

mittex Betriebsreportage

Objektyp: **Group**

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

Band (Jahr): **94 (1987)**

Heft 2

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Bei den folgenden Anwendungsfällen ist eine pyroelektrische Temperaturmessung von besonderem Vorteil:

- Messung an unzugänglichen oder sich bewegenden Objekten
- Temperaturbestimmungen, bei denen eine sehr kurze Ansprechzeit erforderlich ist
- Messungen an Körpern, die eine schlechte Wärmeleitfähigkeit oder eine kleine Wärmekapazität besitzen

Schlussbemerkung

Die berührungslose Temperaturmessung an Kalandern brachte in der Praxis folgende Vorteile:

- genauere Temperaturregelung, d.h. Verbesserung der Trocknungsqualität und weniger Ausschuss
- Störungen durch Staubeinflüsse auf Schleifkontakte konnten eliminiert werden
- durch die optimalere Fahrweise ergibt sich eine nicht unwesentliche Energieeinsparung

Hauser Automatic AG
8304 Wallisellen

mit tex Betriebsreportage

Teppichfabrik Malans AG, Malans

Mit Polyurethan wieder auf gesunder Basis

Vor vier Jahren hat Werner Steck, der zuvor im Grosshandel textiler Bodenbeläge (Alfred Maier AG, Zürich) engagiert war, die heutige Teppichfabrik Malans AG übernommen, die sich vorher unter der Bezeichnung Neodon AG in deutschem Besitz befunden hatte und was damals kein Branchengeheimnis war, keineswegs prospektiv am Markt tätig war. Jetzt können Inhaber Werner Steck und seine Mitarbeiter mit einigem Stolz auf die nun wirksam werdenden Restrukturierungsmassnahmen und den finanziellen Gesundungsprozess verweisen, erreichte doch das Unternehmen 1986 einen Umsatz von 12 Mio. Franken (1983: 3,9 Mio. Franken), der zu zwei Dritteln aus eigener Tuftingfabrikation und zu einem Drittel aus Manipulation stammt. Die Verkäufe erreichten per Ende November 1986 im Vergleich zur VSTF-Statistik einen überdurchschnittlichen Zuwachs. Den erstmaligen Cash-flow für die letztgenannte Zeitspanne bezeichnet der Firmeninhaber als befriedigend, es konnten Abschreibungen in gesundem Umfang vorgenommen werden.

Beweggründe für den Einstieg

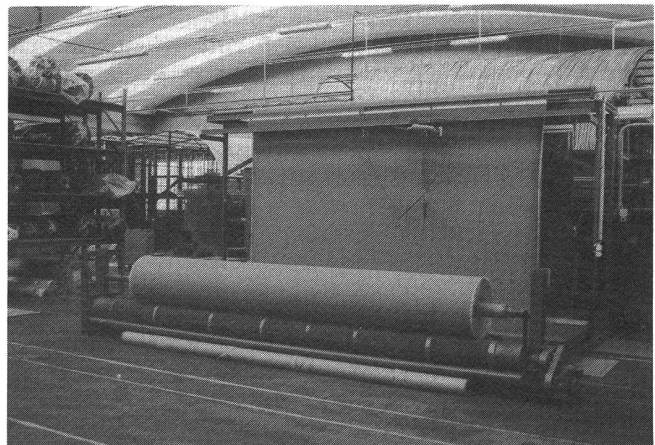
Von Interesse, mit Blick auf die gesamte Teppichbranche und ihre Strukturen, dürften die Beweggründe des ehemaligen Grossisten sein, die für den Einstieg in die

Tuftingerzeugungen ausschlaggebend waren. Als reiner Grossist ohne Detailgeschäft war Steck auf die Abnahme seitens des Fachhandels angewiesen. Vom bedeutenden Objektgeschäft, das durch schweizerische Hersteller mit einem effektiven Direkt-Marketing betreut wird, blieb Werner Steck weitgehend ausgeschlossen. Was lag angesichts dieses Sachzwangs und der Möglichkeit der Übernahme des Produktionsbetriebes in Malans näher als der Start als Tufter in eigener Regie? Der Neubeginn als Fabrikant fiel nicht leicht, mussten doch tiefgreifende Restrukturierungsmassnahmen ad hoc eingeleitet werden.

Drei Schwerpunkte

Nach der Übernahme stellte Fabrikant Steck, konfrontiert mit der desolaten Lage des Unternehmens, sofort drei notwendige Massnahmenpakete her. Zu nennen in diesem Zusammenhang als erstes der Maschinenpark, in den innert dreier Jahre über eine Million Franken investiert worden ist – dies ohne Ausdehnung der Kreditlinien. Das beinhaltet die Modernisierung und die Anpassung an die spezifischen schweizerischen Absatzverhältnisse, die Steck als ehemaliger Grossist bestens kennt. Dazu kamen ein Kapazitätsausbau von zwei auf heute drei Tuftingmaschinen (1/4-, 1/8- und 5/32-Teilung) sowie aufwendige Detailarbeiten am Herzstück der Teppichfabrik Malans, an der Polyurethan-Beschichtungsanlage. Zum zweiten wurde das Marketing einer gründlichen Remedur unterworfen. Das bezieht sich einmal auf das hergestellte und manipulierte Artikelprogramm, dann auf die zu bedienenden Absatzkanäle. Heute verfolgt «Malans» eine handelsfreundliche Marktstrategie: beliefert werden die VSTG-Grossisten, der VSTL-Teppichhandel und Gross-Möbelhäuser (darunter auch Möbel Pfister AG). Ferner behält sich, wie andere inländische Hersteller, Werner Steck, auch eine Freiliste vor, jedoch auf der Basis einer sehr restriktiven und leistungsbezogenen Selektion. Zu den Grossabnehmern gehören auch die SBB, die bei den textilen Bodenbelägen für die neuen Erstklasswagen (Typ EW IV) besonderen Wert auf absolute Wasserundurchlässigkeit, die Polyurethan ja garantiert, legen. Zum dritten wurde durch die Zuführung neuer Mittel eine gute Eigenkapitalbasis geschaffen. Das Aktienkapital beziffert sich heute auf 2 Mio. Franken.

Zur Manipulation (ein Drittel Umsatzanteil) bleibt nachzutragen, dass in diesem Bereich aufgrund eigener Entwürfe bestimmte Web- und Cross-over-Provenienzen im Auftrag der Teppichfabrik Malans im europäischen Aus-

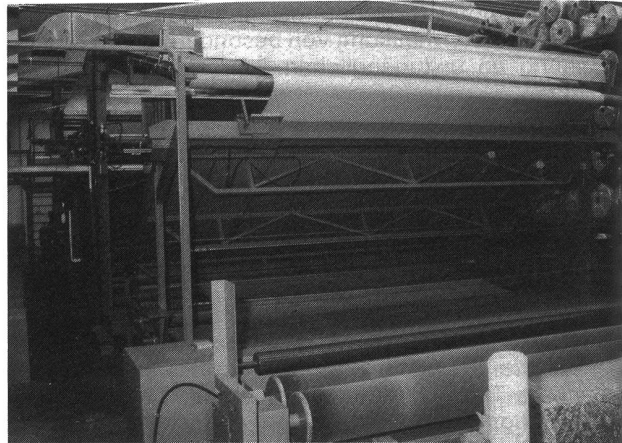


Drei Tufting-Maschinen sind in der Teppichfabrik Malans im Einsatz

land hergestellt werden, dazu kommt das lose verlegbare Webprogramm der deutschen Girmes AG als Spezialität.

Polyurethan-Beschichtung als Herzstück

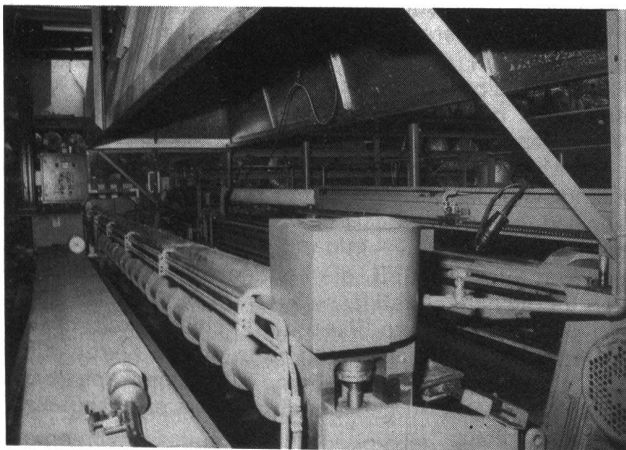
Werner Steck ist überzeugter Anhänger des Polyurethan-Beschichtungsverfahrens, obwohl dieses im Vergleich zum herkömmlichen Latex doppelt so teuer zu stehen kommt. Die Kapazität der 1987 mit weiteren 250000 Franken zu verfeinernden Anlage beträgt etwa 1,2 Mio. m² bei einschichtiger Auslastung. Die heutigen Reserven der Maschinen liegen bei 50 Prozent, da die Eigenproduktion etwa 0,6 Mio. m² beträgt. Sie steht selbstverständlich (was genutzt wird) auch für Lohnbeschichtungen im Auftrage Dritter zu Verfügung. Die Entwicklung des Polyurethan-Beschichtungsverfahrens zur Marktreife geht auf die 70er Jahre zurück. Die damalige Neodon AG stieg sehr frühzeitig ein, die unmittelbar nachfolgende allgemeine Wirtschaftskrise hielt die übrigen Hersteller von Neuinvestitionen in diese Richtung ab, dabei ist es bis heute geblieben. Zudem fallen besonders für die grossen Billiganbieter die höheren Kosten dieser Verfahrenstechnik ins Gewicht: bei einem IWS-Artikel mit 1000 Gramm Einsatzgewicht beziffert sich allein der PUR-Beschichtungsanteil auf 20 Prozent der Materialkosten.



Frontseite der PUR-Anlage

Mit total 25 Beschäftigten erreicht das Unternehmen heute im Inland einen sehr erfreulichen Pro-Kopf-Umsatz. Dank wirtschaftlicher Führung, knapper Kalkulation («Wir bieten nicht billig, sondern günstig an») und dennoch hohem Qualitätsniveau hat Werner Steck offensichtlich den Durchbruch als Hersteller jungen, angriffigen Zuschnitts geschafft.

Peter Schindler

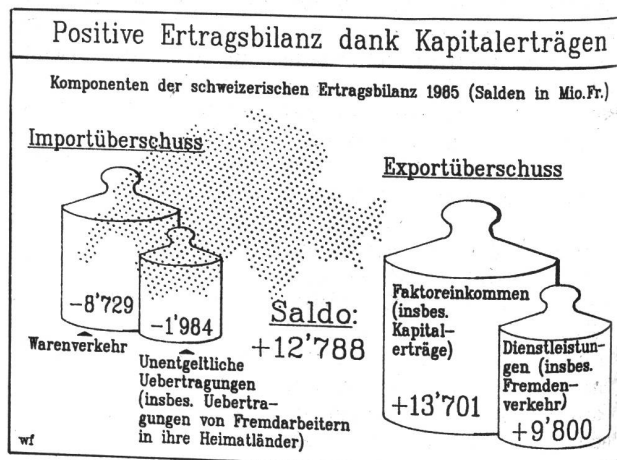


Die Polyurethan-Beschichtung bietet gegenüber herkömmlichen Verfahren auch bei der Applikation Vorteile

Nun, die PUR-Beschichtung hat unbestritten ihre grossen Vorteile. An die Spitze des Katalogs zu stellen sind die Alterungsbeständigkeit (keine Versandung) und die Wasserundurchlässigkeit. Ferner sind zu nennen, in loser Reihenfolge, Dimensionsstabilität (loses Auslegen bis 20 m² möglich), keine Rückstände beim Ablösen des vollflächig geklebten Teppichs, hohes Erholungsvermögen, Geruchsfreiheit (PUR-Rücken nimmt keinen Geruch an), bleibende Schalldämpfung, längere Lebensdauer durch bessere Florverankerung, Brandverhalten ohne zusätzliche Schadstoffbelastung (wie z.B. beim PVC), spezielle Umweltfreundlichkeit bei der Produktion dank verhältnismässig geringem Energiebedarf. Als einziges Unternehmen der Schweiz mit PUR-Beschichtung verfügt die Teppichfabrik damit über einen speziellen Argumentationskatalog. Werner Steck ist überzeugt, den Markterfolg nicht zuletzt auch durch die PUR-Beschichtung erreicht zu haben. Von Gewicht ist auch die 10-Jahres-Garantie für den PUR-Rücken.

Volkswirtschaft

Namhaftes Schweizer Auslandsvermögen



Der Saldo der Bilanz der laufenden Transaktionen (Ertragsbilanz) betrug im Jahre 1985 12,8 Mrd. Franken, gut 24% mehr als 1984. Seit Jahren erzielt die Schweiz finanzielle Überschüsse gegenüber dem Ausland. Zwar ist der Warenverkehr mit dem Ausland – bedingt durch