

Zeitschrift: Mittex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa
Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten
Band: 99 (1992)
Heft: 6

Artikel: Rieter Holding AG : positiver Blick in die Zukunft
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-679328>

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: 01.02.2026

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

Personen innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums. Das heisst also: die weitgehende Beseitigung von Grenzen und Hindernissen, die heute noch zwischen den Staaten existieren.

Freier Güterverkehr bedeutet: Es gibt weniger Zölle, keine Kontingente, keine unterschiedlichen technischen Normen, keine Diskriminierung zugunsten nationaler Produkte, Kartelle usw.

Freier Kapitalverkehr bedeutet: Es gibt keine Begrenzungen bei Kapitalüberweisungen, bei Investitionen in Firmen, Immobilien usw.

Freier Dienstleistungsverkehr bedeutet: Es gibt keine Behinderungen mehr für Finanzdienstleistungen, für Transporte (ausser Alpentransit), Versicherungen, Telekommunikation, Audiovision usw.

Freier Personenverkehr bedeutet: Es gibt keine Kontingente und Bewilligungsverfahren mehr, keine Beschränkungen beim Aufenthaltsrecht und bei Niederlassungsbewilligungen. Diese Freiheit gilt allerdings nur für Personen, die sich und gegebenenfalls ihre Familie selbst versorgen können. Voraussetzung ist also ein Arbeitsvertrag, eine Rente oder persönliches Vermögen.

Zusätzliche Abmachungen

Dabei handelt es sich um Massnahmen, mit denen die Verwirklichung der vier Freiheiten erleichtert werden soll: zum Beispiel in der Sozialpolitik, im Konsumenten- und Umweltschutz und im Gesellschaftsrecht. Ausserdem wurden Richtlinien erarbeitet, die die Bedingungen des Personenverkehrs und Wissensaustausches innerhalb des EWR verbessern. Die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedstaaten soll auf den verschiedensten Gebieten gefördert werden, wie z. B. Forschung und Entwicklung, Informationsdienste, Umweltschutz, Erziehung und Ausbildung von Jugendlichen, Konsumentenschutz, Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, Fremdenverkehr, Audiovisueller Sektor, Bevölkerungsschutz usw.

UT ■

Rieter Holding AG – positiver Blick in die Zukunft

Rieter-Konzern-Chef Kurt Feller konnte an der Bilanzpressekonferenz einen kleinen Minimalgewinn ausweisen, dies unter anderem wegen getätigten Liegenschaftsverkäufen. Die Hartnäckigkeit, mit der die Konzernleitung die Unternehmensstrategie verfolgt, beginnt langsam Früchte zu tragen. Dank der seit einigen Jahren verfolgten Strategie der breiten Abstützung auf drei Kernbereiche konnte Rieter das Berichtsjahr unbeschadet überstehen. 1992 wird eine Umsatzrendite von 1 bis 2% angestrebt.

Das Jahr 1991 war hart für die gesamte Textilmaschinenbranche. Der Rieter Konzernumsatz reduzierte sich um 15 Prozent. Dabei ist der Bereich Guss und Armaturen im Jahre 1990 noch enthalten. Bei der Beurteilung der Kostenentwicklung ist nicht der Umsatz sondern die Produktionsleistung massgebend. Diese reduzierte sich um 20 Prozent. Die weit unter der Umsatzveränderung liegende Produktionsdrosselung ermöglichte den Abbau der Lager. Im Rahmen einer strikten Bewirtschaftung der Aktiven trug diese Massnahme erheblich zur Aufrechterhaltung einer hohen Liquidität bei und ermöglichte eine Bilanzsummenreduktion. Die Bereiche des Konzerns entwickelten sich unterschiedlich.

Rieter realisierte einen Nettogewinn von 14 Mio. Franken aus dem Verkauf von Wohnliegenschaften zu guten Preisen. Dagegen stehen ausserordentliche Abschreibungen sowie eine vorsichtig angewandte Beurteilung bei Rückstellungen und Reserven für betriebliche Risiken. Diese haben sich gegenüber dem Vorjahr noch leicht erhöht; und dies bei einer um 20 % geringeren Produktionsleistung als vor einem Jahr!

Aktiven wurden nicht aufgewertet. Zudem sind die Restrukturisierungskosten direkt der Erfolgsrechnung belastet. Der allerdings kleine Reingewinn ist also erarbeitet.

Die liquiden Mittel betragen unverändert 360 Mio. Franken, nach Abzug des Kaufpreises für Automatik und nach einem Rückgang der Bankschulden um 19 Mio. Franken. Das Eigenkapital blieb unverändert bei Berücksich-



Kurt Feller, Vorsitzender der Konzernleitung, erwartet 1992 eine Umsatzrendite von 1–2%. Bild: mittex

tigung der Änderung der Bewertungsgrundsätze.

Kurt Feller bewertet das Betriebs- und das Reinergebnis nicht als Erfolg, führt aber das knapp positive Ergebnis auf die rasch und konsequent durchgeführten Massnahmen zurück.

Was scheint im Berichtsjahr besonders bemerkenswert?

- Die ITMA 1991 war für Rieter ein Erfolg. Rieter schloss mehr Aufträge ab, als vor vier Jahren in Paris. Die ITMA hat deutlich bestätigt, dass die Produkte weltweit mit an der Spitze liegen. Rieter-Neuheiten sind bei einer internationalen Kundschaft auf grosses Interesse gestossen.
- Rieter konnte 1991 fünf automatisierte Spinnereien in Betrieb nehmen, die

auch beachtliche Anlaufkosten verursacht haben. Sie werden den Kunden in diesem Jahr übergeben. Die Forschungsaufwendungen blieben auf hohem Niveau und die Kosten für die Entwicklung und den Bau von drei Prototypen für die neue Rotorspinnmaschine R1 sind im Ergebnis enthalten.

- Für die bessere Erschliessung des Einkaufs-, Ersatzteil- und Servicepotentials wurden im letzten Jahr zum Teil die Grundlagen gelegt. So präsentierte Rieter an der ITMA erstmals ein neues Softwareprogramm zur automatisierten, effizienten Bestellung von Ersatzteilen, das bei den Kunden und Konkurrenten auf grosses Interesse gestossen ist.
- In der deutschen Tochtergesellschaft von Unikeller wurde der Turnaround nicht geschafft. Nicht gelöste Probleme bei den geschäumten Teilen sowie höhere Verluste als erwartet beim Anlauf der Teile für den neuen Golf 3 waren die Gründe. Die in der zweiten Hälfte des letzten Jahres ergriffenen Massnahmen zeigen in den ersten Monaten dieses Jahres deutlich, dass die Wende nun geschafft ist.

Seit einigen Jahren verfolgt Rieter die Strategie der Abstützung des Unternehmens auf die drei Kernbereiche Spinning Systems, Chemical Fiber Systems und Unikeller; man konzentriert sich bewusst darauf, optimiert und erfasst zusätzlich Umsatz- und Gewinnpotentiale innerhalb dieser Kerngeschäfte.

Der Verkauf der Guss- und Armaturenbereiche und der Kauf der Automatik Apparate-Maschinenbau GmbH, welche inskünftig unter dem Namen Rieter-Automatik am Markt in Erscheinung treten wird, sind beispielsweise direkte Auswirkungen dieser Strategie.

Textilmaschinenmarkt

Den Textilmaschinenmarkt und seine weitere Entwicklung zu beurteilen ist kein leichtes Unterfangen, wenn es nicht zu einem tagesfüllenden Seminar ausserhalb soll. Konzern-Chef Kurt Feller beschränkte sich auf einige wesentliche Punkte:

1. Der Textilmaschinenmarkt unterliegt Schwankungen, die nicht nur rational erklärbar sind. Verbraucherverhalten, Konjunkteinflüsse, Mode sind unter anderem solche irrationalen Faktoren. Der Stopp von Maschinenbestellungen erfolgt sehr impulsiv.

Ausgleich: Schwankungen erfolgen regional und graduell.

2. Grösster Kostenfaktor für die Spinnereien ist der Rohstoff. Baumwolle, Schafwolle und Kunststoffe sind die wichtigsten.

In den letzten 25 Jahren verschoben sich die Anteile stark zugunsten der Synthetik. Baumwolle beispielsweise ging von 60 % in den 60iger Jahren auf 45 % zurück.

3. Textilien braucht es immer. Aber die Preise beeinflussen zu einem grossen Teil die Wahl der Rohstoffe. Ob Naturprodukt oder chemische Materialien – Rieter ist dabei. Zwar nur im Spinnen, nicht im Weben oder Zwirnen. Im Spinnbereich wollen wir aber Meister sein.

Einflussfaktoren auf das Geschäft von Rieter sind die folgenden:

Langfristige Faktoren (5 Jahre und mehr) sind:

- Die Entwicklung der Weltbevölkerung
- Der Textilverbrauch pro Kopf

- Politische Langzeit-Entwicklung und die damit verbundene Kaufkraft-Entwicklung.

Dazu ein paar Bemerkungen:

- Die weltweit eintretende Arbeitsteilung führt in neuen Regionen zu erhöhter Wertschöpfung und damit zu Kaufkraft.
- Die grössten Wachstumsraten verzeichnet gegenwärtig der asiatisch-pazifische Raum.
- Synthetik wird weiterhin überproportional wachsen.
- Politische und wirtschaftliche Veränderungen im russischen Raum, in China, in Indien wie auch in Mittel- und Südamerika werden langfristig den Textilverbrauch erhöhen.

Ebenfalls langfristig beeinflussen:

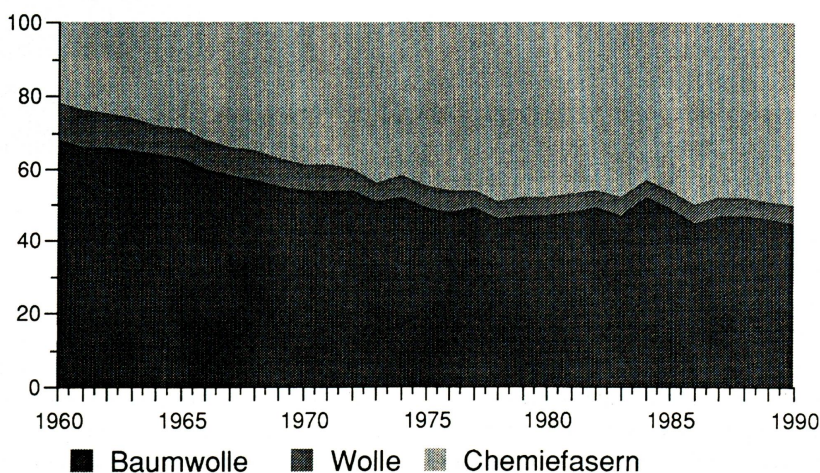
- Die Produktivitätserhöhung und
- das Altersprofil der Maschinen den Absatz.

Länder mit dem grössten Wachstum haben die ältesten Maschinen. Westeuropa die modernsten. Der Zustand des Maschinenparks ist entscheidend für die Qualität des Garnes und damit auch für die Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt.

Mittelfristige Faktoren (1-3 Jahre) sind:

- Die Konjunkturentwicklung in den Regionen
- die Technologische Entwicklung

Weltweiter Faserverbrauch 1960 - 1990



Quelle: CIRFS

- die Garn- und Textillagerbestände.
- Kurzfristige Faktoren (bis 1 Jahr) sind:
 - Konkurrenzverhalten
 - die Mode
 - die Subventionswirtschaft und Finanzierungspolitik der Staaten und der internationalen Kreditinstitute
 - Die Währungsentwicklung (bis vor kurzem profitierte Japan von der Yen-Schwäche)

Wenn die Strategie, die Abstützung auf die drei Bereiche Spinning Systems, Chemical Fiber Systems und Unikeller beinhaltet, so deshalb, weil die immer wiederkehrenden Einbrüche im Kurzstapelfaserbereich besser aufgefangen werden; Rieter kennt sie seit seiner Gründung, seit bald 200 Jahren.

37% betrug der Rückgang der Produktionsleistung bei Spinning Systems in den letzten zwei Jahren. 14 % legte Chemical Fiber und 7 % Unikeller zu. Langfristig soll der Anteil eines Kernbereiches nicht mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes betragen. Die Entwicklung der Anteile in den letzten Jahren geht aus der graphischen Darstellung hervor. Diese Ausführungen bedeuten allerdings nicht, dass Rieter inskünftig weniger auf das Umsatzwachstum bei Spinnereimaschinen setzen will.

Konzerngruppe Spinning Systems

Rieter will sich nicht mit dieser Konzernstrategie des Ausgleichs begnügen. Vielmehr werden Massnahmen ergriffen, die den Bereich Spinning Systems an sich optimieren.

- Rieter will Spinnmaschinenhersteller sein, aber das «comme il faut». Der gesamte Spinnprozess soll beherrscht, nicht nur die Maschinen, die hergestellt werden. Rieter ist nicht nur Verkäufer, sondern auch Berater.
- Dort, wo der Markt wirklich kräftig wächst, möchte Rieter dabei sein. Im asiatischen Raum also. Dieser immense Wirtschaftsraum ist aber nicht zu vergleichen mit dem hochentwickelten OECD-Raum. Löhne sind dort niedriger, Vollautomatik weniger gefragt. Also werden dafür qualitativ



Erwin Stoller, Mitglied der Konzernleitung Spinning Systems, hofft auf eine Nachfragebelebung bei den Spinnereimaschinen.

Bild: mittex

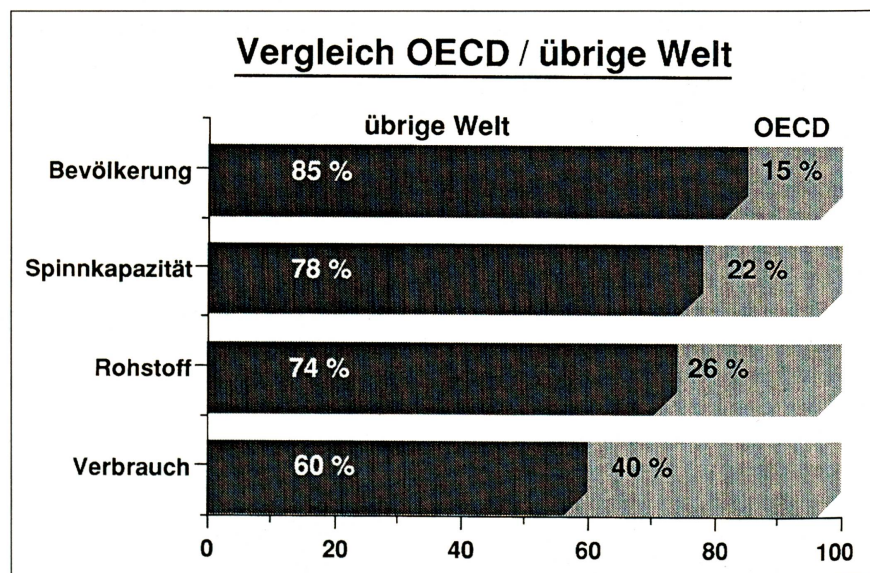
gute, zuverlässige Maschinen, die einfach in der Bedienung sind, hergestellt. Es muss nicht immer ein Rolls Royce sein. So kann sich Rieter Volumenmärkte sichern und wird nicht in Nischen abgedrängt.

Erfolge zeigen sich mit dieser Strategie in Pakistan. Weiter möchte man die Zusammenarbeit mit Cosa Liebermann für Indonesien und Thailand verstärken, dies mit dem Ziel weiterer Landesstützpunkte.

- Und schliesslich soll Rieter im Spinning-Bereich flexibler und günstiger werden durch Senken der Fertigungstiefe. Die Fertigungskonzepte müssen gegenüber Nachfrageschwankungen flexibler werden. Es soll in Zukunft nur das gemacht werden, was man besser und billiger kann. Fertigungstiefe nach Fernost. Unternehmerische Freiheit.

Aussichten für Spinning Systems

Die Talsohle dürfte 1991 durchschritten worden sein. Die Kurzarbeit wurde anfangs Jahr in Ingolstadt und in Winterthur auf den 1. April aufgehoben. Der Bestellungseingang hat sich in den ersten Monaten im Vergleich zum Vorjahr wesentlich erhöht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass durch die Aus-



- Der Dienstleistungsgedanke ist im Vormarsch. Produzieren alleine genügt nicht. Im Service, in den Ersatzteilen, in der Finanzierung, in der Beratung und Planung liegt ein grosses Potential. Diese Leistungen – zusammen mit Marketing und Verkauf – müssen je länger je mehr vor Ort in Kundennähe erbracht werden. Erste

wirkungen des Golfkrieges die Bestellungen im Vorjahr ausserordentlich gering waren. Die Preise sind noch unbefriedigend, doch darf mit einer weiteren Belebung des Geschäftes gerechnet werden. Die ITMA wird sich auswirken, aber es braucht Geduld. Feller rechnet deshalb für 1992 mit einem gleichen Umsatz und einer um ca. 5%

höheren Produktionsleistung. Vor allem erwartet er ein betrieblich deutlich besseres Resultat – wenn auch noch ungenügend.

Konzerngruppe Chemical Fiber Systems

Der Bereich Chemical Fiber Systems vergrößerte sich im Berichtsjahr um 11% und erreichte rund 180 Mio. Franken Umsatz.

Weil der Anteil im Bereich der synthetischen Textilien weltweit zunimmt, baut Rieter diesen Bereich aus. Der Kauf der Automatik, Grossostheim, ermöglicht das Angebot ganzer Produktionsanlagen von der Herstellung des Granulats bis zum fertigen Garn. Rieter Chemical Fibers und Automatik ergänzen sich somit ideal.

- Man möchte sich im wesentlichen mit dem umfassendsten Know-how auf das Spinnen konzentrieren. Am Anfang der Produktionskette ist Rieter in Ergänzung dazu, Anbieter von Granuliertverfahren, am Schluss der Kette von Rieter-Scragg Texturieren.
- Auch im Chemiefaserbereich möchte man sich vermehrt auf die Volumensmärkte ausrichten.
- Die Dienstleistungen sollen weiter ausgebaut werden. In Shanghai wird deshalb ein eigenes Servicecenter eröffnet. Spinning und Chemical Fibers spannen für weitere Centers zusammen, wo immer es möglich ist, so wie das bereits in Hongkong und in Spartanburg, USA, funktioniert.
- Auch für Chemical Fibers gilt Erhöhung der Flexibilität und Senken der Herstellungskosten.

Aussichten Chemical Fiber Systems

Die Nachfrage bei Chemical Fiber Systems ist rege und der Bestellungseingang ist höher als im Vorjahr. Gerechnet wird, trotz erhöhtem Konkurrenzdruck, mit einem zum Teil akquisitionsbedingten Umsatzwachstum von über 50%. Das Resultat wird in absoluten Zahlen 1992 besser ausfallen, die gesunde Rendite kann gehalten werden.

Für die Realisierung der Strategie der beiden Konzerngruppen Spinning Sy-

stems und Chemical Fiber Systems wird Rieter primär auf die eigene Kraft abstellen, aber überall dort, wo es sinnvoll, zweckmässig oder nötig erscheint, auf Kooperationen und Zusammenarbeit bauen. Die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen für gewisse Teile, Komponenten oder Projekte ist nichts neues – Beispiel einer seit Jahren dauernden Zusammenarbeit mit Zellweger, Uster. Man ist jedoch bestrebt, Kooperationen weiter zu treiben, weiter auch im geographischen Sinn.

Das Rieter-Motto: «Zusammenarbeit: ja; Fusionen, Mammutgebilde, unflexible Giganten: nein!»

Konzerngruppe Unikeller

Unikeller macht heute 40% des Konzernumsatzes aus. Unikeller konnte ihren Umsatz 1991 um weitere 3% steigern.

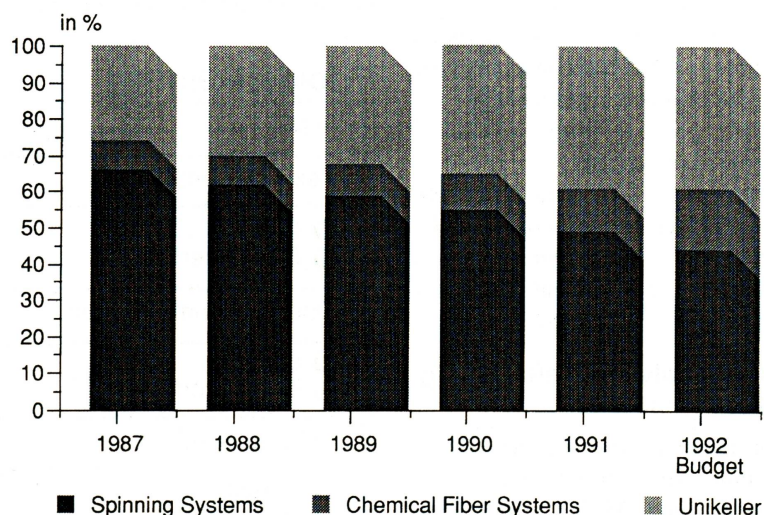
In der Autoindustrie zeichnen sich vier für Unikeller massgebliche Trends ab:

- Umweltfreundliche Autos, das heisst, recycelbare und lärmdämmende Materialien;
- Konzentration auf weniger Zulieferer;

Verstärkte Zusammenarbeit von Rieter und Cosa Liebermann in Asien

Nach jahrzehntelanger erfolgreicher Marktbearbeitung im fernen Osten durch die Cosa Liebermann-Gruppe als Vertreterin von Rieter, soll durch ein intensives Engagement beider Firmen die Präsenz in wichtigen fernöstlichen Ländern vor Ort ausgebaut werden. In einer auf die Erreichung langfristiger Ziele ausgerichteten partnerschaftlichen Kooperation werden die Verkaufs- und Serviceleistungen für die Konzerngruppen Spinning Systems und Chemical Fiber Systems erweitert. Mit Marketing- und Servicezentren, wie z. B. in Indonesien und Thailand, werden den Kunden zusätzliche Dienst- und Serviceleistungen angeboten. Der von Rieter angestrebte Ausbau der Marktpräsenz basiert auf den Erfahrungen und der bereits bestehenden Infrastruktur von Cosa Liebermann in Asien.

Anteile industrielle Tätigkeiten 1987 - 1992



- Vereinfachung der Montage, das heisst, es kommen nur Lieferanten in Frage, die Systeme anbieten;
- Europa als Produktionsstandort wird im kommenden Jahrzehnt zunehmend wichtiger; Japan nimmt eher ab.

Grund: Produzieren im Absatzgebiet.

Gerechnet wird für das laufende Jahr mit einem weiteren Umsatzzuwachs und einer deutlichen Steigerung der Erträge.

JR ■