

Bäumlin & Ernst AG: „Geht nicht“ gibt es nicht

Die SVTC hat ein neues Fördermitglied, die Bäumlin & Ernst AG, Wattwil. Gegründet im Jahr 1919, begann das Unternehmen im Jahr 1954 mit dem Texturieren der damals revolutionären Polyamid 6.6-Filamentgarne (Nylon 6.6) für den Strumpfbereich. Wie das Unternehmen die wechselvolle Geschichte schaffte, und bis auf den heutigen Tag erfolgreich ist, beleuchtet Geschäftsführer Bernd Schäfer im Interview mit der „Textilveredlung“.

Jürg Rupp

Redaktionsteam Textilveredlung

Die Bäumlin & Ernst AG produziert heute mit rund 70 Mitarbeitern Texturgarne sowie Einfachzwirne, Mischzwirne und Kreuzzwirne gemäss Kundenwünschen. Der grosse Titerbereich geht von 22 dtex bis 5000 dtex. Der Umsatz beträgt rund 13 Mio. CHF. Das Know-how erstreckt sich über die verschiedensten Fasermaterialien. Angefangen von der Baumwolle, Polyester, Polyamid, Polypropylen, über hochfeste Garne bis hin zu Kupfer- und Karbongarnen. Auch lufttexturierte Garne, besonders geeignet für technische Einsätze, werden produziert. Bei diesen vielfältigen Fasermaterialien sind die Produktionsmengen bestimmt nicht endlos?

Apotheke der Garnindustrie

Bernd Schäfer (BS): „So ist es, unser breites Produktionsprogramm bestimmt die Menge. Die Jahreskapazität beträgt rund 1300 to. Die wichtigsten Einsatzgebiete für unsere Garne und Zwirne sind in erster Linie die Bandindustrie, Sportswear und Schutzbekleidung, z.B. bi-elastische Reithosen, allgemeine Bekleidung, Wäsche, Heimtextilien sowie technische Einsatzgebiete wie das Interieur im Automobil, Medizin und sonstige technische Produkte.“

TV: Als eines der ersten Firmen überhaupt, begann die Bäumlin & Ernst AG im Jahr 1954 mit dem Texturieren von Polyamid 6.6-Filamentgarnen für den Strumpfbereich (Kasten). Heute hat sich die Bäumlin & Ernst AG auf die



Abb. 1: Für Bernd Schäfer, Geschäftsführer der Bäumlin & Ernst AG steht die Kundenähe im Vordergrund: „Wir sind dazu verpflichtet, alles für unsere Kunden zu tun. Geht nicht, das gibt es bei uns nicht.“

Herstellung und Veredelung von Garnen spezialisiert. Wie schafft man diese Vielfalt zu marktgerechten Preisen?

BS: „Wir produzieren sehr kundenorientiert und sind vielfältig ausgerichtet. Wir sind die Apotheke der Garnindustrie, wo man alle Spezialitäten bekommt, wenn diese benötigt werden. Wir haben eine extrem niedrige Reklamationsrate, was wiederum gut ist für unsere Kunden, es bedeutet weniger Stillstände in der Produktion.“

TV: „Wie kommen Sie mit all diesen Qualitäten zurecht?“

BS: „Bevor die Garne zum Kunden gehen, wird jedes Garn geprüft und auf

Anforderung gestrickt, gefärbt und farbsortiert. So ist 1:1 ersichtlich, wie sich das Texturgarn oder der Zwirn in der Färberei verhält (Abb. 2). Somit geht bei Bedarf nur stricksortiertes Garn zum Kunden. Dies ist besonders wichtig für die Automobilindustrie, wo die Qualitätsansprüche ja extrem hoch sind.“

TV: „Dafür braucht man die richtigen Mitarbeiter?“

BS: „Ja. Wir sind im Toggenburg in der glücklichen Lage, Mitarbeiter zu haben, die sich mit dem Unternehmen identifizieren, eine lange Tradition haben, und sehr sensibilisiert sind auf Qualität. Je-

der weiss, dass die ganze Produktionskette peinlich genau und korrekt durchgeführt wird, um die Akzeptanz vom Kunden zu erhalten. Unsere Qualitätskontrolle in der Packerei ist die letzte Stufe in der wir auffälliges Garn noch herausfiltern können. Fehlerursachen werden zur Vermeidung mit den Mitarbeitern besprochen und im Prozessablauf korrigiert, damit diese beim nächsten Mal nicht mehr auftreten. In einem Grossbetrieb ist so etwas undenkbar. Das sind einfach viele kleine Mosaiksteine, die sich am Schluss zu einem Ganzen zusammenfügen.“

Geschäftsführer Bernd Schäfer, 1969 geboren, und seit einem Jahr in seiner Position, gehört zu den jüngeren Mitar-

beitern. Seine Ausbildung erfolgte in Reutlingen zum Textiltechniker Färberei und Ausrüstung. Er kommt aus dem deutschen Freiburg, und war vorher bei der Nylstar, dem grössten Vorlieferanten der Bäumlin & Ernst AG, und hat im Vertrieb auch die Schweiz betreut. „So kam eines zum anderen“, wie er meint.

Marktstellung

TV: „Ihr Unternehmen hat eine bewegende Geschichte, wenn man die Besitzer anschaut (Tabelle I). Im Jahr 2006 übernahm die H. Kuny & Cie AG, Küttigen, die Bäumlin & Ernst AG, Wattwil. Was führte zu dieser Entscheidung?“

BS: „In den letzten 3 – 4 Jahren mit der allgemein schwachen Wirtschaftslage war es für uns äusserst schwierig, die Situation alleine zu meistern. Nach dem Verkauf durch die damalige Viscosuisse wurde die Lage mit jedem Weiterverkauf zunehmend schwieriger (siehe Kasten Geschichte, die Red.). Immer wieder wurden Synergieeffekte durch die neuen Käufer gesucht, aber nie wirklich gefunden. Im Jahr 2006 hat dann die Holding H. Kuny & Cie AG, Küttigen die Bäumlin & Ernst AG übernommen. Die zur Holding gehörende Kuny AG war stets auch ein Kunde im Haus Bäumlin & Ernst AG. Es konnte nur aufwärts gehen, nun ist die Lage stabilisiert. Wir geniessen grosse Selbstständigkeit im unternehmerischen Tun und arbeiten völlig frei am Markt.“



Abb. 2: Bevor die Garne zum Kunden gehen, wird jedes Garn gestrickt und entsprechend den Anforderungen im Labor gefärbt. Geliefert wird erst dann, wenn die Garne geprüft und freigegeben wurden. Immer mehr Kunden nehmen diesen Service in Anspruch.

Märkte

TV: Der Exportanteil des Unternehmens beträgt 35%, mit steigender Tendenz. Hauptexportländer sind Italien und Deutschland. Bisher wird hauptsächlich in Europa verkauft. Und wie sieht Bernd Schäfer die aktuelle Marktsituation?“

BS: „Positiv, die Schere geht aber weiter auseinander. Was uns besonders beschäftigt, grosse Qualitätslieferanten strukturieren um oder fusionieren, was meist zu einer Kapazitätsreduzierung führt. Und – das ist wohl nichts Neues – die Preiserhöhungen von der Lieferantenseite können wir nicht oder

nur bedingt an die Kunden weitergeben. Wir müssen uns jeden Tag anstrengen. Wir sind im Nischengeschäft tätig und müssen uns immer wieder fragen, wie gross ist die Nische, die wir besetzen? Können wir die nötigen Mengen liefern? Vor allem, wenn grosse Mitbewerber in Europa auch immer mehr in Nischenmärkte drängen.“

Als wichtigste Bedürfnisse der Märkte für ihre Produkte sieht Bernd Schäfer die Qualität und die absolute Liefertreue, das sind fast überproportionale Anforderungen.

BS: „Wir müssen die Bedürfnisse, Ansprüche und Schwierigkeiten un-

Die Geschichte der Bäumlin & Ernst AG

- 1919 Gründung der Bäumlin & Ernst, Erlen (TG) durch Jakob Bäumlin und Karl Ernst
- 1920 Produktionsaufnahme einer Baumwollzwirnerie für Stickerei-Applikationen.
- 1945 Übernahme einer Zwirnerie in Appenzell.
- 1954 Beginn der Texturierung mit Nylongarnen.
- 1979 Aufteilung des Unternehmens in Bäumlin AG, Baumwollzwirnerie, Thal (Familie Bäumlin) sowie Bäumlin & Ernst AG, Texturierung, Erlen (Familie Ernst).
- 1991 Verkauf an Rhône-Poulenc Viscosuisse AG, Emmenbrücke
- 1993 Eingliederung Hetex Garn AG, Wattwil in die Bäumlin & Ernst AG, Erlen.
- 1996 Verkauf Fabrikareal Ennetaach, Zusammenschluss der Texturierung in Wattwil.
- 1999 Verkauf an eine schweizerische Investorengruppe.
- 2000 Übernahme Maschinenpark der Zwirnerie Kesmalon AG, Tuggen.
- 2003 Verkauf an die Bargella Gruppe.
- 2004 Übernahme Maschinenpark der Zwirnerie Zinggeler AG, Richterswil.
- 2006 H. Kuny & Cie AG, Küttigen, übernimmt Bäumlin & Ernst AG.

serer Kunden im Markt antizipieren. Wenn ein langjähriger Kunde mal nur 100 kg benötigt, machen wir dies kurzfristig möglich, soweit dies die Produktionskapazität zulässt. Es ist unsere Stärke, logistisch in der Lage zu sein, auch kleinere Mengen versandbereit zu machen, viele können das heute nicht mehr. Wir sind dazu verpflichtet, alles, aber wirklich alles für unsere Kunden zu tun. Geht nicht, das gibt es bei uns nicht. Das ist unsere einzige Chance.“

Texturierte Karbongarne

Kundenähe steht bei der Bäumlin & Ernst AG im Vordergrund. Deshalb werden praktisch alle Neuheiten immer direkt mit Kunden entwickelt. Bernd Schäfer: „Wir sind laufend im Markt draussen und hören natürlich die Anforderungen der Kunden an unsere Garne und Zwirne. So stellen wir dann

neue Produkte vor und bringen diese in enger Zusammenarbeit mit den Abnehmern zur Marktreife. Ohne Dialog mit den Kunden läuft nichts, und bei unserer Struktur ist das notwendig.“

Als Beispiel dazu die Texturierung von Karbongarnen. Irrtum vorbehalten, ist die Bäumlin & Ernst AG das einzige Unternehmen, das dies heute anbieten kann. Karbongarne erfreuen sich dank ihrer funktionellen Eigenschaften grosser Beliebtheit. Sie finden Einsatz in OP- und Reinraumbekleidung sowie milben- und allergendicht gewebten Matratzenbezugsstoffen. In Spital- und Sportwäsche, Hygienetextilien sowie in für Allergiker geeigneten Textilien ist die bakterien- und geruchsmindernde Wirkung gefragt. Stromableitende Funktionen ermöglicht den Einsatz bei elastischen und flexiblen Textilbandagen zur Überwachung der Körperfunktionen.

Stärken ausspielen

TV: „Wo sehen Sie die Schwerpunkte in der Entwicklung für die nähere und mittlere Zukunft für Ihre Produkte?“

BS: „Hier zeichnet sich ein Trend zu noch mehr Spezialitäten ab, farbsortierte Texturgarne, Karbongarne in Mischungen, oder etwa elastische Mischzwirne, und sehr stark lufttexturierte Garne, hochfest für technische Einsatzgebiete.“ Auch die Ansprüche der Kundschaft werden immer grösser, es wird – man darf es schon so sagen – heute wird nur noch wenig verziehen.“

2007 wird ein Jahr der Konsolidierung sein. Was will Bernd Schäfer tun, damit sein Unternehmen als Garnverarbeiter die besondere Stellung im Markt behalten kann?

BS: „Wir müssen unsere Stärken mit Spezialprodukten weiter ausbauen: Wir sind eins der wenigen Unternehmen, die mit thermostabilen, bzw. emissionsarmen Präparationen arbeiten. Die Präparationen entsprechen den Umweltbestimmungen, speziell der TA Luft, und helfen mit Verarbeitungsprozesse sicherer zu gestalten. Die Vertikalisierung der Unternehmen geht immer weiter. Immer mehr Kunden von uns wollen auf Grund der eigenen Qualitätssicherung die kompletten Produktions- und Qualitätsprüfprozesse in und aus einem Hause haben. Deshalb ist unsere Farbsortierung im eigenen Labor so wichtig, sie ist ein bedeutender Eckpfeiler unseres Erfolgs (Abb. 2). Und – ich wiederhole mich – die Kundennähe muss im Vordergrund sein.“

www.beag.ch

Wir setzen Maßstäbe keine Grenzen

Edelstahlpumpen aus Walzstahl für die Industrietechnik



- CrNiMo-Walzstahl
- CIP und SIP-fähig
- EHEDG geprüft
- SN EN ISO 9001 zertifiziert
- 3A-Sanitary Standard (USA)
- Qualified Hygienic Design



- horizontale und vertikale Kreiselpumpen
- Pumpen mit integriertem Frequenzumrichter
- Pumpen nach DIN EN 733 / DIN EN 22858

Hilge

A Grundfos Company

HILGE-PUMPEN AG · Hilgestrasse · CH-6247 Schötz/LU · Tel. 041 /984 28 42
Fax 041 /984 28 52 · E-Mail: mail@hilge.ch · Internet: www.hilge.com