

+GF+

intern



+GF+ Datenverarbeitung mit neuem Computergehirn
Österreichische Tochter GEGE wachstumsorientiert
Inflation – eine verzwickte Sache

April 1981

Editorial

Nachdem ich auf Jahresbeginn die Nachfolge von Herrn Robert Mayr angetreten habe, lege ich Wert auf die Feststellung, dass die Kontinuität der vor allem seit Mitte der 70er Jahre erfolgten Aufbauarbeit im Konzern gewährleistet bleibt – einschliesslich der guten Beziehungen der Führungskader zu den Mitarbeitern.

Ausserdem sollen das in den letzten Jahren verfeinerte Instrumentarium für Planung und Kontrolle im Konzern weiterentwickelt sowie die Konsolidierungsbemühungen und, wie bisher, eine angemessene Expansion in geographischer und produktorientierter Hinsicht fortgesetzt werden.

Besonders wichtig erscheinen mir folgende Gesichtspunkte:

● Von grundlegender Bedeutung für die Existenz jedes Unternehmens ist die Produktstruktur. Ohne marktgerechte, technisch führende Produkte ist jede unternehmerische Tätigkeit zum Scheitern verurteilt. Dementsprechend müssen Forschung und Entwicklung, zwecks laufender Verbesserung und Abrundung der Leistungssortimente im +GF+ Konzern, nach wie vor hohe Priorität erhalten, auch wenn die Produkte von +GF+ heute technisch als weitgehend konsolidiert und in zahlreichen Fällen als marktführend bezeichnet werden können. Die Produktpalette erstreckt sich derzeit von den fortschrittlichen Erzeugnissen unserer Giessereien über die zum Teil marktführenden und immer noch expansionsträchtigen Fertigprodukte zum Maschinenbau (Textilmaschinen und Werkzeugmaschinen, einschliesslich AGIE) und den Anlagenbau, der die Aktivitäten der Buss-Gruppe und des Ressorts Giesserei-Anlagen/Strahlmaschinen umfasst.

● Die Erschliessung der internationalen Märkte kann mit bestimmten Erzeugnissen vom Produktionsstandort Schweiz aus auf dem Wege des Exportes erfolgen. Diese Aktivität muss jedoch in manchen Fällen ergänzt werden durch lokale Produktionen im Ausland – gelegentlich mit Zulieferungen aus der Schweiz – wenn dadurch zusätzliche Marktsegmente bearbeitet werden können. Dementsprechend muss +GF+ bei gleichzeitigem Ausbau und Modernisierung der schweizerischen Betriebe – der geographischen Diversifikation Beachtung schenken.

+GF+ ist heute ein internationaler Konzern, dessen Produktionsstätten sich zu ca. 50% im Ausland befinden. In dieser Hinsicht treten insbesondere die Bereiche Kundenguss und Fertigprodukte hervor – der Kundenguss verfügt über Produktionsstätten in der Schweiz, in der Bundesrepublik Deutschland, in Österreich, in England, in den USA und in Brasilien; Plastikprodukte werden in der Schweiz, in der Bundesrepublik Deutschland, in England, Italien und in den USA erzeugt und Tempergussfittings in der Bundesrepublik Deutschland, in England und Portugal. Der Maschinenbau, der in den letzten Jahren primär in der Schweiz, unter anderem durch Beteiligungen bei BUSS AG und AGIE expandierte, verfügt zur



Zeit in Ergänzung der schweizerischen Fabrikationen über eine Textilmaschinenproduktion in Indien, eine Werkzeugmaschinenproduktion in Japan und eine Fertigung von Giesserei-Aggregaten in den USA.

In der vorliegenden Nummer von +GF+ intern wird ein Beispiel vorgestellt für ein erfolgreiches Engagement im Ausland, bei gleichzeitig interessanter Produktdiversifikation: die Firma Gebrüder Grundmann GmbH in Herzogenburg, Österreich, die insbesondere einen Schwerpunkt des Leichtmetallgusses im +GF+ Konzern darstellt.

Weiterhin wird in dieser Nummer über die Computer-Aktivitäten bei +GF+ berichtet, die nicht nur für die finanzielle, betriebliche und administrative Transparenz unentbehrlich geworden sind, sondern auch eine wichtige Funktion im Rahmen der technischen Entwicklung übernehmen (CAD-Programme = Computer Aided Design).

Abschliessend sei noch bemerkt, dass der Computereinsatz nicht die einzige Anwendung der Elektronik bei +GF+ darstellt. Bei den Maschinenbauprodukten ist die Ausstattung mit Steuerungs- und Überwachungsgeräten bis zur NC-Steuerung von Werkzeugmaschinen ein unentbehrlicher Bestandteil moderner Maschinenkonstruktionen geworden. Dementsprechend sind im +GF+ Konzern hochqualifizierte Fachspezialisten auf dem Gebiet der industriellen Elektronik tätig. Diese Kapazität befindet sich zu etwa 30% bei der AGIE, Losone, und zu 20% bei OWL in Aarau, während sich die restlichen 50% auf die Standorte Schaffhausen, Rüti und Pratteln verteilen.

A handwritten signature in dark ink, which appears to read 'Saemann'.

H. B. Saemann
Vorsitzender der Konzernleitung

Inhaltsverzeichnis

- 2 Editorial
- 4 Elektronische Datenverarbeitung: «Gehirntransplantation» bei +GF+
- 6 Arbeitsplatzreportage: Einer von 17 000
- 7 +GF+ Seminar für Wasserversorgung
- 8 Automatische Räder-Konstruktion
- 9 Erweiterung der +GF+ Konzernleitung
- 10 Messekonzept Kunststoffprodukte
- 12 Die Schlagseite
- Regionalbeilage**
- 13 Wirtschaftsecke: Inflation
- 14 Wo +GF+ weltweit zu Hause ist: Grundmann in Herzogenburg
- 16 Das aktuelle Interview mit Dr. W. Blesl, Geschäftsführer bei Grundmann
- 17 «Protector» besucht Grundmann
- 18 Kostbare Fracht unterwegs nach China
- 19 Sowjetisches Automobilwerk bestellt +GF+ Werkzeugmaschinen
Sammeln Sie +GF+ intern?
- 20 Neu von der Kunststoffbranche
Versorgungssysteme: STEMU-Fittings aus PVC
- 21 +GF+ an der SWISSASEAN in Singapur
- 22 Aktuelle Berichte aus Rütli:
Tag der offenen Tür bei Greenwood Mills
- 23 Rückblick auf das Verkaufsjahr 1980
Traditionelle Webkante nach wie vor gefragt

Personalzeitschrift der
Georg Fischer Aktiengesellschaft, Schaffhausen
Nr. 16, April 1981

Zum Titelbild:

Mit dem Grossrechner bei +GF+ im Dialog zu stehen ist eine faszinierende Aufgabe. Adolf Seitner sorgt zusammen mit seinen Arbeitskollegen dafür, dass die Magnetbandstationen, Schnelldrucker und Magnetplattenstationen zuverlässig und richtig bedient werden - damit die Datenverarbeitung im +GF+ Konzern reibungslos läuft.



Aus dem Inhalt

EDV-Gehirntransplantation

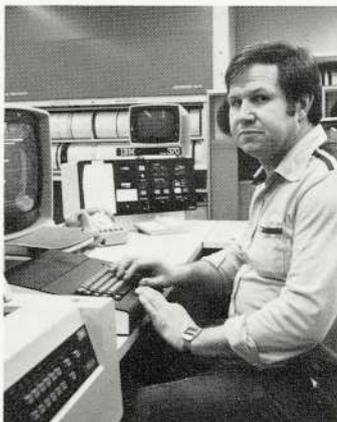
Die +GF+ Datenverarbeitungsfachleute meisterten ein Rennen gegen die Zeit, als es galt, den alten gegen einen neuen, leistungsstärkeren Rechner auszutauschen. Über



diese «Gehirntransplantation» berichten wir auf den Seiten 4 und 5.

Einer von 17 000: Vom Gussformer zum EDV-Operator

Adolf Seitner, seit bald 20 Jahren bei +GF+ berufstätig, hat eine ungewöhnliche Karriere gemacht: vom Giesereifacharbeiter hat er sich zum Computerspezialisten weitergebildet. Was es alles



braucht, um mit dem Elektronenrechner «Du auf Du» zu sein, lesen Sie auf den Seiten 6 und 7.

Ausstellungen - eine wichtige Verkaufsunterstützung

Das Ressort Kunststoffprodukte hat zusammen mit der Konzernwerbeabteilung ein neues Messekonzept realisiert, das auf Ausstellungen in Chicago, Paris und Frankfurt grosse Beachtung und Anerkennung fand. Lesen Sie dazu den Bericht auf den Seiten 10 und 11.

Kostbare Fracht unterwegs nach China

440 sperrige Kisten verschwanden im Frachtraum der «MS Kunming», um auf dem Seeweg nach der Volksrepublik China zu gelangen. Die 40-Millionen-Fracht ist eine in viele Komponenten zerlegte +GF+ Stahlgiesserei, die später nach ihrer Inbetriebnahme Bulldozer-



bestandteile produzieren wird. Mehr darüber auf Seite 18.

Wo +GF+ weltweit zu Hause ist:

GEGE in Herzogenburg

Die traditionsreiche Firma Grundmann, kurz GEGE genannt, hat sich mit ihren 1000 Mitarbeitern während den letzten sieben Jahren zu einer zielstrebigen, wachstumsorientierten Tochterunternehmung in der +GF+ Familie emporgearbeitet. Über Herzogenburg, die Geschichte des Unternehmens und die Zielsetzungen berichtet der Beitrag auf den Seiten 14 bis 16.

«Gehirntransplantation» bei +GF+



Das tonnenschwere neue Computergehirn wird entladen.



Der Standort ist vorbereitet. Die Verkabelung mit komplexem Zuleitungsdrahtwerk liegt in Kanälen unter dem Doppelboden.

Eine seltsame Operation: Es fließt kein Blut, Betäubung ist überflüssig, das Organ wird mit einem Lastwagen, mit einer Hebebühne herbeigeschafft. Statt Luft in die Lungen fließt Strom durch Drähte, statt Herzklopfen vernimmt man das kaum hörbare Summen der Mikroprozessoren. Keine Frage, hier geht es um eine Computer-«Transplantation», stattgefunden im November 1980. Genauer und in der Fachsprache ge-

sprochen: Die Rede ist vom Austausch der Zentraleinheit sowie einiger Peripheriegeräte der Elektronischen Datenverarbeitungs-Anlage (EDV) – also jenes Gehirns, das tagtäglich mit unzähligen Daten aus dem Lohn-, Material-, Fabrikations-, Steuerungs-, Rechnungswesen – um nur einige Gebiete zu nennen – gespiesen wird, um die Benutzer für ihre tägliche Arbeit mit Informationen zu beliefern.

Es stand einiges auf dem Spiel, hätte doch ein versteckter Fehler im Ablauf einen längerfristigen Ausfall des Computers für die zahlreichen «Konsumenten» der EDV schwerwiegende Störungen in den Arbeitsablauf gebracht.

So wurde der Stundenplan in der EDV in der Übergangsphase zum Minutenplan: Tageswerk mit «370-158» – Einbau, Anschluss, Tests mit der «3031» in der Nacht.

Kampf gegen den Uhrzeiger

Minutiös musste der Tausch der «alten IBM 370-158» gegen die «neue 3031» geplant und die Belegschaft an den neuen Geräten geschult werden. Das Ziel war klar: Startschuss am 21. November 1980, punkt 15.00 Uhr – Einsatzbereitschaft der neuen Geräte am 27. November 1980.

Gleichzeitig galt es jedoch, während der ganzen Montagezeit die täglichen Arbeiten sicherzustellen; also Computer-Einsatz während 20 Stunden täglich für die Produktion; Ablösarbeiten zwischen Mitternacht und morgens um 04.00 Uhr.

Das kleine Wunder gelang: Inbetriebnahme trotz äusserst knappem Terminplan, engen räumlichen Verhältnissen, schwierig zu lokalisierenden Fehlern am neuen Computer und Betriebssystem.

Weshalb Computerwechsel?

Der Entscheid für eine neue Zentraleinheit mit der Bezeichnung «3031» wurde im Laufe 1980 gefällt. «Verbessern der Wirtschaftlichkeit und Anpassen an die steigenden Bedürfnisse» war auch hier die Devise. Ein Motto, das sich im Industriebereich der +GF+ seit Jahrzehnten als Erfolgsrezept erwiesen hat.



Der neue Rechner (Zentraleinheit) wird vom EDV-Techniker fachgerecht aufgestellt.

Jährlich verbraucht das zentrale EDV-System:

- 85 Tonnen Endlospapier
- 7 Mio. Lochkarten
- 720000 kWh elektrischer Strom
- Der Computer ist durchschnittlich zu 87% ausgelastet
- Er beantwortet via Terminals 18000 Anfragen täglich

● Verbessern der Wirtschaftlichkeit

Vergleicht man neu zu alt, so gilt als einfache Faustregel: Für rund einen Drittel der ehemaligen Kosten steht uns heute ein Viertel mehr Leistung zur Verfügung.

● Anpassen an die steigenden Bedürfnisse

Das Informationsbedürfnis ist in allen Unternehmensbereichen einem stetigen Wachstum unterworfen; verlangt werden auf allen Stufen aktuellere Informationen.

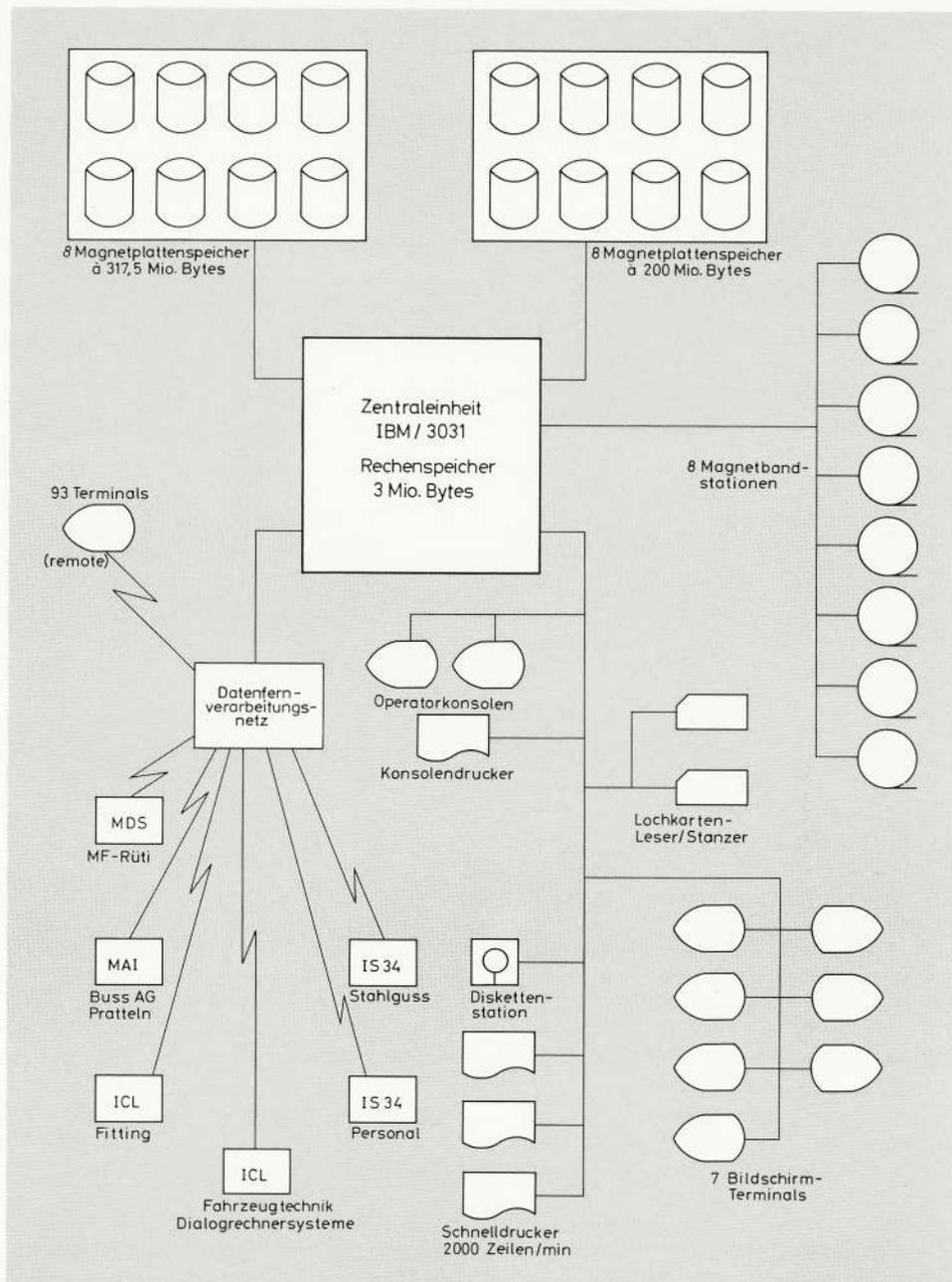
Bei +GF+ wurde diese Entwicklung 1976 mit der ersten Installation von 8 Bildschirmen in der Finanzbuchhaltung eingeleitet. Heute ist der Bildschirmarbeitsplatz normaler Bestandteil fast aller EDV-Projekte, mit dem Resultat, dass heute bereits 60 Arbeitsplätze in direktem Kontakt mit dem zentralen Rechner stehen und weitere 40 in Realisierung sind.

Diese Entwicklung hat aber Konsequenzen auf die Computerbelastung. Der alte 158er war dieser Belastung auch 3schichtig nicht mehr gewachsen. Seine Dienstleistung, nämlich die Daten rasch an den Bildschirmen erscheinen zu lassen, wurde ungenügend. Eine Ersatzlösung war unumgänglich.

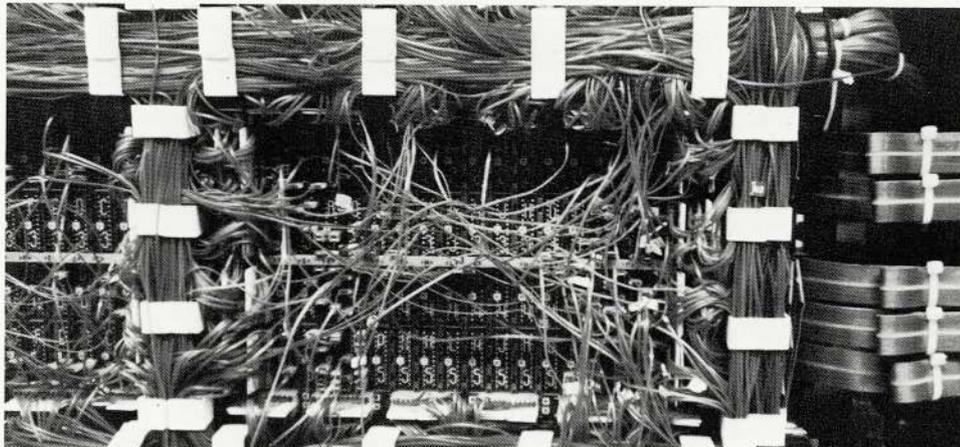
Mit der erweiterten Kapazität des Rechners IBM 3031 haben wir wieder einen befriedigenden Zustand erreicht.

Um die zukünftigen Wünsche der immer breiter werdenden Benutzerschicht zu erfüllen, ist es unerlässlich, den gesamten EDV-Bereich kontinuierlich technisch anzupassen. Damit ist gewährleistet, dass vielen Mitarbeitern auf allen Stufen in unserem Unternehmen ihre Arbeiten erleichtert bzw. ihr Informationsstand verbessert werden kann. Schneller, besser und situationsgerechter reagieren ist die Devise.

+GF+ ist auch in diesem Bereich für die Zukunft gerüstet.



Konfiguration des Rechenzentrums +GF+ Schaffhausen



Blick in das geöffnete Computergehirn: Selbst der Laie kann erkennen, dass es sich hier um ein kleines technisches Wunderwerk handelt, das jährlich Milliarden von Daten nach bestimmten Abläufen verarbeitet.

Arbeitsplatzreportage: Einer von 17000



Adolf Seitner im Dialog mit dem Computersystem. Über den Bildschirm gibt der Computer Informationen über beendete Verarbeitungen, oder er gibt Instruktionen, welche Geräte bedient werden müssen, und vieles andere mehr.

Ungewöhnlicher Weg ins Datenzentrum: Adolf Seitner - vom Gussformer zum Operator

Für tüchtige Leute hat es bei +GF+ immer einen Platz. Dieser Satz, der einem Stelleninserat entnommen sein könnte, passt bestens zum Werdegang unseres Adolf Seitner aus der EDV-Abteilung.

EDV ist die Abkürzung für Elektronische Datenverarbeitung. Ein Buch mit sieben Siegeln? Hätte man Adolf Seitner vor zwanzig Jahren vorausgesagt, dass er als Operator mit einem der modernsten Computer arbeiten würde, er hätte solches Ansinnen weit von sich gewiesen.

Der gebürtige Österreicher hatte nämlich damals vor allem den Spitzensport im Kopf. Sein Wahlberuf als Former gefiel ihm, machte ihm Freude. Er hatte noch keinerlei Anlass, sich mit Computersprache, Operating, «Disks» und «Tapes» (Platten- und Magnetbandspeicher) auseinanderzusetzen. Aber in Österreich herrschte Mangel an Arbeitsplätzen in seinem Beruf. Adolf Seitner machte sich des-

halb «auf die Socken» und trat 1963 bei +GF+ ein. Nach sechs Jahren allerdings musste er bereits einen neuen Aufgabenkreis finden. Die Ärzte hatten ihm geraten, einen sitzenden Beruf auszuüben. In der Folge wechselte der gelernte Gussformer zur Sandaufbereitung über und von dort in die Lohnbuchhaltung.

Der erste Schritt von der Werkstatt ins Büro war damit vollzogen. Später folgte eine Tätigkeit in der Werkzeugabteilung, bis Adolf Seitner schliesslich 1979 als Operator seinen heutigen Wirkungskreis fand. Nicht alle Arbeitswechsel wurden freiwillig vorgenommen. Wie er sagt, haben neben den Ärzten auch die Rationalisierungsfachleute seinen ungewöhnlichen Weg mitbestimmt. Den heutigen Job erfülle er aber gerne, meint Adolf Seitner. Zudem pflege er immer noch die Freundschaft zu seinen früheren Arbeitskollegen. Mit einem Lächeln weiss der EDV-Operator einzig einzuwenden, dass

der Betriebslärm des Computers für ihn auch privat Konsequenzen habe. Seine Frau mahne ihn manchmal zu Hause, nicht so laut zu sprechen ...

Mit der Elektronik auf «Du»

In manchen internen und externen Kursen hat sich Adolf Seitner weiterbilden müssen, um wie er sagt, mit dem Computer auf du und du zu sein. Obschon gründliche Kenntnisse nötig sind, werden keine übermenschlichen Fähigkeiten verlangt.

Wichtig sind für einen Operator Eigenschaften wie Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Verantwortungsbewusstsein, Belastbarkeit, Ausdauer und Bereitschaft zur Teamarbeit. Solche Anforderungen sind aber auch in der Werkstatt und in der Verwaltung gefragt. Mögen unter dem Dach der +GF+ noch so viele verschiedene Berufe ausgeübt werden, einen gemeinsamen Nenner gibt es immer.

Für Adolf Seitner ist vor allem wichtig, «seine» Maschine, ihre Sprache, die Programme, deren Handhabung und Einsatzmöglichkeiten zu kennen. Auch in seinem neuen Beruf ging es zu Beginn darum, Erfahrungen zu sammeln. Heute ist er zusammen mit seinen Kollegen dafür besorgt, die Anlage, welche rund um die Uhr einsatzbereit ist, zu bedienen, zu überwachen und zu steuern. Es müssen Lochkarten eingelesen werden, da wollen die richtigen Bänder und Plattenstapel montiert sein, da muss dafür gesorgt werden, dass die Schnelldrucker mit den notwendigen Papieren und Formularen versorgt sind. Die korrekte Reihenfolge der Arbeiten ist genau nach Plan einzuhalten. Somit ist gewährleistet, dass die verlangten Daten termingerecht beim Besteller eintreffen und dass die Dienstleistungen für die verschiedenen «Kunden» im Konzern sichergestellt sind. Diese Arbeiten sind im Fachjargon mit Batch-Betrieb umschrieben.

In den letzten Jahren hat der sogenannte Online-Betrieb ganz wesentlich zugenommen, d. h., die Benutzer können mittels Bildschirmen direkt mit dem Computer auf die zur Zeit 3



Das Wechseln der Magnetbänder wie auch das Einspannen von Endlospapier für den Schnelldrucker zählen zu den täglichen Arbeiten von Adolf Seitner, EDV-Operator bei +GF+.

Mia. gespeicherten Informationszeichen zugreifen. Für Adolf Seitner bedeutet dies, dass er diese Daten zusätzlich für den Benutzer jederzeit im direkten Zugriff halten muss. So ist es zum Beispiel möglich, dass der Ersatzteildienst jederzeit Informationen über ein Ersatzteil mittels Bildschirm abfragen kann.

Auf die Frage, wie sich Adolf Seitner mit der Schichtarbeitszeit zurechtfindet, meint er: «Eigentlich ein Vorteil, denn alle zwei Wochen beginnen wir um fünf Uhr morgens, so sind wir bereits nach zwei Uhr nachmittags zu Hause. Im Sommer ist also genügend Zeit für ein langes Sonnenbad!»

Die Spätschicht endet jeweils kurz vor elf Uhr in der Nacht. Oft kommt es in letzter Zeit jedoch vor, dass länger gearbeitet werden muss. Denn am nächsten Tag brauchen die verschiedenen Produktionsstellen und Tochtergesellschaften die ausgearbeiteten Daten, um das neue Tageswerk zu beginnen. Da fällt natürlich auch der Schlummerbecher ins Wasser, den die Arbeitskollegen ab und zu gemeinsam heben.

Familie, Fussball und Garten

Die Familie Seitner – Adolf Seitner ist mit einer Schaffhauserin verheiratet und hat eine 13jährige Tochter – bewohnt in Bibern ein Eigenheim. Vor etwa neun Jahren konnten sie in ihr Haus einziehen. Aus Freude an Pflanzen und an Gartenarbeit hat Adolf Seitner die ganzen Umgebungsarbeiten selbst gemacht. Sein praktisches Flair hat aber auch dazu geführt, dass er im letzten Jahr das Haus seiner Schwiegereltern mehr oder weniger umgebaut hat.

Neben Familie und Garten gibt es ein weiteres, grosses Interesse; der frühere Spitzensportler (nordische Disziplin und 1.-Liga-Fussball) ist begeisterter Fan und Goali des FC +GF+. Er wünschte sich für seine Sportkameraden die Realisierung der geplanten Sportanlage. Das Zusammengehörigkeitsgefühl auch zu den Mitgliedern der andern +GF+ Clubs könnte damit in einem solchen Zentrum noch mehr gefördert werden. Adolf Seitner als einer unter 17000 hat seinen Platz in der Schweiz und bei +GF+ gefunden. Nunmehr als EDV-Spezialist wird er schon bald sein 20-Jahr-Jubiläum feiern können.

Internationales +GF+ Seminar über Wasserversorgung



Vom 12. bis 14. Januar fand das «Seminar 81 Wasserversorgung» im Ausbildungszentrum Klostersgut Paradies statt. 25 Personen aus den Verkaufsstützpunkten Österreich, Belgien, Deutschland, Schweiz, Dänemark, Italien, Norwegen, Holland, Schweden und dem PLEX-Export nahmen teil an diesem Intensivkurs der Branche Versorgungs-Systeme des Ressort Kunststoff-Fittings und -Armaturen.

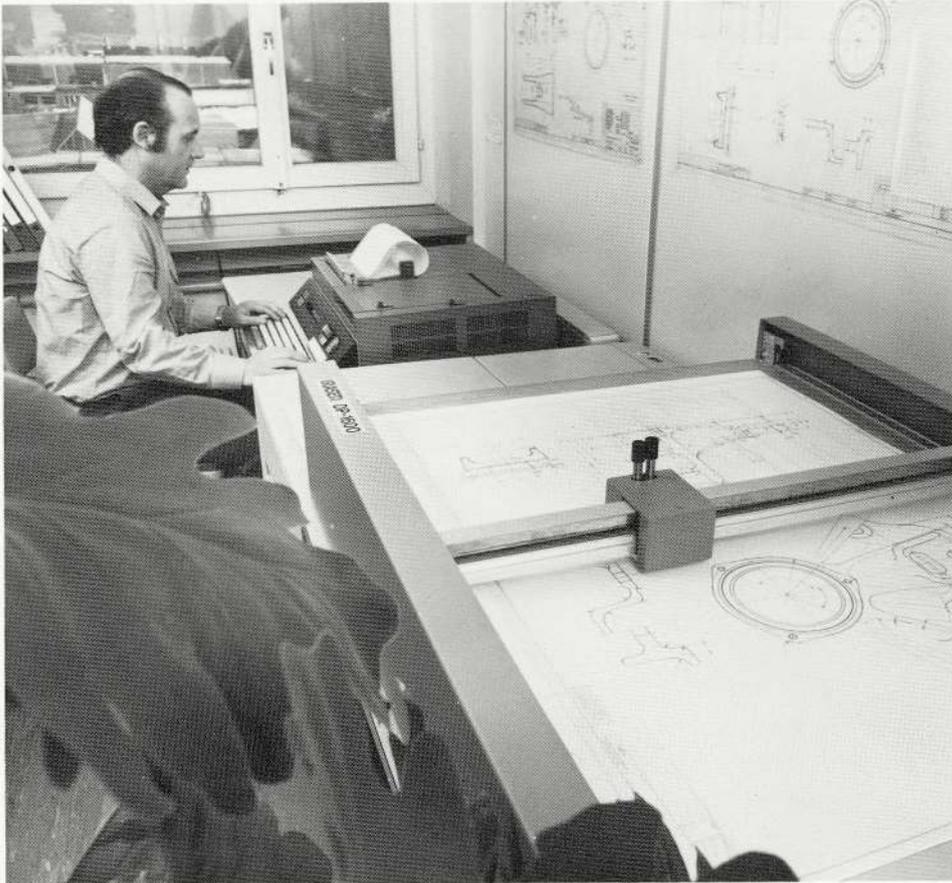
Nach einem Rückblick auf das Jahr 1980 wurden die Teilnehmer mit dem Marketing-Konzept 1981 für den Teilmarkt Wasserversorgung vertraut gemacht. Weltweit neu einzuführende Produktlinien wurden vom Produkt über die Einsatzmöglichkeiten und die Verkaufsunterlagen detailliert gemeinsam erarbeitet und anhand praktischer Übungen erhärtet. Das voll ausgefüllte Programm forderte einiges von den Teilnehmern und Veranstaltern, waren doch auch Nacharbeit und «Hausaufgaben» mit im Tagespensum inbegriffen.

Nach Bestehen eines anspruchsvollen Schlusstests erhielt jeder Teilnehmer zur Erinnerung eine Urkunde.

Mit einem gemütlichen Beisammensein im Restaurant Kreuz, Paradies, wurde bei einem köstlichen kalten Buffet einer der Grundsteine gelegt für ein hoffentlich erfolgreiches Jahr 1981 mit vielen anspruchsvollen Aufgaben.

A. Herrmann

Computereinsatz für die Technik: Automatische Räder-Konstruktion



Eingabe der spezifischen Daten eines neuen Rades in den CAD-Computer für die automatische Zeichnungsherstellung auf dem vom CAD-Computer gesteuerten Plotter.

Das Ressort Fahrzeugtechnik hat für die Konstruktion von neuen Ausführungen ihrer bekannten TRILEX-Nutzfahrzeugräder eine Computerlösung entwickelt, welche sich im vollen Einsatz bewährt hat.

Dieses CAD-System (Computer Aided Design) wurde 1974 in Angriff genommen und konnte nach vierjähriger Entwicklungsarbeit in die Konstruktionsabteilung integriert werden.

Der seinerzeitige Entschluss, den Computer für die Räderkonstruktion einzusetzen, hatte vier wesentliche Gründe:

- Man erhoffte sich eine Verkürzung des zeichnerischen Aufwandes und damit eine Freistellung des Konstruktionspersonals von der Zeichnungsroutinearbeit zugunsten der schöpferisch-konstruktiven Entwicklungstätigkeit.
- Man erkannte die Chance, mittels CAD eine übergeordnete Disziplin einzuführen, um dadurch einen Rationalisierungseffekt zu erzielen.

- Man wollte das Räder-Engineering auf dem neuesten technischen Stand halten.
- Man sah die Möglichkeit, Lizenznehmer besser und schneller mit Neukonstruktionen zu bedienen.

Zweifellos sind die beiden erstgenannten Gründe die gewichtigeren. Je mehr ein Konstruktionsteam mit Routinearbeit ausgelastet ist, desto weniger kann an der Weiterentwicklung der Produkte gearbeitet werden, und desto grösser wird die Gefahr, dass der technologische Fortschritt

zum Stillstand kommt. Und je mehr, vor allem in der Produktion, standardisiert und rationalisiert wird, desto häufiger wird das menschliche, individuelle Element zum Störfaktor.

Dieser Zusammenhang verschärft sich noch bei Teilen grosser Ähnlichkeit. Bei fortschreitender Rationalisierung oder sogar Automatisierung werden nämlich Kleinigkeiten wie willkürliche Radien, Übergänge oder individuelle formliche Lösungen zu Störfaktoren in der Entstehungskette eines Produktes, weil sie oft spezifische Abläufe oder Ausrüstungen wie Werkzeuge, Spannvorrichtungen, Lehren und Hebezeuge erfordern.

Je mehr sich auch Kleinigkeiten störend auswirken, desto weniger kann dieses Problem mit Konstruktionsrichtlinien und dergleichen gelöst werden, sondern nur durch eine automatische Datenverarbeitung, die eine strenge Disziplin bewirkt. Beim CAD-System ist sogar diese strenge Disziplin die einzig mögliche Arbeitsweise, weil das ganze, stückbezogene und im System gespeicherte Fachwissen bei jeder Neukonstruk-



tion automatisch und immer in gleicher Weise eingebracht wird.

Die Hauptaufgaben bei der Entwicklung bestanden daher in der EDV-gerechten Darstellung dieses Fachwissens und der Verknüpfungen zwischen den verschiedenen Einzelinformationen.

Praktisch heisst das, dass im CAD-

Computer die verschiedenen Grundgeometrien aller Einzelkomponenten, aus denen das Rad besteht, gespeichert wurden:

Nabenteil
Speiche
Felgenkopf
Bremstrommelbefestigung
usw.

Verschiedene Grundgeometrien sind es, weil es verschiedene Grundformen von Rädern gibt, nämlich:

Vorderräder
Hinterräder
Anhängerräder

Mit der erwähnten Darstellung der Einzelkomponenten und deren Verknüpfung ist es gelungen, diese Räder in Abhängigkeit der normalen Variablen mathematisch eindeutig beschreibbar zu machen. Die normalen Variablen sind die fahrzeugspezifischen Daten wie Durchmesser und Abstand der Radlager, Durchmesser und relative, axiale Position der Bremstrommelbefestigung, relative, axiale Position der Felge usw.

Die eindeutige, automatisierte, mathematische Beschreibung des Rades durch den CAD-Computer ist die Grundlage für die Herstellung einer Konstruktionszeichnung auf einem vom Computer gesteuerten, automatischen Koordinatenzeichengerät, einem sogenannten Plotter.

Der praktische Arbeitsablauf für den Konstrukteur ist sehr einfach. Er benötigt für die Konstruktion eines neuen Rades die Daten der oben genannten, normalen Variablen und die Kontur der Bremstrommel, welche an das neue Rad passen muss.

Als erstes bestimmt der Konstrukteur anhand der Bremstrommelzeichnung und der Daten den Grundtyp des neuen Rades. Dann geht er zum Terminal und tippt seine Daten für die normalen Variablen ein. Alles Weitere geschieht automatisch.

Der CAD-Computer berechnet das Rad und steuert anschliessend die Zeichnungsherstellung auf dem Plotter. Hier entstehen vollständige Rohguss- und Bearbeitungszeichnungen

mit allen Masslinien und anschliessend eine vereinfachte Kundenzeichnung. Als letztes wird vom Computer noch die Gewichtsrechnung ausgedruckt.

Im Laufe der gut zwei Jahre, welche seit der Integration des CAD-Systems ins +GF+ Räder-Engineering vergangen sind, hat sich gezeigt, dass die ursprünglich erhofften Vorteile tatsächlich realisiert werden konnten.

Der Arbeitsaufwand für eine Radstern-Neukonstruktion ist auf 20% gesunken. Durch die automatische Vermassung ist eine beispielhafte Ordnung und Klarheit in den Zeichnungen entstanden. Jedes Mass ist immer an der gleichen Stelle zu finden.

Durch die konsequente Einhaltung einmal gesetzter Limiten sind die individuellen Störfaktoren in der Entstehungskette des Rades beseitigt. Überraschungen bei Spannungsprüfungen von Räder-Prototypen gibt es praktisch nicht mehr. ■

Erweiterung der +GF+ Konzernleitung



Unser Verwaltungsrat hat Herrn **Dipl. Ing. ETH Jürg Anderegg** (47) mit Wirkung auf den 1. Juli 1981 in die +GF+ Konzernleitung berufen.

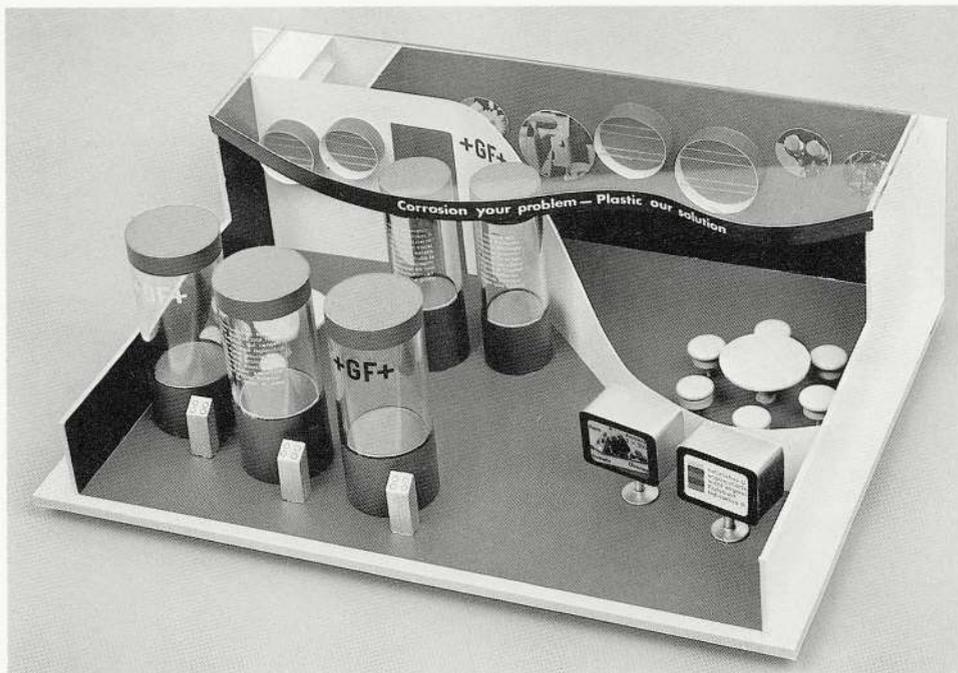
J. Anderegg wird die Führung eines neu strukturierten Konzernbereichs Maschinenbau übernehmen, dem die beiden Ressorts Textilmaschinen und Werkzeugmaschinen sowie die bei der Georg Fischer Brugg-Oehler AG, Brugg, zusammengefassten Geschäftszweige Holzbearbeitungsmaschinen und Vertragsmaschinenbau zugeordnet sind.

Herr Dipl. Ing. ETH B. Saemann, Delegierter des Verwaltungsrates und Vorsitzender der +GF+ Konzernleitung, wird weiterhin den Konzernbereich Anlagenbau betreuen mit dem Ressort Giessereianlagen und den zur Buss-Gruppe gehörenden Unternehmen Buss AG, Basel, OWL Oehler-, Wyhlen-Lager-technik AG, Aarau, und Waeschle Maschinenfabrik GmbH, Ravensburg (D).

Nach Abschluss seines Studiums als Maschineningenieur waren J. Anderegg als Ingenieur bei verschiedenen schweizerischen Industrieunternehmen vielseitige Aufgaben vor allem im technischen Bereich übertragen. Ein Besuch der Harvard Business School vervollständigte seine Ausbildung. Zur Zeit ist J. Anderegg als Direktor Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Kabelfabrik der Firma Dätwyler AG, Altdorf/UR. – Im militärischen Bereich bekleidet er den Rang eines Fliegeroberstleutnants.

Bereits heute entbieten wir Herrn Anderegg bei +GF+ einen herzlichen Willkommensgruss und wünschen ihm bei der Erfüllung seiner zukünftigen Aufgaben viel Erfolg und alles Gute.

Messekonzept Kunststoffprodukte



Das von der Werbeabteilung entwickelte Messe-Konzept im Modell.

Chicago, Paris oder Frankfurt - Ausstellungen sind eine wichtige Verkaufsunterstützung

Ausführungen zum neuen Messekonzept des Ressort Plastik mit einem Rückblick auf die beiden Ausstellungen «Chem-Show», Chicago, und «Interchimie», Paris.

Warum Messen?

Die Hauptfunktion einer Messe ist die Kommunikation. Sie ermöglicht den direkten Kontakt zwischen zwei Unbekannten - dem Anbieter sowie dem Kunden - und, was nicht minder wichtig ist, mit deren externen wie internen Beeinflusser (z. B. beratende Ingenieure, Finanzgeber usw.).

Wie wichtig sind Messen für die +GF+ Kunststoffprodukte?

Im Bereich technischer Handels- und Investitionsgüter, wie dies bei Kunststoff-Rohrleitungs-Systemen der Fall ist, hat die Ausstellung seit je einen ersten Platz im Werbemix eingenommen. Vor allem lässt sich dies bei den finanziellen Aufwendungen feststellen. Messen sind kostspielige, gut zu überlegende Investitionen, deren Nutzen aber unbestreitbar ist. Dies bestätigen auch Vergleiche in den

übrigen Wirtschaftszweigen der Schweiz. Bei einem jährlichen schweizerischen Werbeaufwand von etwa 2 Milliarden Franken beträgt der Aufwand für Messen 250-300 Millionen Franken, dies sind also 26-28%. Dieser Prozentsatz liegt nur knapp hinter dem Hauptwerbemittel «Inserat» mit etwa 30%.

Die Messe als Image-Träger

Jeder, der +GF+ Produkte kauft oder einsetzt, macht sich Vorstellungen über das dahinterstehende Unternehmen. Es entsteht ein positives oder negatives Image. Dies ist wiederum ein sehr wichtiger Aspekt, wenn an eine Messekonzeption herangegangen wird.

Der Kunde will stolz sein auf das Unternehmen, mit welchem er immer wieder zusammenarbeitet. Man kann auch sagen: Er braucht immer wieder die Bestätigung, den richtigen Partner gewählt zu haben.

Der Messestand eines Markt-Leaders
+GF+ ist Markt-Leader im Bereich von Kunststoff-Rohrleitungs-Systemen

(Rohre, Fittings, Armaturen, Regelsysteme usw. in den Kunststoffen PVC, PP, PVDF und PE). Das bedeutet aber auch: Wir werden beobachtet, kopiert und kritisiert. Die Konkurrenz versucht am Image zu kratzen und nützt jede Schwäche schonungslos aus. Dies wiederum zwingt +GF+, Positionen dauernd zu verteidigen und wenn möglich auszubauen. Dieser Wille kann auf einer Messe bestens untermauert werden.

Internationale Messen

In den vergangenen Jahren haben sich verschiedene Ausstellungen, an welchen wir präsent sind, von der reinen nationalen Verkaufsmesse zur überregionalen bzw. internationalen Leistungsschau entwickelt. So kommen immer mehr Besucher aus der Dritten Welt und aus Ländern, in welchen das Kunststoffrohr noch beinahe unbekannt ist. Daher wird auch der Name +GF+ nur selten mit Kunststoff in Verbindung gebracht. Es liegt nun auf der Hand, dass wir auch an solchen Messen unsere Präsenz und Informationstätigkeit ausbauen und verbessern müssen.

Warum ein neues Messekonzept?

Bis vor kurzem wurden die Ausstellungen der Kunststoffbranchen von den einzelnen +GF+ Verkaufsstützpunkten geplant. Es war also Sache dieser Länderstützpunkte, Standgrösse, Produktauswahl, Dekoration usw. zu bestimmen und in der logischen Folge auch die entsprechenden Kosten zu tragen.

Wie bereits erwähnt, haben sich jedoch verschiedene Ausstellungen gewaltig gewandelt, und die Ansprüche an unsere Messestände sind dadurch gestiegen. Da es gilt, immer mehr unser internationales Image als einer der grössten Hersteller von Kunststoff-Rohrleitungs-Systemen gerecht zu werden, kann eine solche Aufgabe nicht mehr ausschliesslich einer Landes-Verkaufsorganisation zugemutet werden.

Das neue Konzept

In Zukunft wird gemäss dem abgebildeten Diagramm zwischen einer regionalen Verkaufsmesse und einer internationalen Ausstellung unterschieden.

Die regionalen Stände liegen weiterhin im Aufgabenbereich der einzelnen Länder. Die internationalen Ausstellungen werden hingegen von Schaffhausen aus geplant und reali-

siert, dies in enger Zusammenarbeit zwischen den Branchen, der Werbeabteilung und den Verkaufsstützpunkten.

Die Gestaltung des Messestandes

Für diese internationalen Messen wurde ein Modell geschaffen, welches die Grundlage für zukünftige Standgestaltungen darstellt. Dabei wurde versucht, folgende Anforderungen zu realisieren:

- Optimale Präsentation der Produkte, ausgerichtet auf die jeweilige Besucherkategorie (Zielpublikum)
- Moderne, ansprechende graphische Gestaltung
- Standbau individuell nach den verschiedenen Messen ausgerichtet.

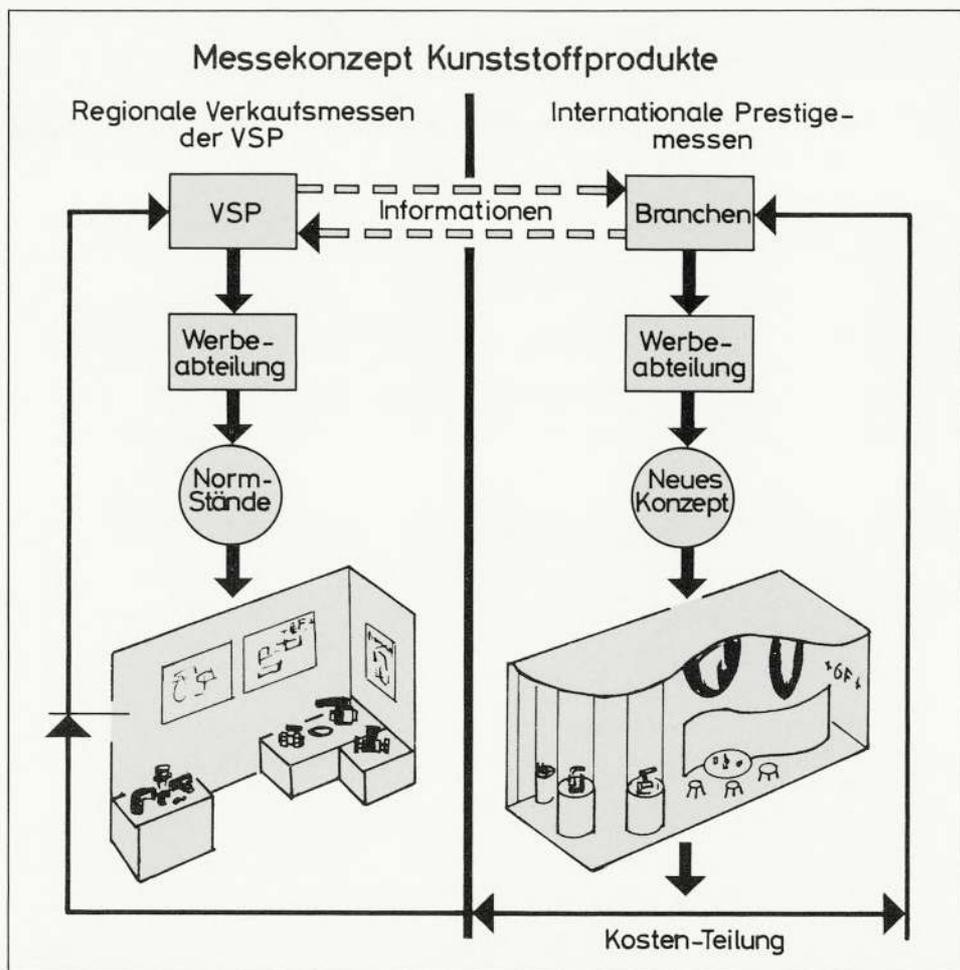
Problemlösungen als Schwerpunkte des neuen Ausstellungsprogrammes

In den letzten Jahren stellten wir unsere Erzeugnisse mehrheitlich als isolierte Einzelprodukte aus. Es zeigte sich aber immer stärker, dass der Markt nach ganzen *Problemlösungen* und Systemen verlangt. So wurden nun die verschiedenen Einzelelemente zu Zielgruppenbezogenen Rohrleitungssystemen zusammengebaut, z. B. für die Wasseraufbereitung, Chemie-Industrie, Medizinaltechnik, Abwasserneutralisation, Elektronik usw.

Einige dieser Ausstellungsmodelle können vom Besucher betätigt werden, und er kann die automatischen Ventile über ein Steuerpult bedienen, um damit die Medienströme zu lenken. Im weiteren geben übersichtliche Informationstafeln Auskunft über die Teilmarktneigung und die chemische Beständigkeit der +GF+ Rohrleitungssysteme.

Erste Erfahrungen an der «Chem-Show», Chicago, und der «Interchimie» in Paris

Im vergangenen Dezember realisierten wir nun zum erstenmal an zwei Chemieausstellungen das neue Messekonzept. Die dafür gesteckten Ziele wurden erreicht. Die moderne, anspruchsvolle Gestaltung hob sich wesentlich von den übrigen Ständen ab. Die systembezogene Präsentation unserer Kunststoffprodukte fand grosse Beachtung. Die zwei Dia-Projektoren lockten mit interessanten Anwendungsbeispielen zahlreiche Besucher an den Stand, und die Verkäufer präsentierten ihr Programm mit sichtlichem Stolz.



Auf dem +GF+ Messestand an der Chem-Show in Chicago trafen sich Ende 1980 (v. l. n. r.) Bill Putzier, Vice-President +GF+ Plastic Systems Inc.; Direktor Dr. E. Hofmann; R. Mayr und Ch. Moser, Mitglieder der +GF+ Konzernleitung; ein Besucher sowie D. C. Humes, Verkaufsleiter eines für +GF+ tätigen Handelshauses, und P. Kunz, Technischer Leiter der +GF+ Branche Industrieprodukte.

Obwohl an diesen Fachmessen keine Verkäufe abgeschlossen, sondern neue Geschäftsbeziehungen und Kontakte angebahnt werden, dürfen wir feststellen, dass sich die Investitionen gelohnt haben. Wir konnten

in Amerika wie in Frankreich, in dem für uns wichtigen Teilmarkt Chemie, das Image als führender Hersteller von Kunststoff-Rohrleitungssystemen für die Industrie festigen und ausbauen. V. Kunz

Die Schlagseite

Liebe Intern-Leser,

im Anfang stand das Wort, und die Verständigung war noch problemlos. Die Schwierigkeiten bekannen bekanntlich erst später zu Babylon. Ich bitte Sie, lesen Sie weiter, es folgt ganz bestimmt keine wissenschaftliche Abhandlung über Entwicklung und Vielschichtigkeit unserer Sprache. Nein, meine Ausführungen gelten allein einem Teil der Sprache: Dem Wort. Ganz genau, dem Fremdwort und unserer Fähigkeit, es zu missbrauchen.

Der schweizerische Erzähler Heinrich Federer, seine Bücher sind voll Lebenserfahrungen, sagte einmal: «Französisch ist ein edler Park, Italienisch ein grosser, heller, bunter Wald. Aber Deutsch ist beinahe wie ein Urwald, so dicht und geheimnisvoll, so ohne grossen Durchgang und doch tausendpfadig. Im Park kann man sich nicht verirren, in der italienischen Waldhelle nicht so leicht und gefährlich, aber im Deutschen kann einer in vier, fünf Minuten im Dickicht verschwinden.» Heinrich Federer lebte vor über fünfzig Jahren. Was würde der Dichter wohl sagen, wenn er sich durch das sprachliche Dickicht unserer Zeit tasten müsste? Einen Urwald voller Schlingen und Gefahren. Und damit wäre ich auch schon beim besagten Fremdwort.

Unsere Gegenwartsprache kommt ohne Fremdworte nicht aus. Wissenschaft und Technik, Sport und Politik, die Unterhaltungsindustrie und nicht zuletzt unsere Werbung haben in der zweiten Hälfte unseres Jahrhunderts Begriffe geprägt, die sich schlecht verdeutschen lassen. Einen Countdown kann man nicht einfach mit Zeitzählung übersetzen, und für Public Relation gibt es bis heute keine befriedigende deutsche Bezeichnung. Das Bowlingspiel ist nicht schlechthin Kegeln, sondern eben Bowling, und der Stützli-Sex mag vielleicht

für den Zürcher den Nagel auf den Kopf treffen, ist aber mit dem besten Willen keine Ersatzbezeichnung für eine Peep Show. Ganz zu schweigen von den vielen wissenschaftlichen Begriffen, deren sich die Werbung mit Vorliebe bedient. Hier muss ich allerdings zu meiner Schande gestehen, dass ich mit den soundsoviel mg Neomycinhydrochlorid in meiner Zahnpasta ebensowenig anzufangen weiss wie mit den 70% Phosphatidylcholine in meinem Nervenstärkungsmittel, das ich zuweilen brauche. Nochmals, ich will dem Fremdwort auf gar keinen Fall seinen Stellenwert absprechen. Es geht mir einzig um den Missbrauch, der mit ihm getrieben wird.

Die Fremdwortsprache ist nüchtern und ohne Wärme. Sie ist eine Fach- und Konferenzsprache. Man kann mit ihr betonen, unterstreichen und bekräftigen. Aber sie dringt nur zum Verstand – und das nicht immer –, kaum aber bis zum Herzen vor. Darum finden wir das Fremdwort selten in der Lyrik und noch seltener im Gebet. Wir sollten folglich sparsam mit ihm umgehen. Nun wäre ich beim Missbrauch angelangt. Und bei allen jenen Mitbürgern, die nichts unversucht lassen, unsere deutsche Sprache zu verstümmeln. Sei es aus Geltungsbedürfnis, Wichtigtuerei oder dem unwiderstehlichen Drange, mehr zu scheinen, als in Wirklichkeit zu sein.

Zugegeben, es hört sich interessanter an, wenn Frau Meier von ihrer Influenza berichtet, als wenn sie schlicht bekennen würde, dass sie wieder einmal unter einem fürchterlichen Schnupfen leide. Aber lachen wir nicht über die vielen Frau Meiers. Denken wir an jene Politiker, die sich in ihren Reden so krampfhaft bemühen, für ein einfaches, gut verständliches deutsches Wort einen exotisch klingenden Ausdruck zu finden. Ein jämmerliches Gestammel ist oftmals das Resultat solcher Anstrengung-

gen. Nicht viel anders sieht es oft, leider Gottes gar zu oft, bei den Herren Kunstzaren aus. Gemäldeausstellungen werden zu einem Tummelplatz für gestelzte, gedrechselte und an den Haaren herbeigezogene Fachausdrücke. Kunst wird so unverständlich wie immer nur möglich gemacht. Ohne dabei zu bedenken, dass man damit weder dem hilfeschuchenden Interessierten noch dem Künstler und schon gar nicht der Kunst selbst dient.

Noch etwas: Das Fremdwort verleitet zum Mogeln. Denn, Hand aufs Herz, wer gibt schon gern zu, etwas nicht zu verstehen, gar ein Fremdwort? Wohl kaum jemand. Aber Sie können dies ja selbst prüfen. Erfinden Sie einfach ein Fremdwort. Zum Beispiel: Präfiluktismus mit dem Zeitwort präfiluktisieren. In irgendeiner Ihrer nächsten Sitzungen oder beim Stammtischtreffen kommt todsicher die Sprache auf Japan und seine Aussenhandelswirtschaft. Wenn das Gespräch so richtig im Gange ist, bemerken Sie ganz beiläufig, dass man bei der Beurteilung der Situation den typisch japanischen Präfiluktismus (sprechen Sie der Wirkung wegen: Präwilaktismus) unbedingt mitberücksichtigen muss. Glauben Sie mir, Sie werden kaum auf Widerspruch stossen. Beifälliges Kopfnicken, verständnisvolle Gesichter oder ein neutrales Schulterzucken werden die Erwidrerungen auf Ihren tief-schürfenden Beitrag zur japanischen Aussenhandelswirtschaft sein.

Liebe Leser, geben wir uns doch ein wenig Mühe, unsere Sprache wieder zu dem zu machen, was sie in erster Linie sein sollte: Ein Mittel der Verständigung! Viele Grüsse,

Ihr

G. Ristulfinch

Wirtschaftsecke

Inflation - eine verzwickte Sache

«Herrlich», ruft Frau Muster aus, während ihr Mann ihr Ende Januar seine Lohnabrechnung für den ersten Monat des Jahres zeigt, «du verdienst ja 70 Franken mehr im Monat als 1980. Diese Differenz (zwischen altem und neuem Lohn) legen wir nun schön beiseite und leisten uns diesen Sommer etwas grosszügigere Ferien.» Herr Muster muss diesen Freudenausbruch leider dämpfen: «Du übersiehst dabei, dass 55 Franken auf den Teuerungsausgleich entfallen und nur 15 Franken eine reale Lohnerhöhung sind. Der Mehrverdienst reicht also knapp aus, um die gestiegenen Lebenskosten und wohl auch die Mehrsteuern, die dadurch anfallen, zu decken.»

Den Teuerungsausgleich in der Salärabrechnung verdanken Herr Muster und wohl die meisten Arbeitnehmer einer Erscheinung, die im Wirtschaftsleben nur ungern gesehen wird: der Inflation.

Man versteht darunter eine länger andauernde Steigerung der allgemeinen Preislage oder - was gleichbedeutend ist - eine Senkung der Kaufkraft des Geldes.

Wenn man mit 1000 Franken Einkommen zu einem gegebenen Zeitpunkt eine bestimmte Menge an Gütern (Nahrungsmittel, Kleider, Zeitungen usw.) und Dienstleistungen (Bahn-Abonnement, Versicherungsprämien, Kino-Billette usw.) kaufen kann und die Preise durchschnittlich um fünf Prozent ansteigen, dann heisst dies, dass ein unverändertes Einkommen eben nur noch ausreicht, um einen um fünf Prozent kleineren Warenkorb von Gütern und Dienstleistungen zu kaufen.

Gemessen wird die Inflation am einfachsten an der Entwicklung des Konsumentenpreisindex (Index = Messziffer für Preisänderungen), der monatlich berechnet wird und dem ein bestimmtes Verbrauchsschema eines durchschnittlichen Haushalts zu Grunde liegt. Einschränkend ist zuzugeben, dass es ein solches durchschnittliches Konsumverhalten in der Praxis nicht gibt: es ist eine statistische Annahme. Gleichwohl ist der «Index» der beste Massstab für die Inflation.

Zusätzlich erschwert wird die Inflationssituation dadurch, dass es *die* Inflation nicht gibt. Inflationsschübe können dadurch entstehen, dass einzelne Waren sich unverhältnismässig verteuern (wie beispielsweise in jüngster Zeit das Erdöl). Auch kann ein unerwartet starker Konjunkturaufschwung die Inflation begünstigen, wenn zur Bewältigung der Mehrproduktion zu wenig Arbeitskräfte zur Verfügung stehen und die Arbeitnehmer die daraus entstandene Lage zu Lohnsteigerungen ausnützen, zu Lohnsteigerungen, die dann umgehend als höhere Produktionskosten in steigende Preise einfliessen.

Schliesslich kann Inflation auch dadurch entstehen, dass die Nationalbank der Wirtschaft ein zu grosses Geldkleid verpasst, indem reichlich zur Verfügung stehende Kredite und tiefe Zinsen ein Zuviel an Wirtschaftstätigkeit begünstigen. Dieses «Zuviel» mündet dann nach einer gewissen Zeit ebenfalls in steigende Preise.

Sparen?

Wenn die unbestritten negativen Folgen der Inflation - wer sieht schon gern die Kaufkraft seines Einkommens sinken? - im allgemeinen nicht so stark verspürt werden, dann einmal deshalb, weil es die Schweiz und Deutschland über Jahre verstanden haben, die Inflation gering zu halten, und weil andererseits die Indexierung der Löhne, der Alters-Renten und

vieler Pensionskassen-Leistungen einen beachtlichen Schutz gegen den Kaufkraftschwund bietet. Wenn die Indexierung der Löhne und Renten auch für viele Leute die Lösung des persönlichen Inflationsproblems bedeutet, darf doch nicht übersehen werden, dass speziell die Sparer unter der Inflation stark leiden. Wer zum Beispiel 5000 Franken auf dem Spar-



heft hat oder für 20 000 Franken Obligationen besitzt, stellt nach zehn Jahren ernüchtert fest, dass er wohl den ursprünglichen Betrag voll zurückerhält, dass er wegen der gleichzeitigen Inflation aber bedeutend weniger dafür kaufen kann als vor zehn Jahren. Ganz abgesehen davon, dass der auf einer bestimmten Höhe genau festgelegte Zinsertrag Jahr für Jahr weniger Kaufkraft bedeutet.

Achtung Steuern!

Schliesslich sei noch auf eine andere bedenkliche Auswirkung der Inflation hingewiesen: Die über den Teuerungsausgleich angepassten Löhne bringen viele Arbeitnehmer bei der Steuer in höhere Einkommensklassen. Obwohl die Steuergesetze vorsehen, die Folgen der Inflation von Zeit zu Zeit auszugleichen, kann die Steuerbelastung - gerade wegen des Teuerungsausgleichs - vorübergehend so stark zunehmen, dass sich in Wirklichkeit das Einkommen vermindert. Nicht zuletzt diese bösen Überraschungen, die schon viele Steuerzahler erleben mussten, sollten bewirken, dass möglichst alle für eine gesunde, widerstandsfähige Preisentwicklung einstehen und zu einer niedrigen Inflation beitragen.

Werner Leibacher

Wo +GF+ weltweit zu Hause ist:

Grundmann in Herzogenburg



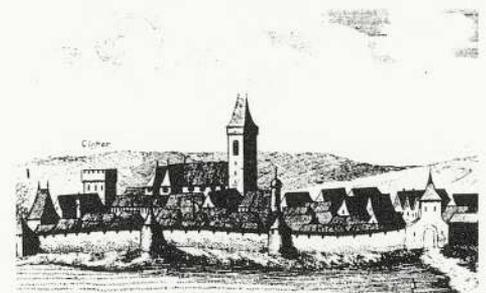
Nur 60 Kilometer von der österreichischen Hauptstadt Wien entfernt finden wir im Herzen Niederösterreichs das Städtchen Herzogenburg mit 7500 Einwohnern, welches auf eine reiche kulturhistorische Vergangenheit zurückblicken kann. Über die geschichtliche Entwicklung der Stadt, aber auch über das dort ansässige +GF+ Tochterunternehmen, dessen Entstehung und zukünftige Entwicklung kurz zu berichten, soll Aufgabe dieses Beitrags sein.

Aus der Geschichte Herzogenburgs

Im Jahr 1014 stiftete der Kaiser Heinrich II. Grund und Boden zum Bau einer Kirche. Mit dieser Urkunde wird Herzogenburg erstmals erwähnt und gehörte damals schon zu den wirtschaftlich bedeutenderen Orten. Als 1244 das Augustiner-Chorherren-Stift St. Georgen wegen Überschwemmungen von der Donau nach Herzogenburg verlegt wurde,

begann man mit dem Bau einer gotischen Kirche, welche bis 1765 das Ortsbild Herzogenburgs prägte.

Durch den Bau des Chorherren-Stiftes im 13. Jahrhundert entstand neben dem Kloster eine Siedlung, der «Obere Markt», die zum Stift gehörte. Die Zerteilung der Grundherrschaft zwischen Abtei Formbach und Stift Herzogenburg verhinderte eine frühe Stadtwerdung. Aber trotz diverser Streitigkeiten unter den Bür-



Herzogenburg, Stich nach Vischer, 1672.

gern waren die drei Siedlungseinheiten Stift, Oberer und Unterer Markt von einer gemeinsamen Wehranlage umgeben.

Im Mittelalter konnte sich Herzogenburg zu regionaler Bedeutung emporarbeiten, welche durch Kaiser

Maximilian 1506 unterstrichen wurde: Er verlieh dem Unteren Markt ein eigenes Wappen, einen roten Adler mit goldenen Fängen auf silbernem Grund.

Im Zuge ständiger Kriegswirren wurden die Verteidigungsanlagen ausgebaut, dank denen türkische Streifscharen vor allem um 1683 erfolgreich abgewehrt werden konnten.

Eine günstige wirtschaftliche Aufwärtsentwicklung nach den Türkenkriegen ermöglichte auch in Herzogenburg eine rege Bautätigkeit. 1714 wurde mit dem Bau der barocken Stifts-

anlage begonnen, welche nach Plänen der Baumeister und Architekten Prandtauer und Fischer von Erlach entstand.

Seit dem Jahr 1848 wählte der Ort seine Gemeindevertretung selbst. Mit der sozialen Umschichtung veränderte sich auch das Stadtbild: Es fielen die Tore, und die Ringmauern wurden zum Teil geschleift. Industriebetriebe entstanden und förderten den Wohlstand. Im Jahr 1927 wurde Herzogenburg zur Stadt erhoben. Heute ist Herzogenburg eine aufstrebende Industriestadt mit gepflegtem, historischem Stadtkern.



Der Bau des prächtigen barocken Augustiner-Chorherren-Stiftes geht auf das 18. Jahrhundert zurück. Der Turm mit dem Herzogshut bildet das Wahrzeichen Herzogenburgs. Das Stift beherbergt wertvolle Kunstsammlungen (Bilder, Bücher, Münzen und Schnitzereien).

Kurzgeschichte der Grundmann Ges. m. b. H.

1837 fuhr zwischen Florisdorf und Deutsch-Wagram der erste Dampfzug der österreichischen Eisenbahnen. Der erste angeleitete österreichische Dampflokomführer war ein junger Wiener Schlossermeister namens Carl Grundmann.

Im Herbst des Revolutionsjahres 1848 erhielt er den Auftrag, Kaiser Ferdinand I. in Richtung Olmütz zu führen. Ferdinand sollte von dieser Reise – zumindest als Kaiser – nicht mehr nach Wien zurückkehren. In der dramatischen Nacht von Olmütz, am 2. Dezember 1848, dankte er zugunsten seines Neffen, des 18jährigen Franz Joseph, ab.

Mit einem kaiserlichen Geldgeschenk versehen und mit sei-

nen Ersparnissen richtete der nach Wien zurückgekehrte Carl Grundmann eine kleine Werkstätte ein und begann allerlei Möbelbeschläge herzustellen. Dies war der wahrlich nicht alltägliche Start des Unternehmens.

1862 erhielt er in Wien das Patent zur Herstellung von Schlössern, was im selben Jahr zur Gründung der Firma führte. 1875 wurde der Betrieb von Wien nach Herzogenburg verlegt.

Die weiteren Stationen des Unternehmens:

1878 Eintragung als Handelsgesellschaft

1929 Inbetriebnahme der Grau- und Tempergiesserei

1971 Umwandlung in eine Ges.m.b.H.

1972 Errichtung einer neuen Leichtmetallgiesserei, Vergrößerung des Werkzeugbaues und Rationalisierung der Grau- und Tempergiesserei

1976 Einleitung der Reorganisation und Sanierung in allen Bereichen

1978 wurde die Reorganisation des Schloss- und Beschlagbetriebes eingeleitet

1980 erfolgte die Inbetriebnahme einer robotergesteuerten Druckgiessanlage mit 1000 Tonnen Schliesskraft und einer höchstmechanisierten Grossgiessanlage für Eisenwerkstoffe

1981 Investitionen in Richtung neuer Produkte und Verfahren stehen in allen Bereichen vor ihrer Realisierung

Prominente zu Besuch bei Grundmann

Im November besuchte Herr Bundesminister Dr. Staribacher die Firma Grundmann in Herzogenburg. Nach der Begrüssung informierte sich der Minister über geplante Grossinvestitionen mit dem Blickpunkt Motorenwerk der General Motors Wien-Aspern. Die räumlichen und kapazitätsmässigen Ausbaupläne wurden an Hand der Pläne kurz erörtert. Im anschließenden Betriebsrundgang besich-

tigte Minister Staribacher die bereits getätigten Investitionen. Minister Staribacher äusserte sich in seiner Abschiedsrede sehr beeindruckt über die Aufwärtsentwicklung bei GEGE.

Im Bild v.l.n.r. Bürgermeister E. Sulzer, Frau Stadtrat L. Haas, Minister Dr. Staribacher, Direktor Dr. Mellich von der Österreichischen Girozentrale, Dr. W. Blesl, Geschäftsführer von GEGE, und Vize-Bürgermeister A. Rupp.



Das aktuelle Interview mit Dr. Walter Blesl, Geschäftsführer der Grundmann Herzogenburg

intern: Seit Mai 1978 gehört GeGe zu 62,5 Prozent dem +GF+ Konzern an. Wie hat sich die Aufbau- und Konsolidierungsarbeit seither entwickelt?

Dr. Blesl: Die Übernahme führte zur Erarbeitung von umfassenden Reorganisations- und Sanierungsmassnahmen.

Die Branche «Schloss und Beschlag» ist heute soweit, dass nach einer Sortimentsbereinigung die Entwicklung intelligenter, erklärungsbedürftiger Produkte für die Schliesstechnik eingeleitet wurde. Einige dieser Produkte werden bereits realisiert. Bei der Branche «Leichtmetallguss» haben wir bereits 1976 die Fertigung von Kundengussteilen für die Automobilindustrie aufgenommen.

Gemäss dem im Jahr 1978/79 projektierten neuen Konzept: «Einstieg in Grossserien auf dem Automobilsektor», werden wir im laufenden Jahr den Ausbau in Richtung Zulieferung an die Motoren- und Getriebewerke von GM in Wien und an das Motorenwerk der Firmen BMW und Steyr vorantreiben.

Die Zielsetzung der Branche «Eisenguss» 1977 lag darin, die Auslastung der vorhandenen Kapazität sicherzustellen. Dies war die Basis für das weitere Vorgehen. 1978/79 erfolgten Studien zur Sanierung der Formanlage. Im letzten Jahr wurde – wie intern ja in der letzten Ausgabe eingehend berichtete – eine neue automatische Formanlage in Betrieb genommen. Auch hier richten wir unsere Anstrengungen voll auf die Belieferung der Werke GM und BMW/Steyr aus.

intern: Reichen Ihre Kapazitäten für die Belieferung dieser Werke aus, und welche Konsequenzen ergeben sich für Herzogenburg?

Dr. B.: Diese Frage ist berechtigt: Wir stehen mitten in grossen Investitionsvorhaben, die wir zum Teil realisiert oder in Ausführung haben. Die automatische Form- und Giessanlage



ist gut angelaufen, und wir sind heute dabei, die Produktion von Sphäroguss aufzunehmen. – Beim Leichtmetallguss wird in den nächsten 2 Jahren die Leichtmetallgiesserei auf die doppelte Kapazität von 4000 Tonnen ausgebaut. Diese Massnahme erfordert eine beachtliche Gebäudeerweiterung, wie Sie dem Modellbild entnehmen können.

Wir rechnen auch damit, dass in den kommenden 1–2 Jahren die Zahl der heute 1000 Mitarbeiter weiter steigen dürfte, was für die Region sicher nur positive Auswirkungen mit sich bringt. Dass die Belieferung der im Bau befindlichen Motoren- und Getriebewerke für unsere Giessereien Zukunft hat, geht schon aus den geplanten Produktionszahlen hervor:

So wird das General-Motors-Werk in Wien jährlich 270 000 Motoren und 385 000 Getriebe fertigen. Beim Motorenwerk BMW/Steyr sollen jährlich 200 000 Motoren produziert werden. Im Gussteilebereich wird GeGe hier eine wichtige Zulieferfunktion einnehmen. Zur Zeit arbeiten wir an Werkzeugaufträgen (Kokillen- und Druckgussformen). Ende

1981 werden erste Probeteile geliefert, und noch vor Ende 1982 soll die Serienfertigung anlaufen.

intern: GeGe ist im Eisenguss, Leichtmetallguss sowie in der Branche Schloss und Beschlag tätig. Werden Sie alle drei Arbeitsgebiete weiter ausbauen, oder gedenken Sie die wirtschaftlich uninteressanteste Branche abzubauen?

Dr. B.: Zur Zeit wird nicht daran gedacht. Alle drei Branchen werden, wie im ursprünglichen Konzept vorgesehen, weitergeführt. Wir ziehen es vor – ähnlich wie in der bewährten +GF+ Konzernphilosophie statuiert –, auf drei Beinen zu stehen und möglichst flexibel und wirtschaftlich die verschiedensten Kundenwünsche zu erfüllen.

intern: Wie hat sich für GeGe der Export der Produkte entwickelt?

Dr. B.: Neben dem österreichischen Markt haben sich die Exporte erfreulich entwickelt. Im Jahr 1980 exportierten wir 58 Prozent der Produktion gegenüber 41 Prozent 1976. Das grösste Exportwachstum verzeichnete die Branche «Schloss und Beschlag», die ihre Quote mehr als verdoppelte.

Beim Leichtmetall- und Eisenguss konnte der Exportanteil ebenfalls deutlich gesteigert werden. Hier haben uns die internationalen Marketingbeziehungen des +GF+ Stammhauses eine wesentliche Unterstützung gebracht.

intern: Fühlen Sie sich als Geschäftsführer vom +GF+ Stammhaus recht unabhängig, oder sehen Sie sich in einer Satellitenposition?

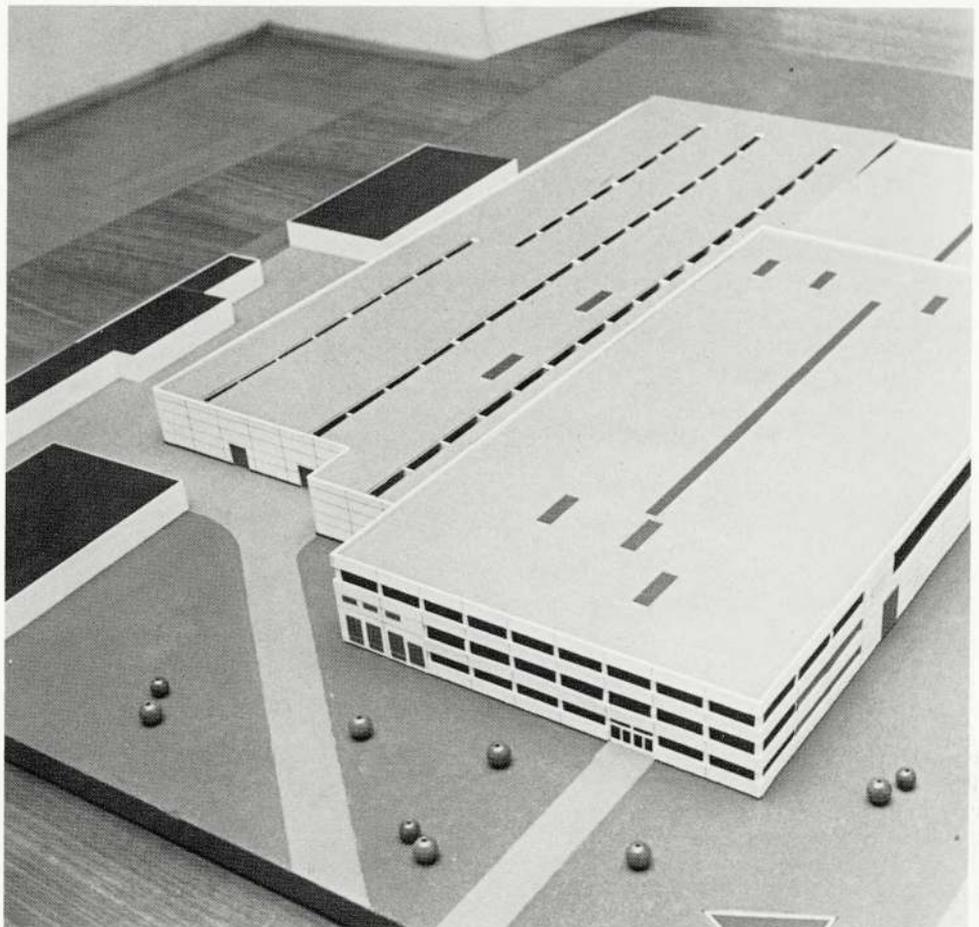
Dr. B.: GeGe will gar kein Satellit sein. Vielmehr halten wir uns an eine konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit, welche beiden Teilen erst Befriedigung bei der Lösung unserer Aufgaben bringt. Die Wende zum Erfolg hat diesem Vorgehen Recht gegeben. Heute darf ich sicher sagen, dass ohne die Beteiligung und die Hilfe von +GF+ unsere Firma

GeGe nicht mehr existent wäre. Die Finanzmittel und das Know-how, insbesondere für Produkte der Automobilindustrie, haben hier massgeblich zum Positiven beigetragen.

intern: Wie sehen Sie die Einstellung der Mitarbeiter zu +GF+?

Dr. B.: Die GeGe-Belegschaft ist heute stolz, zur +GF+ Familie zu gehören. Die konstruktive Zusammenarbeit mit dem Stammhaus und den anderen Konzernbetrieben hat mit dazu beigetragen, dass die Arbeitsmoral und das Betriebsklima in Herzogenburg ausgezeichnet sind.

GeGe verfügt über einen traditionell gewachsenen Mitarbeiterstab. Viele arbeiten in der zweiten oder dritten Generation im Unternehmen. GeGe mit seinen 1000 Mitarbeitern bildet für die Stadt Herzogenburg mit ihren 7500 Einwohnern einen wirtschaftlich lebenswichtigen Bestandteil. Praktisch jeder Herzogenburger Haushalt hängt in irgendeiner Weise vom Wohlergehen der Firma GeGe ab. Und um den unternehmerischen Erfolg sicherzustellen - dafür setzen sich bei GeGe alle Mitarbeiter mit viel gutem Willen und beruflichem Können täglich ein.



Modell der Leichtmetallgiesserei der Grundmann Ges. m. b. H. in Herzogenburg. Im Hintergrund (Mitte) die Hallen der geplanten Gebäudeerweiterung.

Protector besuchte Grundmann

Der Protector, eine internationale Fachzeitschrift für Sicherheit, hat sich entschlossen, eine Serie zu starten, in der Unternehmungen aus der Sicherheitsbranche vorgestellt werden.

Die Redaktionsleiter haben die Firma Grundmann in Herzogenburg (A) ausgewählt, um als erstes Unternehmen aus dem Bereich der mechanischen Sicherheitseinrichtungen präsentiert zu werden.

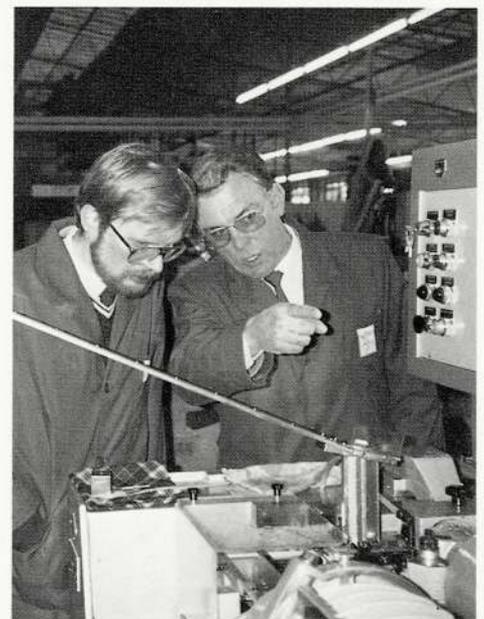
Im Dezember 1980 besuchten uns daher die Herren Daniel Beer, Redaktionsleiter beim Protector, und Peter Hohl, Journalist aus Deutschland.

Peter Hohl gehört dem Redaktionsstab der Fachzeitschrift Protector an und ist vor allem dadurch bekannt, dass er zwölf Jahre lang massgeblich

an der Gestaltung der Fernsehserie «AktENZEICHEN XY ... ungelöst» beteiligt war. Peter Hohl hat sich vor allem spezialisiert auf Vorbeugung und Wirtschaftskriminalität und ist Verfasser des bekannten Buches «99 Gangstertricks und wie man sich dagegen schützt». Weiter ist er Herausgeber des Expertenbriefes «Wirtschaftskriminalität».

Peter Hohl wurde vom Protector beauftragt, die Reportage über GEGE zu verfassen, welche in der ersten Hälfte 1981 im Protector erscheinen wird.

Ing. Haas, Leiter der Branche Schloss und Beschlag, erklärt Peter Hohl eine vollautomatische Zylinderschlüsselfräsmaschine.



Kostbare Fracht unterwegs nach China

Eine komplette Stahlgießerei «Made by George Fischer Ltd. Switzerland» wurde kurz vor Jahresbeginn in Hamburg in den volkschinesischen Frachter MS «Kunming» verstaут. Die Form-, Giess-, Sandaufbereitungs- und Entstaubungsanlagen sowie Strahlmaschinen im Wert von insgesamt 40 Millionen Schweizerfranken wurden vom Ressort Giesseireianlagen in Schaffhausen in mehrjähriger Arbeit geplant und gefertigt.

Diese Ausrüstungen sind für eine neue Stahlgießerei, welche Bulldozerbestandteile in der Provinz Shantung herstellen wird, bestimmt. (Intern Nr. 14 berichtete.)

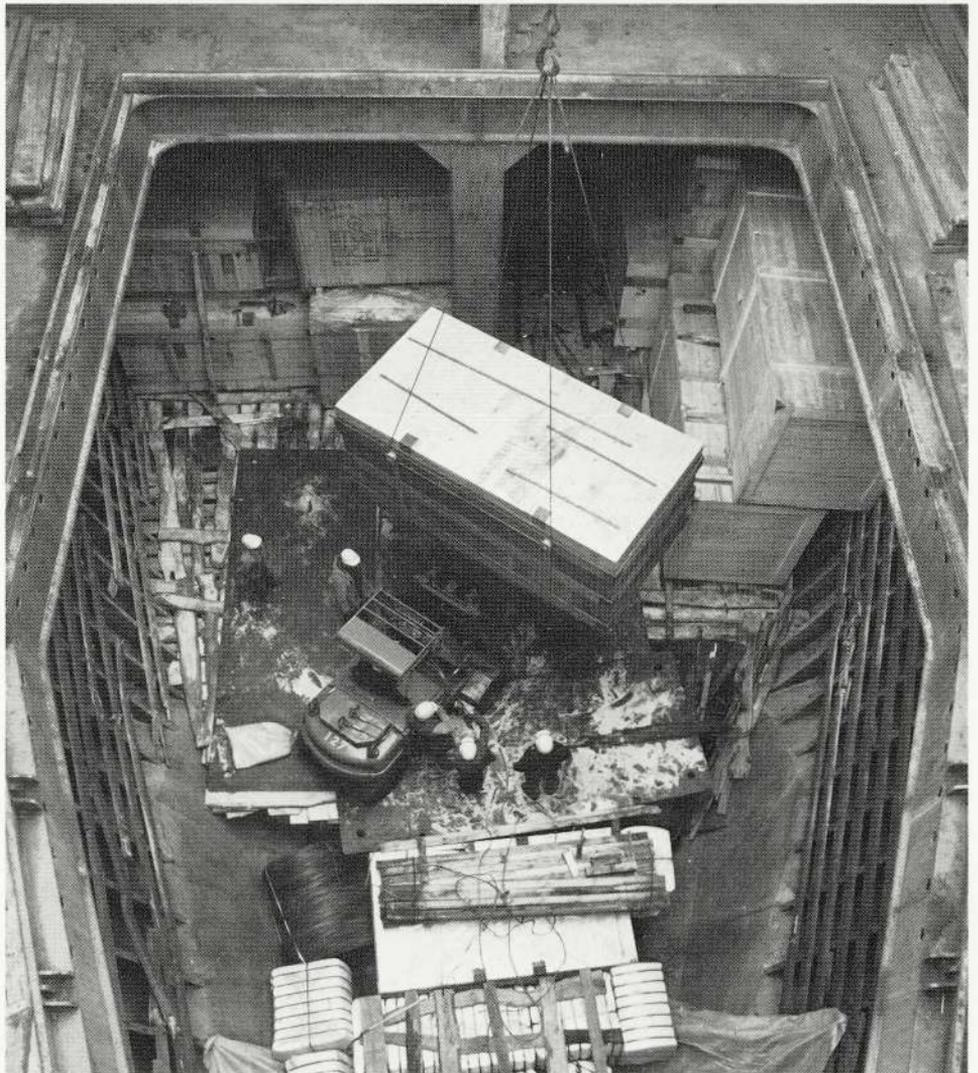
Zwischen Weihnachten und Neujahr wurden auf dem Pier der Transportfirma Holzmüller die 440 Holzkisten mit dem +GF+ Zeichen von den Eisenbahnwagen gehievt – und im Frachtraum fachgerecht verstaут.

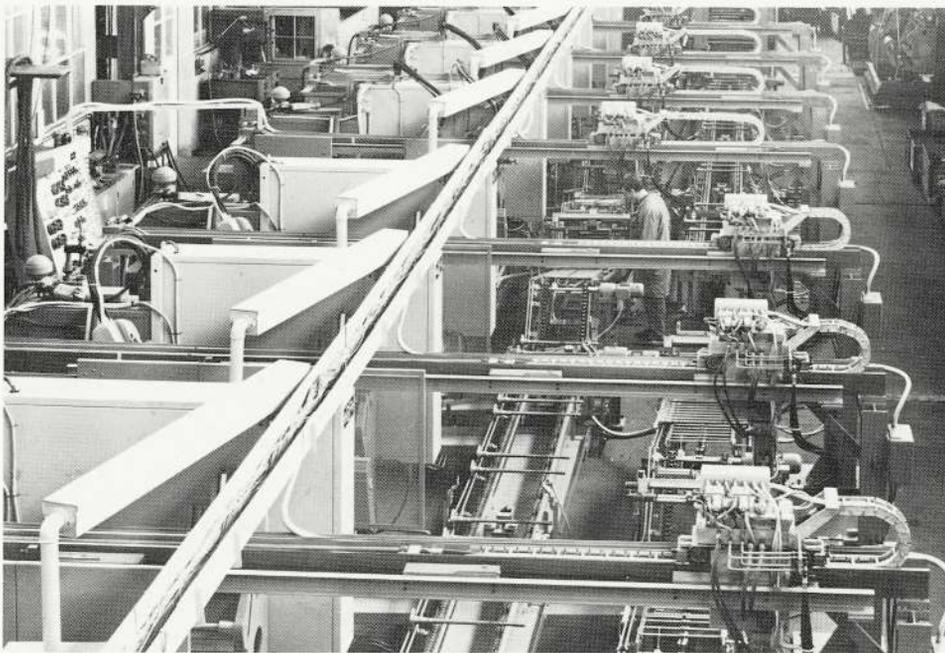
Ernst Mohler, Chef der +GF+ Speditionsabteilung Schaffhausen, überwachte die Verladearbeiten an Ort und Stelle: «Es bedeutete einen rechten Brocken Arbeit für die Transportarbeiter, waren doch 2250 Tonnen Fracht in Form von sperrigen Kisten mit insgesamt 9100 Kubikmetern Inhalt auf dem alten Handelsschiff zu verstaufen.

Zudem wurden die Arbeiten beim Verlad dadurch behindert, als jeder Zwischenraum auf Anordnung des Kapitäns mit anderem Frachtgut, wie Stahldrahtrollen und Kunststoff-Faserballen, ausgefüllt werden musste. «Trotz diesen Erschwernissen und nasskaltem Winterwetter konnte der Frachter termingerecht in See stehen.»

Bild oben:
Sperrige Kisten mit dem +GF+ Signet verschwinden im Bauch der «Kunming».

Bild unten:
Blick in den Frachtraum: Kisten, Drahtrollen und Ballen füllen jeden Kubikmeter Stauraum aus.





Verkettete Anlagen für die Automobilindustrie gehören seit Jahren zum Programm der +GF+ Werkzeugmaschinenfabrik. Im Bild eine verkettete Gruppe von 11 +GF+ Werkzeugmaschinen für die Bearbeitung von Hinterachswellen.

Sowjetisches Automobilwerk bestellt +GF+ Werkzeugmaschinen

Einen 7-Millionen-Auftrag für die Lieferung von mehreren Drehbearbeitungsmaschinen konnte die Branche Werkzeugmaschinen kürzlich von den Automobilwerken in Togliattigrad entgegennehmen. Im Rahmen eines beachtlichen Ausbauprojektes, das unter anderem die Schaffung neuer Fertigungsstrassen für drehbearbeitete Bauteile vorsieht, hat sich die Betriebsleitung wiederum für +GF+ Maschinen entschieden.

Bereits bei der Erstausrüstung der Togliatti-Automobilwerke vor rund 10 Jahren wurden +GF+ Kopierdrehmaschinen zur Bearbeitung von Getriebeteilen nach Russland geliefert. Bekanntlich stellt die Automobilfabrik in Togliattigrad den Personewagen «Lada» in FIAT-Lizenz her, der grundsätzlich eine den russischen Strassenverhältnissen angepasste, robustere Version des Typs FIAT 124 darstellt.

Im Zusammenhang mit der Ausrüstung neuerer Personewagenmodelle mit 5-Gang-Getrieben erfolgte der nunmehr erteilte Auftrag für die Lieferung von 14 +GF+ Drehmaschinen. Bei der 7,3-Millionen-Franken-Bestellung handelt es sich um 12 Ko-

pierdrehmaschinen KDM-14, 1 Endenbearbeitungsmaschine ZM und die erste von Togliatti bestellte numerisch gesteuerte Drehmaschine NDM-25. Alle 14 Maschinen sind mit vollautomatischen Lade- und Entladeeinrichtungen ausgerüstet. Die Zwischentransporteinrichtungen der Werkstücke von Maschine zu Maschine werden in Russland selbst projektiert und gebaut. Diese erste Produktionsstrasse soll für die Fertigung von Drehteilen zu Vorderradantrieben eingesetzt werden.

Bereits im Laufe der nächsten Monate soll über eine weitere Lieferung gleicher Grössenordnung entschieden werden. Aufgrund eines Vorvertrages bestehen gute Aussichten, dass wiederum die +GF+ Technik zum Einsatz kommt. Die Auslieferung dieser automatischen Drehmaschinen erfolgt im zweiten Halbjahr 1982.

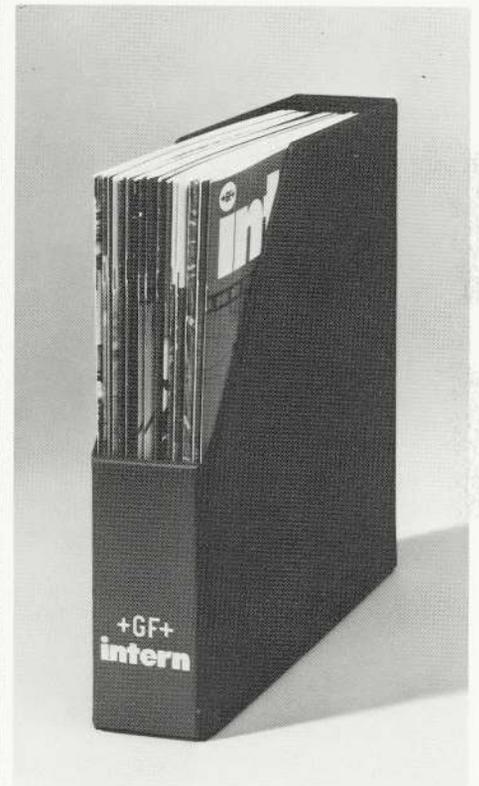
Übrigens steht zur Zeit im +GF+ Werk eine Anlage, bestehend aus drei verketteten und einer einzelnen Kopierdrehmaschine, komplett mit Lader automatisierten Werkstückhandhabungseinrichtungen, in der Endmontage. Der Wert dieser Ausrüstung liegt bei rund 2 Mio. Franken.

Sammeln Sie +GF+ intern?

Wenn ja, dann haben Sie in Ihrer Ablage bereits 15 Nummern aufgestapelt, für die wir Ihnen heute einen praktischen

Plastikordner

zur Verfügung stellen können. Gegen Einsendung des untenstehenden Talons auf einer Postkarte erhalten Sie zwei solcher Ordner zugeschickt, damit Sie auch für zukünftige Nummern einen zweckmässigen Aufbewahrungsort haben!



Name: _____

Vorname: _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

Einsenden an:

Georg Fischer AG
Redaktion Intern
CH-8201 Schaffhausen

Neu von der Kunststoffbranche Versorgungssysteme:



Der montagefreundliche, drehbare Spreizringflansch aus PVC ermöglicht problemlos das Anflanschen des neuen STEMU-Fittingsystems mit Metallschiebern und Hydranten bei Versorgungssystemen.

STEMU-Fittings aus PVC für flanschbare Metallarmaturen in der Wasserversorgung

Formstücke mit Steckmuffenverbindungen und zugfesten Abgängen werden überall dort benötigt, wo

Schieber und/oder Hydranten direkt angeflanscht werden sollen.

Bisher wurden mehrheitlich Formstücke aus metallischen Werkstoffen, wie Guss oder Leichtmetall, eingesetzt. Auch bei aufwendig geschützten Rohrleitungsteilen stellt Korrosion dabei eine der Hauptursachen für Lochfrass, Wasserverluste, Verunreinigung des Trinkwassers usw. dar.

Andererseits bedingen schwere Metallarmaturen besondere konstruktive Lösungen, um das Flanschen als weit verbreitete und bewährte Verbindungsart auch mit Kunststoff sicher anwenden zu können.

Nach der Einführung des Basisprogramms STEMU-Fittings MMB, MR erweitert +GF+ nun ihr Systemangebot mit STEMU-Fittings MMA, E aus PVC zum Anflanschen von handelsüblichen Metallschiebern und Metallhydranten mit Fusskrümmer. Mit dem von +GF+ eigens entwickelten Losflanschprinzip ist die weitverbreitete Flanschverbindung jetzt somit auch kunststoffgerecht zwischen STEMU-Fittings aus PVC von +GF+ mit Bundabgang und flanschbaren Metallarmaturen im erdverlegten Trinkwasserleitungsbau sicher anwendbar.

Die +GF+ Lösung ist durchdacht, weil sie die Vorteile der STEMU-Fittings mit dem rasch montierbaren, drehbaren und damit montagefreundlichen Spreizringflansch konsequent kombiniert. Das aufeinander abgestimmte Verbindungselement gewährleistet eine optimale, gleichmässige, gezielte Kräfteverteilung. Es entsteht keine ungewollte Hebelwirkung auf den Bund. Die Flanschverbindung kann wie gewohnt angezogen werden.

Es besteht ausserdem kein direkter Kontakt zwischen dem korrosionsgeschützten Losflansch und dem Kunststoff-Fitting. Das Medium hat keinerlei Berührung mit metallischen Werkstoffen. Zusätzliche Korrosionsschutzmassnahmen beschränken sich auf den Schutz der Schrauben und Muttern.

+GF+ bietet seinen Kunden auch hier wieder ein attraktives Angebot an Nebenleistungen, das unter anderem Schulung, Beratung, Service, gebrauchsnaher Lagerung und prompter Lieferung beinhaltet.

+GF+, bekannt für qualitativ hochwertige Lösungen, hat auch bei den STEMU-Fittings MMA, E aus PVC das Prinzip der höchstmöglichen Sicherheit konsequent weiterverfolgt. Die überdurchschnittlichen Sicherheitsreserven für Formstück und Verbindung Kunststoff-Formstück/Metallarmatur ergeben ein konstantes Langzeitverhalten. ■





+GF+ an der SWISSASEAN in Singapur

Vom 14.-18.1. 1981 fand in Singapur die zweite Auflage der SWISSASEAN, der Schweizerischen Industrieausstellung für Südostasien, statt. Die von der Exim-Index AG wiederum vorbildlich organisierte Veranstaltung gab einen repräsentativen Querschnitt durch die Schweizer Exportindustrie. Über 100 Ausstellerfirmen präsentierten ihre Produkte im Hotel Mandarin. Branchenmässig waren vor allem die Maschinen- und Elektroindustrie, der Apparatebau, die Präzisionsindustrie, das Bürofach, die Nahrungsmittelindustrie und Hersteller von Geräten für das Gastgewerbe und den Haushalt vertreten. +GF+ nahm an der SWISSASEAN mit einem Konzern-Stand teil, auf dem Kunststoff-Fittings und -Armaturen, Holzprofilmuster und 2 Giessereianlagen-Modelle zu sehen waren.

Die grosse Anzahl Teilnehmerfirmen bildete den Ausdruck des hohen Interesses der Schweizer Exportindustrie am ASEAN-Raum, der nebst Singapur die Länder Thailand, Malaysia, Indonesien und die Philippinen umfasst. Diese Wirtschafts-

region gehört zur Zeit zu den am schnellsten wachsenden Märkten der Welt. Singapur erfreute sich 1980 einer wirtschaftlichen Wachstumsrate von 10%, einer Zahl, von der wir in Europa nur noch zu träumen wagen. In der Tat prägte sich uns die Emsigkeit, der Wissensdurst und die Geschäftstüchtigkeit der vorwiegend aus Chinesen bestehenden Bevölkerung dieses Stadtstaates besonders ein.

Viele Interessenten – auch aus Australien

Singapur ist in der letzten Zeit, dank seiner ausgezeichneten Infrastruktur und seiner hervorragenden geographischen Lage, zu einem bedeutenden Messeplatz geworden. Tatsächlich erhielten wir Besuch aus den umliegenden ASEAN-Ländern sowie aus Australien. Zu den verschiedenen prominenten Besuchern zählten auch Botschafter P. Bettschart, Delegierter des Bundesrates für Exportförderung, und O. Gritti, Geschäftsträger der schweizerischen Botschaft in Singa-

pur. Auch Herr R. Wenger, Handelsattaché, sowie die Vertretungen der Schweizer Banken liessen sich unsere Exponate erklären.

Unsere Teilnahme an der SWISSASEAN ist im Rahmen einer intensiveren Bearbeitung dieses vielversprechenden Marktes zu sehen. In der Tat befanden sich mehrere +GF+ Mitarbeiter in Singapur, so die Herren W. Litscher (Leiter Plastik Export Übersee) und A. Stapfer (Verkaufsleiter Hz, Brugg) sowie K. Singer, W. Horber und R. Kraetzer, Mitarbeiter des Konzern-Marketings.

Ebenso freuten wir uns über den Besuch unseres Herrn S. von Bonin, der konkreten Bedarfsfällen in Singapur und Malaysia für die GA-Engineering nachgegangen ist. Wir wurden alle unterstützt von Herrn K. Groenendijk, Leiter unseres neuen +GF+ Plastik-Regionalbüros in Singapur und seinen Mitarbeitern. Er hat sehr viel zum guten Gelingen unserer Messeteilnahme beigetragen.

+GF+ eröffnete Verkaufsstützpunkt in Singapur

Für uns war die Teilnahme an der SWISSASEAN sehr wichtig. Sie fiel terminlich fast zusammen mit der am 1. Februar 1981 erfolgten Gründung von **George Fischer Sales (SEA) Pte. Ltd.**, einem eigenen Regionalbüro mit Lager in Singapur für den Verkauf unserer Kunststoff-Produkte in den ASEAN-Raum. Während der Messe konnten einige Plastikabschlüsse gebucht werden. Für die Branche Holzbearbeitungsmaschinen brachte die SWISSASEAN, doch vor allem ihre gleichzeitige Teilnahme an der internationalen Ausstellung «WOOD 1981» vom 12.-16.1. 1981, die Bestätigung einer verbesserten Marktposition gegenüber der hauptsächlich japanischen Konkurrenz. Für GA, Fahrzeugtechnik und WZ konnten bestehende Kontakte und z. T. neue Beziehungen geknüpft werden.

An dieser Stelle sei Herrn Groenendijk und seinen Mitarbeitern für ihre hervorragende Unterstützung gedankt. Seine tatkräftige Mithilfe und Betreuung während der Ausstellung machten den Aufenthalt der +GF+ Delegation zu einem unvergesslichen Erlebnis.

R. Kraetzer

Aktuelle Berichte aus Rüti

Tag der offenen Tür bei der Greenwood Mills USA

Premiere für 250 Rüti-te Strake-Luftdüsenwebmaschinen L 5000:

Es ist nicht alltäglich, dass moderne Rüti-Webmaschinen «standesgemäss» in einem neuen Websaal aufgestellt werden und so eine harmonische Einheit bilden. Bei der Greenwood Mills liegt dieser glückliche Umstand vor.

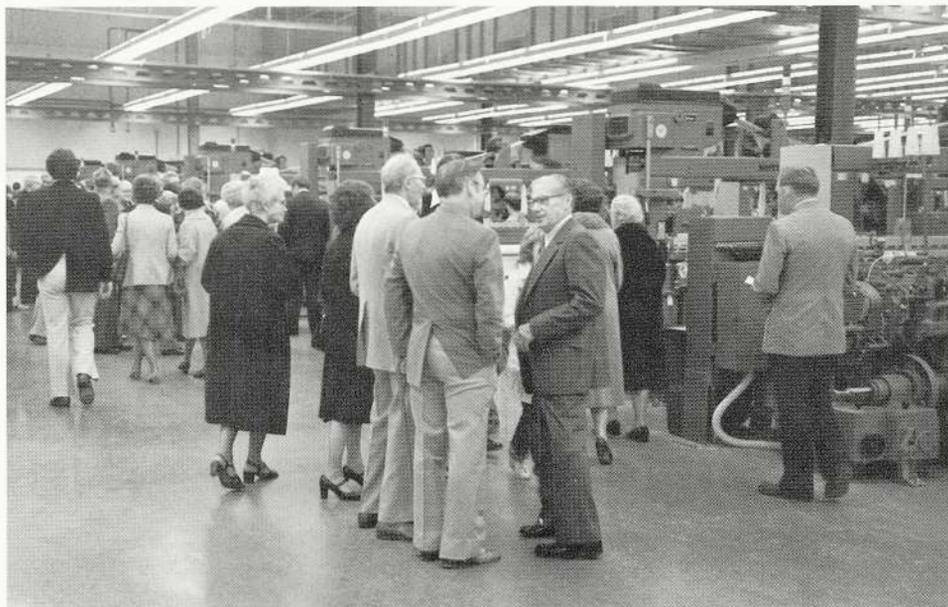
Das für die Cordherstellung konzipierte und innerhalb 9 Monaten fertiggestellte Gebäude weist eine überbaute Fläche von rund 12 000 m² auf, von denen die Hälfte der Weberei vorbehalten sind. Der Webersaal ist mit einem Untergeschoss für die Gewebekontrolle versehen. Wie eine der Abbildungen zeigt, wird durch den Boden gewoben; durch eingelassene Schlitzte gelangen die Stoffbahnen in das Untergeschoss, wo sie kontrolliert und zu grossen Rollen aufgewickelt werden.

Im Websaal fanden 250 Rüti-te Strake-Luftdüsenwebmaschinen L1H-190 mit Stäubli-Schaftmaschine Aufnahme, welche in 5 Tagen (120 Stunden) annähernd 300 000 m² Cordgewebe produzieren. Die Inbetriebsetzung durch Rüti-Monteur erstreckte sich über rund 3 Monate. Die Luftversorgung wird durch 3 Schraubenkompressoren der Firma Ingersol-Rand gewährleistet.

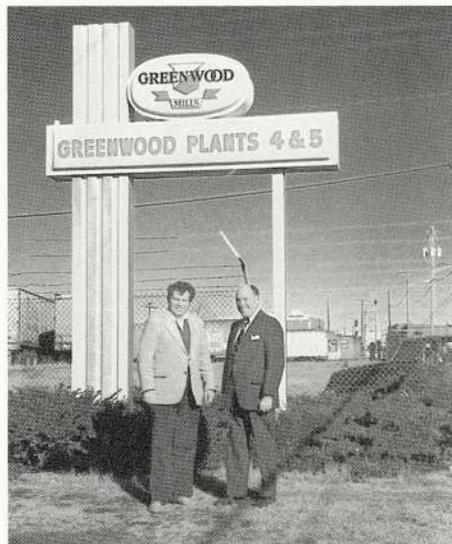
Zur offiziellen Eröffnung lud der Inhaber, Mr. James Self, an zwei Sonntagen im Januar die Mitarbeiter und die gesamte Öffentlichkeit zu einem Tag der offenen Tür oder wie der Amerikaner sagt «Open House» ein.

Durch den Vergleich mit einer alten Schützenmaschine, Baujahr 1933, die für diesen Anlass eigens aufgestellt wurde, konnte den 4000 Besuchern der Leistungsfortschritt sehr anschaulich vor Augen geführt werden:

Modell	L 5000	Schützenwebstuhl
Jahr	1980	1933
Gewebebreite	190	127
Geschwindigkeit	450 Schuss/Min.	168 Schuss/Min.
Schusseintragsleistung	2700 Fuss/Min.	700 Fuss/Min.
Produktion pro Maschine in 120 Stunden (5 Tage)	1415 square yards	355 square yards
Gesamtproduktion (5 Tage)	354 640 square yards (250 L 5000)	153 581 square yards (453 Schützenwebstühle)



Grosses Publikumsinteresse anlässlich des Tags der offenen Tür. An einem Arbeitstag sind hier wesentlich weniger Leute zu sehen!



Mr. P. A. Cassidy, Exec. Vice President Sales der Ruti Corporation, und Mr. Emil Thoma, Verkaufingenieur, waren wesentlich an diesem Verkaufserfolg beteiligt.



Blick in das Untergeschoss; das Gewebe wird zu grossen Rollen aufgewickelt.

Mit 500 000 Spindeln und 11 000 Webstühlen handelt es sich bei der Greenwood Mills um einen für amerikanische Verhältnisse nur mittelgrossen Betrieb. Für die gleiche Firma, doch andere Websäle, sind weitere 350 Rüti-te Strake-Luftdüsenwebmaschinen in Auftrag – ein eindrücklicher Beweis dafür, dass sich unser Produkt im täglichen Einsatz bestens bewährt hat.

P. Haller

Rückblick auf das Verkaufsjahr 1980

Währenddem beim Umsatz 1980 das bisher beste Resultat der Firmengeschichte erzielt wurde - die Zunahme beträgt annähernd 50% -, konnte beim Bestellungseingang das Rekordresultat des Vorjahres nicht mehr erreicht werden. Der Nachfrageboom des ITMA-Jahres verflachte sich zusehends, nachdem sich die Konjunktur in der Textilindustrie ab Sommer 1980 praktisch weltweit verschlechterte. Im speziellen wirkte sich die Überproduktion im Cordsektor negativ aus. In den USA nahmen die Kunden, im Hinblick auf die Textilmaschinenausstellung ATME und nicht zuletzt auch wegen der Wahlen, eine abwartende Stellung ein. Auch die dortige Zinssatzentwicklung trübte die Absatzerwartungen.

Einmal mehr behaupteten sich 1980 die traditionellen westeuropäischen Märkte, im besonderen Deutschland, Italien, Portugal und Spanien, mit einem Anteil von gegen 60% als wichtigstes Absatzgebiet.

Mit dem 1980 gefällten grundsätzlichen Entscheid, die Produktion der Schützenwebmaschine einzustellen, konnte sich die Kundschaft zum Teil nur schwer abfinden. So mussten u. a. noch grössere Aufträge für solche Maschinen aus Spanien und Ägypten angenommen werden. Dieses anhaltende Interesse wird unterstrichen durch den guten Verkauf beim indischen Partner und Lizenznehmer Lakshmi Automatic Loom Works Ltd.

Die Markteinführung der neuen Greiferwebmaschine F 2001, deren Serienproduktion im Herbst 1980 aufgenommen wurde, gestaltete sich weiterhin sehr erfolgreich. Bis zum Jahresende konnten rund 1700 Maschinen dieses Modells an rund 60 Kunden in 20 Ländern verkauft werden. Als Grossaufträge speziell erwähnenswert sind «Neue Baumwoll-



Montageband für die neue Greiferwebmaschine F 2001.

spinnerei und Weberei Hof»/BRD (210 Maschinen) und «Mosul State Establishment»/Irak (224 Maschinen).

Im Sektor der Luftdüsen-Webmaschinen konnten, trotz gewissen Sättigungerscheinungen, wichtige Neu- und Anschlussaufträge gebucht werden. Es sei daran erinnert, dass Rüti anlässlich der ATME in Greenville als bedeutsame Weiterentwicklung eine 320 cm breite Luftdüsenwebmaschine mit einer Schusseintragsleistung von 1400 m/Minute zeigte.

Die kurz- bis mittelfristigen Aussichten sind allerdings sehr ungewiss, wenn man berücksichtigt, dass sich der Konjunkturabschwung in den meisten wichtigen Märkten fortsetzt und die politischen Unsicherheiten ebenfalls im Steigen begriffen sind.

Peter Haller

Traditionelle Webkante nach wie vor gefragt

Trotz der Dominanz der schützenlosen Websysteme wird die Schützenwebmaschine und damit die traditionelle Webkante weiterleben (dies zeigt auch der Auftragsbestand von 4000 Rüti-C-Webmaschinen bei unserer indischen Partnerfirma Lakshmi Automatic Loom Works Ltd).

Jedes Jahr werden und müssen Millionen Meter von Geweben mit traditionellen Webkanten gewoben werden. Dies ist notwendig, weil z. B. in Asien und Afrika noch immer Millionen von Menschen die Gewebe für ihre Kleider weder schneiden, nähen noch konfektionieren. Sie verwenden das Gewebe so, wie es von der Webmaschine oder aus der Ausrüstung kommt.

Als Beispiele seien erwähnt:

- die Inderin trägt den Sari
- die Mohammedanerin Voile als Schleier
- der Berber sein Kopftuch

Viele andere Völker Afrikas und Asiens verwenden Gewebe ungenäht als Kleidungsstücke. Und immer ist die traditionelle Webkante ein fester Bestandteil des Kleidungsstücks und zugleich ein Statussymbol.



Unter diesem Schleier versteckt sich keine echte Mohammedanerin, sondern Fräulein Frida Corvino, Korrespondenz Verkauf.



Ausstellungskonzept für +GF+ Kunststoffprodukte: «Einst und Jetzt»



+GF+

Georg Fischer Aktiengesellschaft, Schaffhausen (Schweiz)

Postadresse: CH-8201 Schaffhausen

Telefon: 053/81111 Telegramm: Geofischer Telex: 7 62 22 gfsh ch