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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 102 (1995)

Heft: 3

Artikel: Rieter Holding AG : Bewährung in umkämpften Märkten

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-678157

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: 08.08.2025

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

Saurer nach Gewinnrückschlag wieder auf dem richtigen Weg?

Die Auswirkungen des gravierenden Preisverfalls in den wichtigsten Märkten des Spinnereimaschinengeschäftes sind für Saurer noch immer spürbar. Aber: «Saurer wird seinen Weg als weltweit führender Anbieter von Textilmaschinen und -systemen entschlossen fortsetzen», so der *Präsident des Verwaltungsrates Dr. Carl H. Hahn* auf der Bilanzpressekonferenz im Mai 1995.

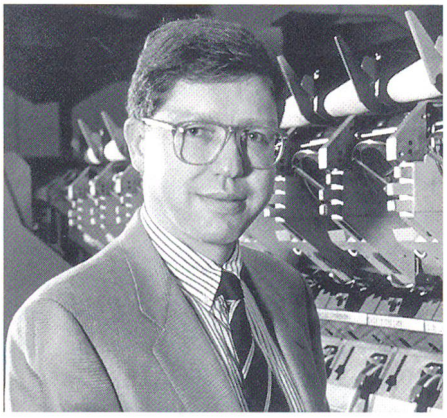
Der Betriebserfolg reduzierte sich auf ein ausgeglichenes Resultat von sFr. 1,6 Mio.; das Konzernergebnis weist einen Verlust von 27,7 Mio. Franken auf. Dies wurde in der Pressekonferenz hauptsächlich auf das schlechte Abschneiden der Schlafhorst-Gruppe zurückgeführt. Trotz erheblicher Preiseinbussen gelang eine Umsatzsteigerung um 3,4% auf 1,731 Mia. Franken. Der Cash-flow erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 53,6% auf 109,6 Mio. Gleichzeitig sank die Nettoverschuldung auf 36,1 Mio. Franken. Im Bereich Sticksysteme konnte eine Umsatzsteigerung von 16% erreicht werden.

Dr. Hahn betonte, dass trotz anderslautender Veröffentlichungen in den Medien *Melk M. Lehner* das volle Vertrauen der Geschäftsleitung besitzt. Er zeigte sich zuversichtlich, dass durch die zunehmende Erdbevölkerung weitere zusätzlichen Markteintritte, sei es als Produzenten oder als Konsumenten, zu erwarten seien.

1995 wieder schwarze Zahlen

Das Unternehmen rechnet damit, im Verlaufe des Jahres wieder positive Resultate zu erzielen, das heisst «Schwarze Zahlen» zu schreiben. Das bedeutet, «konsequent die Regeln des Marketings anwenden und notfalls auf Aufträge verzichten», so Lehner. Mit dieser Arbeitsweise sei der Markt bereits beruhigt worden. In der gesamten Saurer AG wird mit einer 3,5 %igen Reduktion der Mitarbeiterzahlen gerechnet.

Wie jedoch die «Sonntagszeitung» in ihrer Ausgabe vom 14. Mai 1995 berichtet, widersprechen Dokumente die der Redaktion der Sonntagszeitung vorliegen den optimistischen Aussagen. Nach diesen Papieren, die von Lehner als echt bezeichnet wurden, reduzierten sich die Auftragseingänge im ersten Jahresdrittel 1995 bei Autocoro um 30% und bei Autoconer um 40%. Damit wurden die Budgetziele massiv verfehlt.



Melk M. Lehner, Chief Executive Officer, Saurer AG

Rieter Holding AG – Bewährung in umkämpften Märkten

Der Rieter-Konzern blickt auf ein insgesamt erfreuliches Geschäftsjahr zurück. Trotz schwierigem Umfeld hat Rieter den Umsatz praktisch auf Vorjahreshöhe halten und den Reingewinn steigern können. Das Betriebsergebnis spiegelt die negativen Einflüsse von starkem Franken, Preisdruck und stagnierendem Marktvolumen. Der Konzern verfügt jedoch über gute Voraussetzungen, um von einem Marktaufschwung zu profitieren. Für 1995, das Jahr seines 200jährigen Bestehens, erwarte Rieter eine spürbare Umsatzerhöhung und eine Verbesserung der Ergebnisse, betonte *Kurt Feller, Vorsitzender der Konzernleitung,* anlässlich der Bilanzpressekonferenz am 3. Mai in Winterthur.

Der Rieter-Konzern erzielte 1994 einen konsolidierten Bruttoumsatz von 1 615,5 Mio. Franken. Gegenüber dem Vorjahr reduzierte sich der Umsatz somit um 2,4%. Bei der Konzerngruppe Spinning Systems bewirkte der sehr niedrige Bestellungseingang vom Vorjahr im ersten Halbjahr 1994 Umsatzverluste, die in der zweiten Jahreshälfte nur teilweise ausgeglichen werden konnten. Der Umsatz sank um 17,6% auf 661,6 Mio. Franken. Rieter Chemical Fiber Systems konnte 1994 die Marktstellung weiter ausbauen. Der Umsatz dieser Konzerngruppe wuchs um 11,7% auf 346,3 Mio. Franken. Bei der Konzerngruppe Unikeller, ab 1. Juni Rieter Automotive Systems, macht sich die günstige Konjunktur im europäischen Autogeschäft positiv bemerkbar. Automotive Systems hat 1994 den Umsatz um 11,6% auf 593,2 Mio. Franken gesteigert.

Arbeit an der Leistungs- und Kostenstruktur

Die tieferen Preise bei Spinning Systems hatten unter anderem zur Folge, dass die Unternehmensleistung pro Mitarbeiter 1994 um 3,9% auf 189 800 Franken sank. Der Personalaufwand hingegen konnte erneut um 20,5 Mio. Franken auf 35,5% der Unternehmungsleistung reduziert werden. Rieter hat 1994 gewisse Dienstleistungen ausgelagert, beispielsweise in den Bereichen Informatik und Unterhalt von Maschinen, um das Unternehmen in zyklischen Märkten flexibler agieren zu lassen. Diese Auslagerungen haben wiederum Einfluss auf den Betriebsaufwand, der um 19,8 Mio. Franken auf 15,2% der Unternehmungsleistung anstieg.

Reingewinn gesteigert

Das Betriebsergebnis ist geprägt von den ausserordentlich harten Wettbewerbsbedingungen bei Spinning Systems. Es sank 1994 um 5,8 Mio. auf 52,2 Mio. Franken. Die Konzerngruppen Chemical Fiber Systems und Auto-

motive Systems steigerten ihr Ergebnis. Spinning Systems hat das Geschäftsjahr 1994 mit einem Verlust abgeschlossen, Chemical Fiber Systems hat das Ertragsziel übertroffen, Automotive Systems liegt noch etwas darunter.

Trotzdem hat Rieter im Geschäftsjahr 1994 ein höheres Reinergebnis erzielt. Der Reingewinn von 43,6 Mio. Franken liegt 7,7% über dem Vorjahr und entspricht 2,8% der Unternehmungsleistung. Den Cash-flow vermochte Rieter mit 123,3 Mio. Franken auf Vorjahreshöhe zu halten, Rieter verfügt nach wie vor über eine gute Liquidität. Der Eigenkapitalanteil sank von 47,3 auf 43,4% der Bilanzsumme, die Eigenkapitalrendite betrug 1994 6,1% gegenüber 5,6% im Vorjahr.

Strategie und Ausblick 1995

Rieter wird in seiner Strategie zwei Ziele besonders intensiv verfolgen, nämlich die Entwicklung aller drei Konzerngruppen zu Systemanbietern und die Globalisierung. Die Konzerngruppen Spinning Systems und Chemical Fibre Systems haben beide Ziele schon weitgehend erreicht. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet Rieter eine Umsatz- und Ertragssteigerung. Spinning Systems erfreut sich eines bedeutend höheren Bestellungseingangs als in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Die Konzerngruppe erwartet einen Mehrumsatz durch grösseres Marktvolumen, neue Produkte und allenfalls auch eine stärkere Präsenz vor Ort.

Es ist in letzter Zeit viel über den Wirtschaftsstandort Schweiz geschrieben und geredet worden. In der schriftlichen wie in der mündlichen Form haben klagende Töne dominiert. Rieter möchte in diesen Chor nicht einstimmen. Der internationale Wettbewerb ist hart, und die Schweiz hat einige Standortnachteile. Feller ist jedoch der Meinung, dass die Schweiz nach wie vor über grosse Standortvorteile verfügt. Wenn sich die Schweiz anstrengt, wenn sie weltoffen, kreativ und innovativ ist und sich von der vielgepriesenen Leistungsbereitschaft der Asiaten ein wenig anstecken lässt, so kann sie nicht nur als Wirtschaftsstandort, sondern sogar als Industriestandort durchaus optimistisch in die Zukunft blicken. *RW*

Schweizerische Textilmaschinenindustrie – Konjunktur und Export 94

Die Schweizerischen Textilmaschinenhersteller konnten ihre weltweit führende Marktposition weiter ausbauen und diese Position auch in geographischer Hinsicht, umsatzmässig und in der Produktevielfalt verstärken. Sie sind bedeutende Partnerschaften in Asien eingegangen.

Der Textilmaschinenexport fiel leicht um 2,0% auf 2,354 Millionen Franken. Der Textilmaschinenimport fiel um 12% auf 294.8 Millionen Franken.

Die Nachfrage nach Textilmaschinen sowohl aus Europa als auch aus südamerikanischen Ländern zeigte eine sehr befriedigende Wiederbelebung dieser Märkte an.

Die Umsätze konnten nicht mit der höheren Produktion Schritt halten, weil die Preise und Margen schlechter geworden sind. Die Produktionskapazitäten zeigten im allgemeinen eine Vergrösserung, und bis in einem gewissen Ausmass wurden Überzeit und Nachtschichten erforderlich um den Bedarf zu decken.

Die geschäftlichen Aktivitäten in den dynamischen Märkten des Nahen und des Fernen Ostens wurden 1994 etwas schwächer, verglichen mit den bedeutenden Exportzunahmen der vorhergegangenen Jahre.

Marketingaktivitäten der Abteilung Textilmaschinen im Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller (VSM)

Die VSM-Abteilung Textilmaschinen führte in ausgewählten asiatischen Märkten gemeinsame Marktpräsentationen in Form von Informationsständen und Pressekonferenzen durch. Sehr wichtig waren die HANOITEX in Vietnam und die CITME in China. Für 1995 sind ähnliche Promotionen in ausgewählten Märkten in Vorbereitung. Die Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen sind auf die kommende ITMA 95 ausgerichtet.

Aussichten für 1995

Es herrscht Zuversicht darüber, dass sich die Geschäftsaktivitäten während des Jahres 1995 weiter entwickeln werden. Trotzdem bleiben die Marktbedingungen instabil. Eine sehr repressive Wettbewerbssituation wird die Geschäfte dominieren.

Fakten und Zahlen auf einen Blick

Direkt Exporte 1994 aus der Schweiz		sFr. 2400 Mio.
Exporte aus Schweizerischen Unternehmen im Ausland		sFr. 3600 Mio.
Totaler Export		sFr. 6200 Mio.
freie Marktanteile der Schweiz weltweit		30%
Schweiz. Exportanteil		98 %
Anzahl Firmen	in der Schweiz	im Ausland
	50	100
Anzahl Beschäftigte	11 500	28 000
Grösste Märkte	USA, Deutschland, Italien, China, Türkei, Indien, Korea, Brasilien, Japan	
Grösste Konkurrenten	Deutschland, Italien, Japan	