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

Herausgeber: Schweizerische Vereinigung von Textilfachleuten

Band: 81 (1974)

Heft: [6]

Rubrik: Geschäftsberichte

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. Siehe Rechtliche Hinweise.

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. Voir Informations légales.

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. See Legal notice.

Download PDF: 26.04.2025

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

Geschäftsberichte

Grosse Investitionen in Pfungen

Schweiz. Decken- und Tuchfabriken Pfungen-Turbenthal AG
8422 Pfungen

An der diesjährigen Generalversammlung der Schweiz. Decken- und Tuchfabriken Pfungen-Turbenthal AG sind die bisherigen 3000 Inhaberaktien der Gesellschaft in Namenaktien umgewandelt worden. Damit wird bezweckt, einen persönlich ausgerichteten und in der Region verankerten Aktionärskreis mit breiter Streuung beizubehalten. Der Delegierte des Verwaltungsrates, Direktor Bruno Aemisegger, führte unter anderem über die Firma, ihren Geschäftsgang, Investitionen und Konkurrenzlage folgendes aus:

«Der Produktionswert Stoffe Pfungen belief sich bei ungefähr gleichen Vorjahres-Durchschnitts-Verkaufszahlen auf ca. 22 Mio Fr., derjenige unserer Deckenabteilung auf 13 Mio. Der höhere Durchschnittspreis pro Decke von 19 % liegt besonders im Verkauf eines höheren Genres begründet.

Die Leistung pro Arbeitsstunde konnte in der Deckenabteilung um rund 3,5 % gesteigert werden, im Stoff blieb sie ungefähr gleich.

Unsere Bilanzsumme von Fr. 20 156 000 ist um 8,6 % höher. Der Wareneinkauf ist durch interne Verrechnungen nicht mehr vergleichbar, die Warenvorräte sind wie gewohnt mit grosser Vorsicht bewertet und tragen vor allem dem modischen Risiko Rechnung.

Die Personalkosten stiegen genau gemäss unserer letztjährigen Prognose um 18 %. Es waren hier die neuen Bedingungen des Gesamtarbeitsvertrages, die Einführung des 13. Monatslohnes, die Erhöhung der Sozialleistungen sowie die ungewöhnliche allgemeine Lohnsteigerung zu verkraften. Der stark gestiegene Betriebsaufwand erklärt sich aus unseren umfangreichen Investitionen, Kosten für betriebliche Verbesserungen, ausgedehnten Reparaturen an unserer Infrastruktur sowie der allgemeinen Verteuerung in allen Sparten, welche ein beängstigendes Ausmass angenommen hat.

In der Bilanz steht den Aktiven Immobilien, Maschinen und Waren von Fr. 13 615 000 ein Versicherungswert von 70 Mio gegenüber. Unsere Immobilien, welche Fabrikliegenschaften sowie Wohnhäuser umschliessen, wurden vor allem ergänzt durch den Bau der Lagerhallen in Pfungen und Turbenthal sowie den Kauf von weiteren Wohnliegenschaften. Die Hypotheken sind damit auch entsprechend angewachsen.

Die Zunahme der Kreditoren und transistorischen Passiven um nahezu Fr. 700 000 erklärt sich daraus, dass bei Geschäftsabschluss verschiedene grosse Investitionen knapp beendet wurden und somit nicht mehr abschliessend verbucht werden konnten, ebenso trafen im Dezember umfangreiche Materiallieferungen ein. Es sind in diesem Konto auch ein nochmals erhöhtes Delkredere sowie eine namhafte Rückstellung für die Kläranlage eingeschlossen.

Die grössten jemals getätigten Investitionen in Pfungen und Turbenthal im Betrage von ca. 5,5 Mio Fr., über welche der Verwaltungsrat bereits Mitte 1972 im Sinne eines 2-Jahresplanes entschieden hatte, sind heute weitgehend abgeschlossen.

Investitionen Betrieb Pfungen

Bau eines neuen Deckenlagers, Hallenanbau, Einbau von leistungsfähigen Warenaufzügen, Neugestaltung der elektrischen Verteilung, Abschluss sämtlicher Arbeiten im internen Leitungsnetz sowie Zuleitung unserer Abwässer in die Vorklärung. Diese Anlage kostete uns, — ohne einen Rappen Subvention übrigens —, 1,5 Mio Fr. und stellt damit eine bedeutende Belastung dar. Der Anschluss an die im letzten Jahr ebenfalls in Betrieb genommene Kläranlage Pfungen erfolgte bis heute reibungslos. Ich möchte an dieser Stelle den Gemeindebehörden von Pfungen für Ihr Verständnis und die gute Zusammenarbeit bestens danken. Es erscheint mir dies als nachahmenswertes Beispiel einer guten Koordination zwischen Privatindustrie und Behörden. Die uns gemachten Auflagen in Sachen Klärung sind sehr gross und für uns deshalb so bedeutungsvoll, da wir ca. 50 % des Anfalls in der relativ kleinen Anlage Pfungen bringen. Der gereinigte Kubikmeterpreis für unser Wasser beträgt heute rund Fr. 1.20. Wir sind aber sehr froh, diese Anlage nun in Betrieb zu haben, sie wird uns in Zukunft bestimmt in ihrer modernen Konzeption gute Dienste leisten.

Investitionen Betrieb Turbenthal

Vollständige Umstellung der Nass- und Trockenappretur auf modernste, leistungsfähige Maschinentypen, Inbetriebnahme von zwei weiteren Sulzer-Jacquardmaschinen für breite Decken, Neukonzeption der elektrischen Verteilung, Hallenneubau für die Lagerung von Rohware, Umstellung der Heizung von Kohle auf Oel.

Daneben haben wir umfangreiche Renovationen an unseren Wohn- und Fabrikliegenschaften vorgenommen. Dass alle diese zum Teil sehr weitgreifenden Investitionen bei voller Produktionsauslastung vorgenommen werden konnten, ist keine Selbstverständlichkeit und darf als gutes Zeichen dankbar für alle Beteiligten gewertet werden.

Die Zeit wird aber nicht stillstehen. Weitere Investitionen, koordiniert mit unseren Partnern, werden notwendig sein, um leistungsstark zu sein. Als Beispiel diene die Verlegung unserer Streichgarnspinnerei nach Sennwald und der dortige Ausbau mit Hochleistungsmaschinen. Die entsprechenden Amortisationen werden damit auch in Zukunft notwendig sein, wir ergänzen sie jeweilen noch durch unseren internen Abschreibungsmodus.

Stoffsektor

Die sehr weitgehende Zusammenarbeit auf dem Sektor der Damenoberbekleidung mit der Firma Bleiche AG in Zofingen hat das erste Jahr der Bewährung erfolgreich bestanden. Alle Probleme konnten in gutem Einvernehmen gelöst werden, wobei erfreulicherweise auch zwischen den direkt Beteiligten das Verständnis für die Notwendigkeit der Zusammenarbeit wuchs. Der damals getroffene Entscheid erweist sich demnach für beide Betriebe als richtig. Der im Geschäftsbericht erwähnte Rückschlag im Verkauf ist eine weltweite Erscheinung und gehört zu den bekannten Kurven im textilen Bereich. Es wird uns aber bestimmte gelingen, die Vollbeschäftigung aufrechtzuerhalten, was für den einzelnen Betrieb allein schwierig gewesen sein könnte.

Deckenabteilung

Unsere Deckenabteilung blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Nicht zuletzt bedingt durch die äusseren Verhältnisse, konnte der Absatz um über 30 % gesteigert werden, wobei wir, trotz sehr vorsorglichem Einkauf, infolge schlechten Lieferungen oder Rücktritt von bestehenden Verträgen unserer Lieferanten leider Engpässe in der Fabrikation erhielten und nicht immer in der Lage waren, alle Wünsche unserer Kunden zu erfüllen.

In sorgfältigen Studien haben wir den Markt der Zukunft auf dem Heimtextiliensektor genau analysiert und die entsprechenden Entscheide in Bezug auf Qualitäten, Kollektionsgestaltung, Farben und Dessins, Aufmachung usw. getroffen. Dabei berücksichtigten wir auch die Möglichkeiten im Export. Im Ausland sehen wir eine grosse zusätzliche Absatzchance für unsere hochwertigen Qualitäten. Die ersten Bemühungen sind vielversprechend. Allerdings sind grosse Probleme zu lösen, da jedes Land andere Deckengrössen verlangt und auch die Schlafgewohnheiten verschieden sind. Auch die Lagerhaltung wird von grosser Bedeutung sein, um rasch und zuverlässig liefern zu können. An Vielfalt fehlt es bei den Wünschen des Verkaufs und damit unserer Kunden wahrlich nicht. Andererseits stehen wir aber vor der nicht leichten Aufgabe einer rationellen Fertigung in einer vernünftigen Grössenordnung. Wir durften auch feststellen, dass der Bekanntheitsgrad für unsere Eskimo-Marke dank unserer vielfältigen Reklame gut ist.

Neuartige Verwendungszwecke von Decken im modernen Heim ergeben zusätzliche Möglichkeiten.

Durch die Uebernahme des Verkaufs der Firma Schlafroth & Cie. AG in Burgdorf konnte ein neuer Kundenkreis gewonnen und damit auch unsere Marktposition in der Schweiz vergrössert werden. Mit den übrigen Deckenfabrikanten pflegen wir einen engen Kontakt und freuen uns über die gute Zusammenarbeit.

Die Zukunftsaussichten für das laufende Geschäftsjahr beurteilen wir optimistisch und glauben, mit Vollbeschäftigung weiterhin rechnen zu können. Meines Erachtens haben wir in der Textilindustrie dort die grösste Chance, wo der Betrieb noch überblickbar ist und wir uns nicht in einem Dschungel von Stabs- und Linienfunktionen verlieren. Ein kleiner Kreis von Mitarbeitern, welche gut ausgebildet und aufeinander eingespielt sind, erbringt naturgemäss die grössere Leistung und ist auch flexibler in den Entscheiden als im schwerfälligeren Grossbetrieb. Diesen Vorteil müssen wir uns zunutze machen. Er erscheint mir richtig und gangbar für einen schweizerischen Betrieb. Durch Kooperationen können viele Probleme rasch und sicher gelöst werden, wobei auch hier die Feststellung gemacht sei, dass eine Kooperation nur so gut ist wie die Menschen, die dahinterstehen.

Es bracht klare Zielsetzungen in bezug auf die Kollektionsgestaltung, die herzustellenden Qualitäten, Farben und Dessins, Absatzmärkte. Es kann für uns nicht darum gehen, mit Grossbetrieben mit den gleichen Artikeln mitkonkurrieren zu wollen oder ins Massenprodukt der Entwicklungsländer einzusteigen. Wir müssen Marktlücken suchen, Absatzideen sammeln, welche vom Kunden gewünscht werden, welche ihm aber der Gross- oder Massenbetrieb nicht liefert. Ich weiss, dass es schwierig ist, diese Spezialitäten zu finden und sie erst noch in einer vernünftigen Grössenordnung auf modernen Hochleistungsmaschinen in guten Serien zu fertigen. Im modischen Sektor ist aber Beweglichkeit oberste Devise. In einem weltweiten Markt mit einer guten, schlagkräftigen Verkaufsorganisation wird dies möglich sein, zusammen mit dem Verständnis des technischen Betriebes, welcher seinerseits den Wünschen des Verkaufs entgegenkommen muss.

Die Zusammenarbeit mit ähnlich gelagerten Betrieben im In- und Ausland ist notwendig, wir werden uns in dieser Richtung weiterhin bemühen.

Es muss uns gelingen, dem Kunden ein breites Sortiment, welches selbstverständlich marktgerecht und qualitativ hochstehend ist, anzubieten. Der Kunde ist und bleibt der König. Unsere Kollektion braucht aber nicht notwendigerweise vollständig bei uns fabriziert zu werden. Ein Zukauf oder ein Austausch mit ähnlich gelagerten Betrieben erbringt grosse Vorteile.»