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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 95 (1988)

Heft: [6]

Rubrik: Geschäftsberichte

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: 11.08.2025

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

neuen Kunden zu tun. Denn er muss ja nicht kaufen, wir müssen ihm verkaufen. Die Ware ist immer noch wichtig, aber unser Konsument wird immer wichtiger.

Für Willi Mauch ist Marketing nicht mehr nur Ware zu verkaufen, sondern ebenso den Kunden zu kaufen. Je austauschbarer das Produkt, desto wichtiger wird das Image des Produktes. Wer mit dem Kunden besser umgehe, der habe gewonnen. So ist es. JR

Geschäftsberichte

Sulzer: Das Geschäftsjahr 1987

Der konsolidierte Bestellungseingang im Sulzer-Konzern betrug im Berichtsjahr 4820 Millionen Franken und lag damit 4% über dem Vorjahreswert von 4630 Millionen Franken. Der fakturierte Umsatz übertraf das Vorjahresniveau um 2% und belief sich auf 4636 Millionen Franken (1986: 4548 Millionen Franken). Der Bestand an noch nicht fakturierten Aufträgen im Konzern erreichte Ende 1987 einen Wert von 4,6 Milliarden Franken und liegt um 0,1 Milliarden Franken über der Vorjahresgrösse. Demgegenüber nahm der Arbeitsvorrat leicht ab. Bei insgesamt unveränderten Kapazitäten reduzierte sich die mittlere Beschäftigungsdauer von 8,9 auf 8,3 Monate. Die Auslastung bleibt damit zufriedenstellend. Am Ende des Berichtsjahres waren im Konzern 31662 Mitarbeiter beschäftigt. Dies bedeutet eine Zunahme von 1% gegenüber dem Vorjahresbestand von 31218 Personen. Die Kosten für die Investitionen in Sachanlagen betrugen 222 Millionen Franken. Der letztjährige hohe Wert von 206 Millionen Franken wurde nochmals überschritten. Die Gesamtaufwendungen des Konzerns für Forschung und Entwicklung betrugen 202 Millionen Franken und nahmen gegenüber dem Vorjahreswert von 176 Millionen Franken um 15% zu. Der Konzerngewinn beläuft sich auf 77 Millionen Franken. Dies entspricht einer Verbesserung um 15% gegenüber dem Vorjahreswert von 67 Millionen Franken.

Produktionsbereich Webmaschinen

Der Produktbereich Webmaschinen konnte den Auftragseingang deutlich steigern. An diesem Erfolg waren alle drei Produkte, im besonderen aber die Projektil- und die Greiferwebmaschinen, beteiligt.

Es konnten Bestellungen aus 53 Ländern eingeschrieben werden. Das Auftragsvolumen lag erneut über einer Milliarde Franken. Der anhaltende Trend zu flexiblen, universell einsetzbaren Hochleistungsmaschinen wirkte sich positiv auf die Projektilwebmaschin P 7100 und die Greiferwebmaschine G 6100 aus. Auch die neue Luftdüsenwebmaschine L 5100 hat auf Anhieb guten Anklang gefunden, und der Absatz verdoppelte sich.

Hauptabnehmer waren wiederum die Industrieländer. Bemerkenswert ist, dass sich in zunehmendem Masse auch die Länder der dritten Welt beim Ausbau ihrer Textilindustrien der modernsten Technologie bedienen. In den wichtigsten europäischen Absatzländern (Bundesrepublik Deutschland, Italien, Türkei, Frankreich, Portugal und Grossbritannien) trug das gute Investitionsklima zu einer erfreulichen Entwicklung des Webmaschinengeschäftes bei. Auch in den Ländern des COMECON stiessen die Sulzer Rüti Maschinen auf lebhaftes Interesse. Auf dem für Sulzer Rüti bedeutsamen nordamerikanischen Markt setzte sich die Erholung fort. Sehr gut entwickelte sich der fernöstliche Markt (Volksrepublik China, Taiwan, Hongkong, Indien und Pakistan). In Lateinamerika, vornehmlich in Brasilien, Venezuela und Mexiko, hielt die positive Entwicklung an. Allerdings bleiben in diesen Ländern die Finanzierungsprobleme ausgeprägt. Durch die hohe Verschuldung der Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder ergeben sich erhebliche Risiken, welche die Geschäftstätigkeit erschweren. Angesichts der wirtschaftlich schwierigen Situation vieler afrikanischer Länder ist man auch in dieser Region mit dem Geschäftsverlauf zufrieden.

Die selektive Lizenzpolitik hat zu beachtenswerten Erfolgen geführt. In Erweiterung der bisherigen Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Projektilwebmaschinen wurde mit Toyoda Automatic Loom Works Ltd. in Japan ein Zusammenarbeits- und Lizenzvertrag zur Herstellung und Entwicklung der neuen Luftdüsenwebmaschine L 5100 und zu ihrem Vertrieb im fernöstlichen Raum abgeschlossen. Nach eingehender Evaluation hat sich die UdSSR zum Erwerb der Lizenzrechte zur Herstellung der Sulzer Rüti Greiferwebmaschine entschlossen. Die UdSSR wird diese Maschine, welche die Erzeugung einer breiten Palette hochwertiger und modischer Gewebe ermöglicht, vornehmlich zur Deckung des steigenden Inlandbedarfs einsetzen. Neben diesen neuen Aktivitäten richteten sich die Anstrengungen auf die gute Betreuung der angestammten Lizenznehmer, nämlich in Japan des Joint Venture Toyoda-Sulzer (Projektilwebmaschine), in Indien der Lakshmi Automatic Loom Works Limited (Luftdüsenwebmaschine) und im Iran der Ghadir Textile Machinery Manufacturing Company (Greiferwebmaschine).

Herausragende Ereignisse stellten die Kundentagung vom Juni in der Schweiz sowie die erfolgreiche Teilnahme an der 10. Internationalen Textilmaschinen-Ausstellung (ITMA) im Oktober in Paris dar.

Zur 9. und bisher grössten Kundentagung durften die Sulzer Rüti Verantwortlichen aus 49 europäischen und überseeischen Ländern mehr als 1000 Gäste begrüssen, die 400 Kunden und weltweit 46000 Sulzer Rüti Webmaschinen repräsentierten.

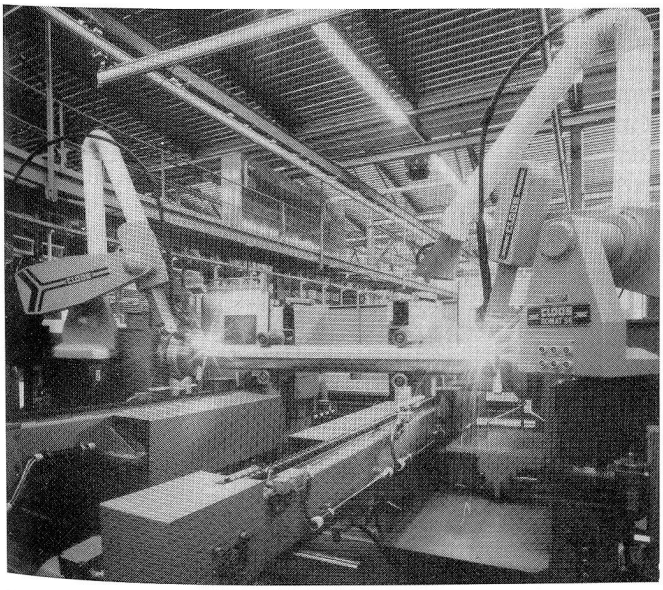
An der ITMA wurden insgesamt 32 Webmaschinen aller drei Eintragssysteme vorgestellt. Neben neuen Anwendungsmöglichkeiten und Leistungsverbesserungen wurden die praktische Fähigkeit der Webmaschinen zur bidirektionalen Kommunikation mit Leitsystemen demonstriert, neue Möglichkeiten der Automation aufgezeigt und über das umfassende Dienstleistungs- und Service-Angebot informiert. Die vorgestellten Neu- und Weiterentwicklungen, die sich im industriellen Alltag bereits bewährt haben, wurden positiv aufgenommen, haben Zustimmung und Anerkennung gefunden und sich in einem sehr guten Verkaufsergebnis von über 2400 Maschinen manifestiert.

Mit unverminderten Anstrengungen in Forschung und Entwicklung konnte die technologisch starke Stellung

der Sulzer Rüti Produkte weiter ausgebaut werden. Die Aufwendungen hierfür betrugen rund 6% des Umsatzes.

Sulzer Rüti Achtfarben-Greiferwebmaschine G 6100, ausgerüstet mit zentralem Mikroprozessor.

Durch die computerunterstützte Optimierung der Bewegungsabläufe, die Wahl neuer Materialien sowie die verstärkte Anwendung elektronischer Regel- und Sensortechnik wurde bei den Projektil- und Greiferwebmaschinen eine weitere Leistungssteigerung von bis zu 12,5% erreicht. Die bereits im Vorjahr vorgestellte neue Luftdüsenwebmaschine L 5100 kam in grosser Zahl zum industriellen Einsatz. Der Themenkreis «Automation in der Weberei» wird intensiv bearbeitet. Als Teilergebnis konnte anlässlich der Kundentagung ein erster Prototyp eines vollautomatischen Warenbaumwechslers demonstriert werden. Dieser wird in Zusammenarbeit mit verschiedenen Spezialfirmen und der Konzernabteilung Robot Systems entwickelt.



Produktionskonzept Webmaschinen: Die neue Produktionshalle in Rüti, in der künftig die Teilefamilien Walzen und Traversen gefertigt werden. Im Vordergrund die Schweissanlage mit zwei Robotern zum Anschweissen der Walzenböden.

Das hohe Bestellvolumen sicherte Sulzer Rüti in allen Werken eine gute Auslastung. Zur Sicherstellung des erhöhten Ausstosses musste über einen längeren Zeitraum Überzeit geleistet werden. Die Investitionen erstreckten sich auf alle Bereiche, mit Schwergewicht bei den Produktionseinrichtungen und der Informatik.

Die in den Vorjahren begonnene Umstrukturierung und Rationalisierung im Rahmen des «Produktionskonzeptes Webmaschinen» wurden weitergeführt. Im Februar wurde im Werk Zuchwil die Serienmontage der Luftdüsenwebmaschine L 5100 termingerecht aufgenommen. Die im Vorjahr eingeführten Teilefamilien «Nocken» und «Walzen» stehen in der Optimierungsphase. Als weiteres Teilprojekt wurde Ende Jahr die Teilefamilie «Seitenwangen» in die Produktion integriert. Neu wurden in Zuchwil und Rüti, zusammen mit den Teilefamilien «Wellen», «Gehäuse» und «Traversen», die logistischen und infrastrukturellen Belange in Angriff genommen. Für das Produktionskonzept Webmaschinen wurde ein umfassendes Konzept für ein CIM (Computer Integrated Manufacturing) erarbeitet. Dieses soll im Endausbau eine papierarme, flexible Kommunikation von der Konstruktion sowie vom Verkauf über den gesamten Herstellprozess bis zur Auslieferung ermöglichen. Ein Grossteil der Neukonstruktionen wurde an den insgesamt 50 CAD (Computer-Aided-Design)-Arbeitsplätzen erstellt. Die numerisch gesteuerten Werkzeugmaschinen der neuen Teilefamilien wurden sukzessive in den Rechnerverbund integriert, so dass die direkte, computergesteuerte Versorgung mit Steuerprogrammen möglich ist. Zusammen mit der interaktiven Erzeugung von NC (Numerically Controlled)-Programmen hat dies zu einer wesentlichen Beschleunigung des Durchlaufs und somit zu einer Flexibilitätssteigerung geführt.

Durch gezielte ablauftechnische und organisatorische Massnahmen konnte die Leistungsfähigkeit des Ersatzteildienstes nochmals verbessert und die aufgetretenen Lieferengpässe beseitigt werden.

Die Aufwendungen für die Produkterneuerung und die Einführung der neuen Fertigungstechnologien haben deutlich zugenommmen. Dank dem nochmals gesteigerten Umsatz konnte der Produktebereich Webmaschinen das gute finanzielle Vorjahresergebnis behaupten.

Cerberus AG, 8708 Männedorf

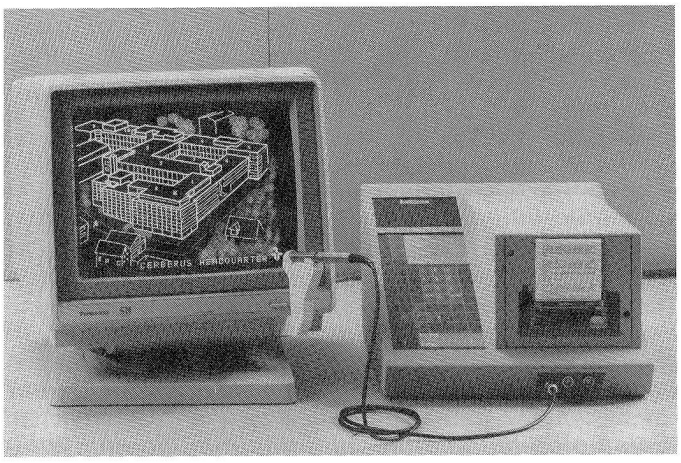
Cerberus Sicherheitstechnik weltweit auf Erfolgskurs

Die in der elektronischen Sicherheitstechnik tätige Cerberus AG meldet für das Geschäftsjahr 1987 erfreuliche Ergebnisse. Die Cerberus Gruppe steigerte ihren Auftragseingang um 5% auf 530 Mio. Fr. Der Gruppenumsatz erhöhte sich um 6% auf 508 Mio. Fr., wovon 76% im Ausland erzielt wurden. Unter Annahme konstanter Währungsverhältnisse hätte der Zuwachs in Auftragseingang und Umsatz 13 bzw. 14% betragen. Etwa 1/5 des Wachstums ist auf Akquisitionen zurückzuführen.

Der Personalbestand der Gruppe stieg im Berichtsjahr um 4% auf 3419 Mitarbeiter; 1757 Personen waren in der Schweiz, 1662 im Ausland beschäftigt. In diesen Zahlen sind die gegen Ende 1987 erworbenen Pyrotronics (USA und Kanada) und die neu gegründete Cerberus A/S Dänemark noch nicht enthalten.

Im Stammhaus Cerberus AG, Männedorf, stieg der Auftragseingang um 5% auf 243 Mio. Fr., der Umsatz um 9% auf 236 Mio. Fr.; der Exportanteil betrug 51%. Ende 1987 beschäftigte das Stammhaus 1443 Mitarbeiter.

Der Reingewinn nahm gegenüber dem Vorjahr leicht auf 5,6 Mio. Fr. zu. Der Generalversammlung wird auf dem für 1987 dividendenberechtigten Kapital von 40 Mio. Fr. eine unveränderte Dividende von 10% vorgeschlagen.



Die zentrale Leitstelle eines modernen Cerberus Gefahrenmeldesystems. Der Bildschirm-Arbeitsplatz vermittelt dem Benutzer wahlweise Bild- oder Textinformation und erlaubt im Dialogverkehr die Bedienung für das gesamte System. (Foto Cerberus)

Die Cerberus AG, eine Tochtergesellschaft der Elektrowatt AG, entwickelt und produziert Produkte der elektronischen Sicherheitstechnik und vertreibt diese weltweit über eigene Tochtergesellschaften und Partnerfirmen. Als Erstellerin von Anlagen projektiert, installiert und wartet sie Brandschutz-, Gasmelde- und Intrusionsschutzsysteme (Diebstahl-, Einbruch-, Überfallmeldeanlagen und Zutrittskontrollsysteme). Daneben vertreibt die Cerberus Apparate und Komponenten (vor allem Brand- und Intrusionsmelder) an Anlagenersteller, Wiederverkäufer und Installateure. Für das Spezialgebiet Überspannungsschutz produziert und verkauft sie Überspannungsarbeiter und Schutzschaltungen. Im weiteren erbringt sie vielfältige Dienstleistungen in verschiedenen Bereichen der Sicherheitstechnik und des Gefahrenmanagements.

Im Berichtsjahr hat Cerberus ihre internationale Marktposition weiter gefestigt. Zu erwähnen ist insbesondere die gute Entwicklung der europäischen Tochtergesellschaften, die im Anlagenbau (Brandschutz und Intrusionsschutz) ein Wachstum von 16% erzielten. Auch in den USA, wo die Marktpräsenz im Anlagenbau bis anhin nicht befriedigte, wurde mit der Übernahme der Pyrotronics ein für die Zukunft wichtiger Schritt vollzogen. Pyrotronics, seit 1951 Lizenznehmer der Cerberus, beschäftigt über 700 Mitarbeiter und erzielte 1987 einen Umsatz von über 100 Mio. Fr. (im Cerberus Gruppenergebnis 1987 noch nicht enthalten). Die neu gegründete Cerberus Technologies Inc. mit ihren Divisions Pyrotronics, Gamewell und Arrwohead Technologies hält damit eine starke Position im amerikanischen Sicherheitsmarkt.

Die weltweite Anerkennung als Sicherheitsspezialist wird durch eine Reihe von Grossaufträgen belegt, die Cerberus gegen harte internationale Konkurrenz buchen konnte. Besonders erwähnenswert sind die Aufträge für das neue World Trade Center in Peking und die Königsschlösser in Warschau und Krakau, die im Berichtsjahr eingegangen sind und 1989 abgeschlossen werden. Auch das grösste und modernste Kreuzfahrtenschiff der Welt verfügt über eine Brandmeldeanlage von Cerberus.

Die «Sovereign of the Seas» lief im Januar 1988 zur Jungfernfahrt aus; sie ist durch Cerberus Guinard (Frankreich) mit mehreren tausend Brandmeldern und mit modernster System-Hard- und Software ausgerüstet worden. Erfahrung in der Realisierung internationaler Grossobjekte und modernste Technologie waren ausschlaggebend für diese Erfolge.

Im Geschäftsjahr 1988 dürfte sich die erfreuliche Entwicklung fortsetzen. Unter Einbezug der letzten Akquisitionen, insbesondere der 1988 erstmals konsolidierten Pyrotronics und der kürzlich erworbenen Gesellschaft in Hong Kong (Cerberus Arnhold Engineering Services), wird der Gruppen-Umsatz 650 Mio. Fr. übersteigen, was eine Verdoppelung innerhalb von lediglich 5 Jahren bedeutet.

Wachtablösung an der Spitze des TMC

Ordentliche Generalversammlung des Textil- und Mode-Centers (TMC) in Zürich/Glattbrugg

Die diesjährige Generalversammlung der TMC-Genossenschaft stand deutlich im Zeichen des Generationenwechsels. Das Center vor den Toren Zürichs ist eine Art umfassende Leistungsschau der internationalen Textil- und Bekleidungs-Industrie. Verkehrstechnisch und wirtschaftlich zentral gelegen, bietet das seit der Eröffnung im Jahr 1978 bereits zweimal erweiterte Haus über 350 Firmen Platz zur Präsentation und zum Verkauf ihrer Produkte an Facheinkäufer aus Industrie und Handel. Sie kommen aus dem In- und Ausland und erleben hier die Textil-Familie unter einem Dach.

Mann der «ersten Stunde»

Vom Start weg wurde Josef Schwald zum Verwaltungsrats-Präsidium gewählt. Das TMC war weitgehend seine Vision, die er Schritt für Schritt, zielsicher und weitblikkend realisierte. Die inzwischen verflossenen 10 Jahre seit der Eröffnung gaben ihm Recht, das TMC ist heute ausgebucht. Nun wollte Josef Schwald an der diesjährigen Generalversammlung das Steuer einer jüngeren Generation übergeben. Mit Applaus wählte die Generalversammlung den vom Verwaltungsrat vorgeschlagenen Nachfolger, Hans C. Eggenberger (1937) aus Kreuzlingen. Er wird in seiner TMC-Funktion als neuer Verwaltungsrats-Präsident von Geschäftsführer Rolf Walker (1936) unterstützt.

Hans C. Eggenberger ist von Haus aus Textiler. Als VR-Präsident und Delegierter des VR der Firmen Strellson AG, Kreuzlingen, Lenox AG, Altstätten und Belmo AG, Zürich ist er in der Branche fest verwurzelt. Seit 1984 gehört er dem TMC-Verwaltungsrat an.

Firmennachrichten

Offizielle Inbetriebnahme des flexiblen Fertigungssystems vom 14. April 1988

Zur Eröffnung eines Training Center für Produktionsmitarbeiter als Rüstzeug für den Strukturwandel in der Produktion

Warum ein Training Center für Produktionsmitarbeiter?

Ein flexibles Fertigungssystem liefert uns nicht automatisch gute Werkstücke. Auch der Einsatz der Lasertechnik in der Blechbearbeitung garantiert nicht automatisch einwandfreie Blechteile. Zum Betreiben solch hochtechnisierter Anlagen braucht es Menschen, und für qualitativ einwandfreie Werkstücke ist letztlich der Mensch verantwortlich.

Darum wird im Produktionskonzept 91 der Maschinenfabrik Rieter AG, Winterthur, der Qualitätssicherung ein sehr hoher Stellenwert eingeräumt. Wir sehen Qualitätssicherung u.a. in einem Regelkreis von Ausbildung und Führung. Kein Zweifel, denn viele Qualitätsmängel haben ihre Ursachen in ungenügender Ausbildung und mangelhafter Führung.

Wir wollen, dass der Strukturwandel, bedingt beispielsweise durch konsequenten Einsatz der NC-Technik und der JUST-IN-TIME-Philosophie, in unseren Produktionsstätten und Montagen mit unseren Mitarbeitern vollzogen wird. Ohne Mitarbeiter sind sie zum Scheitern verurteilt. Unsere Investitionen sind nur so gut wie die Leute, die diese betreiben!

Sind unsere Mitarbeiter aber genügend auf solche Anforderungen vorbereitet? Sicher unterschiedlich, denn wir sind gezwungen, teilweise Produktionsmitarbeiter ohne jegliche Fachkenntnisse, z.B. in NC-Technik, an sehr teure Produktionsmaschinen zu stellen und verlangen gleichzeitig eine hohe Auslastung dieser Anlagen und, wie erwähnt, qualitativ einwandfreie Werkstücke. Eine Forderung, die sich – nicht zuletzt beim heutigen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften – zum Teil schwer verwirklichen lässt.

Das wollen, ja müssen wir ändern! Wir sollten über ein Mitarbeiterpotential verfügen, das nicht Angst vor dem Betreiben neuer komplexer Maschinen und Anlagen hat, sondern das wohlgerüstet geradezu auf solche Aufgaben brennt.

Seriöse, permanente Aus- und Weiterbildung nötig

Im jetzt eröffneten Training Center stehen vorerst zwei Ziele im Vordergrund:

1. Förderung unserer Mitarbeiter für den Einsatz auf modernen CNC-Werkzeugmaschinen (Computerized Numerical Control)

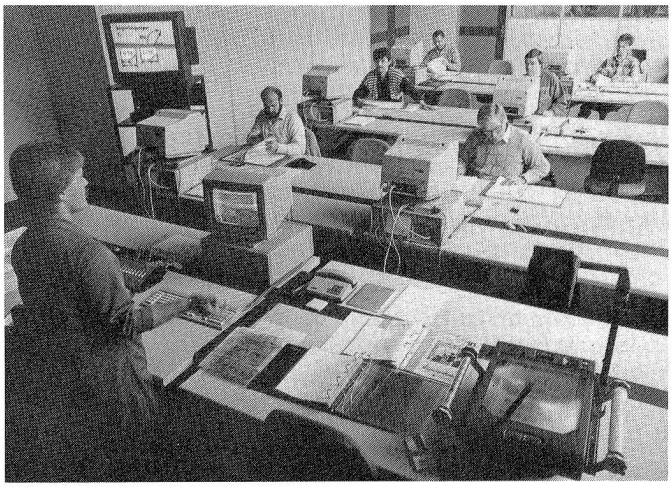


Bild 1 Schulraum

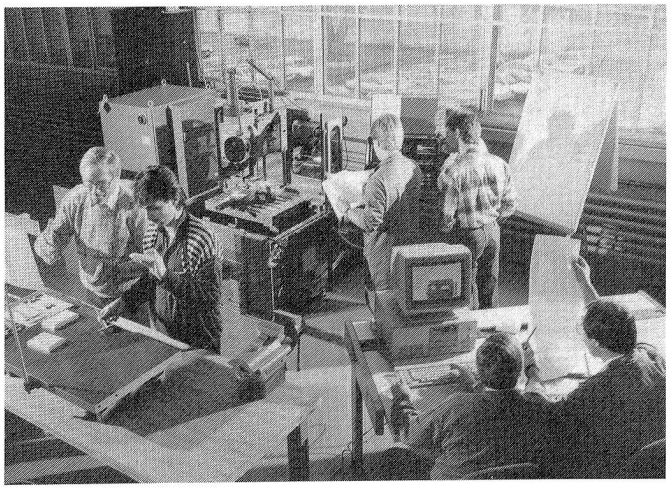


Bild 2 Maschinenraum

In einem NC-Grundlagenkurs werden die Mitarbeiter durch ein gezielt aufgebautes Trainingsprogramm schrittweise in die durch die NC-Technik veränderte Arbeitswelt in der Produktion eingeführt und auf die neuen Arbeitsinhalte, wie die Bedienung einer CNC-Maschine, vorbereitet. Dazu dienen modernste Schulungsmittel