von Kostentypen» (Ersetzen von proportionalen durch fixe Kosten z. B.).

Beispiel 5

Vorgaben:

- Wir hoffen, ein noch besseres Resultat zu erreichen, wenn wir den Verkaufspreis statt zu Fr. 1.–/Tafel wie bisher auf 90 Rappen senken.
- Zudem gelingt es uns, einen noch günstigeren Lieferanten C ausfindig zu machen, der uns die Schokolade zu 70 Rp. pro Tafel überlässt.
- Gleichzeitig wird uns die Miete für den Kiosk um Fr. 500.– pro Jahr erhöht.
- Die übrigen Bedingungen entsprechen den Angaben in Beispiel 1.

Problem:

- Welche Auswirkungen hat diese neue Situation auf die Erzielung eines neutralen Betriebsergebnisses?

Ueberlegungen und Resultate:

- Die Ueberlegungen werden komplizierter durch die Einschaltung von drei Variablen.
- Zum erstenmal ist der Deckungsbeitrag in Rappen pro Einheit nicht identisch mit dem Deckungsbeitragsprozentsatz, was sich aus folgender Uebersicht ergibt:

Erlös	Fr. –.90/Tafel	
Prop. Kosten	Fr. –.70/Tafel	
Deckungsbeitrag	Fr. –.20/Tafel	= 22,2 % vom Erlös

- Die Formelquotienten sind somit verschieden:

a) mengenmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB (Rp./Einheit}} = \frac{1500}{0{,}20} = 7500 \text{ Tafeln}$$

b) wertmässig

$$\frac{\text{Fixe Kosten}}{\text{DB-Prozentsatz}} = \frac{1500}{0{,}222} = 6757 \text{ Franken}$$

Interpretation:

- Die Fixkostensteigerung kann durch die Senkung der proportionalen Kosten nicht ausgeglichen werden.
- Der höhere Deckungsbeitragsprozentsatz weist anderseits darauf hin, dass der Gewinn nach Deckung der Fixkosten schneller ansteigt als bisher.
- Wir stellen indessen fest, dass 7500 Tafeln abgesetzt werden müssen. Praktisch ergibt sich daraus ein neues Problem: werden unsere Kunden die vorgenommene Preissenkung mit einer stärkeren Nachfrage honorieren? Dieses Problem ist in der Volkswirtschaft unter Preiselastizität der Nachfrage bekannt.
- Wir müssen akzeptieren, dass die laufende Erhöhung der Fixkosten unser Geschäft starrer und krisenanfälliger macht.

Ueberlegtes entscheiden heisst profitieren

Die mögliche Simulation von verschiedensten Verhältnissen in bezug auf die Kosten-, Preis-, Umsatz- und Gewinnsituation ergibt wertvolle Hinweise für die Unternehmungsleitung. Sie kann mit dieser Navigationshilfe im Zusammenwirken mit Planungsunterlagen recht konkrete Hinweise für unmittelbar bevorstehende oder langfristig zu treffende Entscheidungen hinsichtlich des Geschäftsgebarens ausarbeiten.

Wir weisen bei Betriebsanalysen im Gespräch mit der Geschäftsleitung immer wieder darauf hin, dass diejenigen Verkäufer, die den höchsten Umsatz erreichen, durchaus nicht immer als Starverkäufer zu betrachten sind, denn die Tatsache des höchsten nominellen Umsatzes beweist noch lange nicht, dass damit auch der höchste Deckungsbeitrag für die abgesetzten Artikel erzielt worden wäre. Anstelle der landläufig bekannten reinen Umsatzprovision gehen deshalb immer mehr Firmen dazu über, Erfolgsprovisionen auf Basis des erzielten Deckungsbeitrages zu zahlen.

Die vorliegenden, äusserst instruktiven Beispiele regen zur Ueberprüfung des eigenen bestehenden Management-Informationssystems an. Es besteht kein Zweifel, dass das System der Break-even-Analyse als neue Methode der Gewinnplanung auch in unseren schweizerischen Textilunternehmen vermehrt Aufnahme finden wird, weil existenzerhaltende, lebenswichtige Fragen der Unternehmung konkret und daher gewinnbringend beeinflusst werden können. Wir empfehlen einmal mehr das Studium des informationsstarken Buches von Spencer A. Tucker, Break-even-Analyse, Verlag Moderne Industrie, 1966, München.

Spinnerei, Zwirnerei, Weberei, Wirkerei und Strickerei

DK621.798.12.002:71:677.

Moderne Transportgeräte für den Textilbetrieb

Textil-Ing. W. Lesche

Der Mangel an Arbeitskräften und steigende Personalkosten zwingen jeden Textilbetrieb rationelle Fertigungsmethoden einzuführen. Der Gestaltung des Transportablaufes wird häufig zu wenig Beachtung geschenkt, weil die Aufmerksamkeit auf die hinsichtlich des Investitionsaufwandes bedeutendere Maschinenausstattung gerichtet ist. Dabei ist es gerade eine gut geplante und ausgeführte Transportrationalisierung, die schnell, gut überschaubar und mit relativ geringer Investition entlastend wirken kann.

Anregungen bieten Transportgeräte, die sich zur Lösung von Transportproblemen bereits bewährt haben.

Die wichtigsten Forderungen, die an neuzeitliche Transportmittel gestellt werden müssen, sind:

Sie müssen an alle Fertigungs- und Hilfsmaschinen angepasst sein, an denen sie Ware aufnehmen und abgeben,

sie müssen für alle Zwischenprozesse (dämpfen, wiegen, lagern) geeignet sein,

sie dürfen nicht reparaturanfällig sein,

sie müssen weitgehend wartungsfrei sein,

sie müssen leicht zu reinigen sein,

sie müssen eine glatte, textilgerechte Oberfläche haben,

sie dürfen keinen Staub anziehen,

sie müssen leicht und doch stabil sein,

in einem Satz: Gestaltung und Bauweise müssen von textilerfahrenen Konstrukteuren und Anwendungstechnikern erdacht sein.

Der Verfasser dieses Berichtes befasst sich seit vielen Jahren mit dem innerbetrieblichen Transport in der Textilindustrie und kann deshalb aus eigener Erfahrung einige besonders erfolgreich, d. h. obgenannten Bedingungen gerecht werdende Transportmittel und deren Einsatz in der Textilindustrie vorstellen.

Die Spinnkanne ist ein Transportmittel für Faserbänder. Während für Baumwolle Kannen aus Vulkanfiber guter Qualität wegen ihres niedrigen Preises weithin verbreitet sind, gibt es Anwendungsgebiete, für die sich Kannen aus Leichtmetall besser oder ausschliesslich eignen:

a) In der Chemiefasererzeugung kommt es nicht nur auf eine absolute Beständigkeit gegen Feuchtigkeit und vorkommende Chemikalien an, sondern die besonders hohen Gewichte (bis 600 kp) bedingen auch eine hohe mechanische Festigkeit der grossformatigen Kannen. Die empfindlichen Fasern dürfen keinen Widerstand finden, weshalb nietlose Kannen aus Leichtmetall mit schutzgasgeschweisster Wandung und gewulsteter Randverstärkung wegen ihrer ideal glatten Innenfläche besonders geeignet sind. Die Kannen sind fahrbar durch unterhalb des Bodens angebrachte Rollen. Sie werden sowohl in runder Ausführung (Abb. 1) bis zu einem Durchmesser von 1000 Millimetern als auch in rechteckiger Ausführung (Abb. 2) angeboten.