

50 Jahre
1925-1975
Byland & Cie AG
5604 Hendschiken AG

The logo consists of a large red '50' on the left and a red circle on the right containing the white text 'By'.

By

Fabrik für
Papier- und
Plastik-Verpackungen

BfQ 1192

EIN JUBILÄUM – 50 JAHRE BYLAND & CIE AG HENDSCHIKEN AG



(1935)

Werdegang der Firma Byland & Cie. AG
Nach Angaben von Frau und Herr Byland

Am 22. Dezember 1925 kauften wir aus der Konkursmasse das Warenlager unserer Vorgängerfirma Rud. Ackermann & Cie zum Preise von Fr. 37'000.--.

Die Maschinen und die Liegenschaften konnten erst im Laufe des Jahres 1926 übernommen werden, weil zuerst der Konkurs unserer Vorgängerfirma beendet sein musste. In der Zwischenzeit wurden die Maschinen und Lokalitäten mietweise benutzt.

Der damalige Maschinenpark bestand aus zwei Kreuzbodenbeutelmaschinen ohne Druckwerke einer neuen Schneidmaschine einer alten Schnellpresse einem Tiegel und Schriftenmaterial.

Schnellpresse und Tiegel samt Schriften wurden sofort verkauft, weil für den Betrieb derselben jegliche Rentabilität fehlte. Die anfallenden, nur unbedeutenden Druckaufträge wurden von der Firma Kromer ausgeführt.

Unter der Leitung von Frau Byland bauten wir den Betrieb allmählich auf. Die Kundschaft wurde über die neue Leitung orientiert und musste durch einwandfreie Belieferung von uns überzeugt werden, denn viele Kunden waren durch die Vorgängerfirma wegen schlechter Bedienung verärgert. Andererseits mussten wir Kunden fallen lassen, welche durch unseriöse Praktiken Verlustgeschäfte für uns bedeutet hätten.

Wir fabrizierten maschinell ausschliesslich Kreuzbodenbeutel. In Handarbeit liessen wir Spitztüten und Samenbeutel kleben (Heimarbeit). Als Handelsware verkauften wir Pack- und Einwickelpapiere, Fettbeutel, Schnüre, Torten- und Patisserieschachteln, Kartonteller und Bästbänder.

Unsere Firma wurde als Kommanditgesellschaft gegründet unter dem Namen Byland & Cie. Unbeschränkt haftende Gesellschafterin war Frau Byland, weil Herr Byland bis zum Jahre 1941 bei der Aarg. Kantonalbank in Aarau in Stellung war.

Als Kommanditäre traten der Firma die Herren Xaver Kromer, Lenzburg, Hermann Widmer, Suhr und Jakob Marti, Othmarsingen, bei.

Die beiden Erstgenannten schieden durch Tod aus, während Jakob Marti bis zu seiner Pensionierung im Jahre 1965 für die Firma im Aussendienst tätig war.

Neben den Herren Marti und Widmer beschäftigten wir von der früheren Firma Hermann Ochsner, damals kaufmännischer Lehrling, Werner Senn als Maschinenmeister, Hermann Urech als Packer und vier Arbeiterinnen.

Im ersten Jahr erzielten wir den respektablen Umsatz von total Fr. 232'337.--.

Als Vergleich: Javapapier kostete damals Fr. 39.-- per 100 kg, heute Fr. 190.--.

Mit grossem persönlichem Einsatz und äusserster Sparsamkeit gelang es uns, den Umsatz jedes Jahr zu steigern und ansehnliche Abschreibungen vorzunehmen. Es ist dabei zu sagen, dass Herr Byland bis zum Jahre 1938 die Buchhaltung samt Geschäftsabschluss nebenamtlich und ohne jede Bezahlung besorgte. Von 1938-1941 bezog er jährlich Fr. 1'000.--. Schon im ersten Jahr konnten wir einen bescheidenen Gewinn ausweisen. 1928 besuchten Herr und Frau Byland die damals berühmte Leipziger Messe, wo die erste Kreuzbodenbeutelmaschine mit Anilindruck ausgestellt war. Wir kauften die Maschine und waren damit die erste Firma in der Schweiz, welche Anilindrucke ausführen konnte. (Im Gegensatz zu uns war die Konkurrenz für sehr guten Buchdruck eingerichtet.)

Der Kauf dieser Maschine bewog uns zur ersten baulichen Veränderung. Wir mussten einen unzuverlässigen, gefährlichen Transmissionsaufzug abmontieren, um Platz für die neu gekaufte Maschine zu schaffen.

Ein neuer Aufzug wurde an die westliche Aussenwand des Gebäudes angebaut und ist bis zum heutigen Tag unser vielbenützter Lift, jetzt allerdings auf der West- und Südseite von Anbauten umschlossen.

1931 wurde eine weitere Kreuzbodenbeutelmaschine gekauft, jetzt mit einem Dreifarben-Druckwerk. Total arbeiteten wir nun mit vier Maschinen, zwei davon mit, zwei ohne Druckwerk. Zu dieser Zeit wurde der Anbau nach Westen zweistöckig gebaut.

Die Detailkundschaft spielte damals eine grosse Rolle, vor allem die Metzgerkundschaft. Im Aussendienst waren immer noch die Herren Marti und Widmer tätig. Zu ihnen gesellten sich später die Herren Giger und Pauli, welche von Konkurrenzfirmen zu uns gewechselt hatten. Alle vier Herren waren Vertreter, welche hauptsächlich Landkundschaft bearbeiteten. Städtekundschaft hatten wir wenig.

Die Beziehungen zu den Grosskunden pflegte Frau Byland persönlich und hatte dabei grossen Erfolg. Wir wurden von diesen Grosskunden angeregt, uns für den Druck von Papieren und die Herstellung von Schrankrollen einzurichten. Damit war uns gleich ein bedeutender Absatz gesichert. In den 30er Jahren kauften wir die erste Seitenfaltenbeutelmaschine. Es war eine Occasion, welche wir nach dem Kriege wieder verschrotteten. Während der Krisenjahre 1928-1936 arbeiteten wir immer voll und mit guten Geschäftsergebnissen. An Arbeit hat es uns nie gefehlt. Was uns mehr zu schaffen machte, war der im Laufe der Jahre eingetretene



Frau M. Byland



Herr W. Byland

M. Byland

W. Byland

Die Autos flitzten noch nicht von Wohlen nach Lenzburg ...



▲ Die Gebäude in den 30er Jahren



Die Gebäude in den 50er Jahren



Preiserfall. Der Tiefpunkt wurde 1939 erreicht!

Zu dieser Zeit bestellten wir bei einer Firma in Leipzig eine vollständige Einrichtung zur Herstellung von Karton- und Patisserie-tellern. Dann kam der Krieg. Die Lieferung erfolgte nie, und wir hörten von dem Lieferwerk nichts mehr. Schaden erwuchs uns nicht, weil wir noch keine Anzahlung geleistet hatten.

Während der Vorkriegszeit beschäftigten wir eine flinke Arbeiterin mit einer ausgesprochenen Gabe für das Einstellen der Maschinen. Als man den Krieg kommen sah, erhielt der Maschinenmeister die Weisung, diese Tochter zur selbständigen Maschinenmeisterin auszubilden. Zur Zeit der Mobilisation waren wir ohne Männer im Betrieb. Es blieb lediglich ein älterer Packer zurück. Während Wochen hatten wir einen ausgesprochenen Frauenbetrieb. Ohne Unterbruch fabrizierten wir Kreuzboden- und Seitenfaltenbeutel, mit und ohne Druck, u.a. eine Unmenge Kaffeebeutel aus farbigem Pergamyn, gefüttert mit gebleichtem Pergamentersatz und in einfarbigem Druck.

Der Einkauf während des 2. Weltkrieges bot Schwierigkeiten, der Verkauf dagegen florierte infolge der Papierknappheit. Das Papier war kontingentiert. Die mengenmässige Zuteilung entsprach dem Einkauf im Jahre 1939. Ferner gab es noch eine bestimmte Zusatzmenge, welche von den Papierfabriken frei verteilt werden durfte. Von dieser Zusatzmenge profitierten wir. Von allen Fabriken erhielten wir als gute Zahler viele zusätzliche Wagen Papier.

Die Preise unterstanden der eidg. Preiskontrolle und wurden streng überwacht. Die Verkaufspreise in unserer Branche wurden jeweils mit prozentualen Zuschlägen festgesetzt.

1941 gab Herr Byland seine Anstellung bei der Aarg. Kantonalbank auf und trat als unbeschränkt haftender Gesellschafter in unsere Firma ein. Es war ein Fehler, dass Herr Byland sich volle sechzehn Jahre als Doppelbeschäftigter betätigt hatte. Das Geschäft hätte sonst noch schneller entwickelt werden können.

Unser Platzbedarf wurde je länger desto mehr zu einem dringenden Problem. Fabrikvergrößerungen waren vom Staat verboten. Nur Lagerräume durften erstellt werden. So entschlossen wir uns, einen Anbau als Lagerraum zu erstellen, denselben aber so vorzubereiten, dass wir später mit Leichtigkeit Fenster einsetzen konnten. So entstand der Fabrikationssaal in dem heute die Kreuzboden- und Seitenfaltenbeutelmaschinen stehen. Der Lagerraum wurde 1944 erstellt, der Umbau zum Fabrikationsraum 1946 vorgenommen.

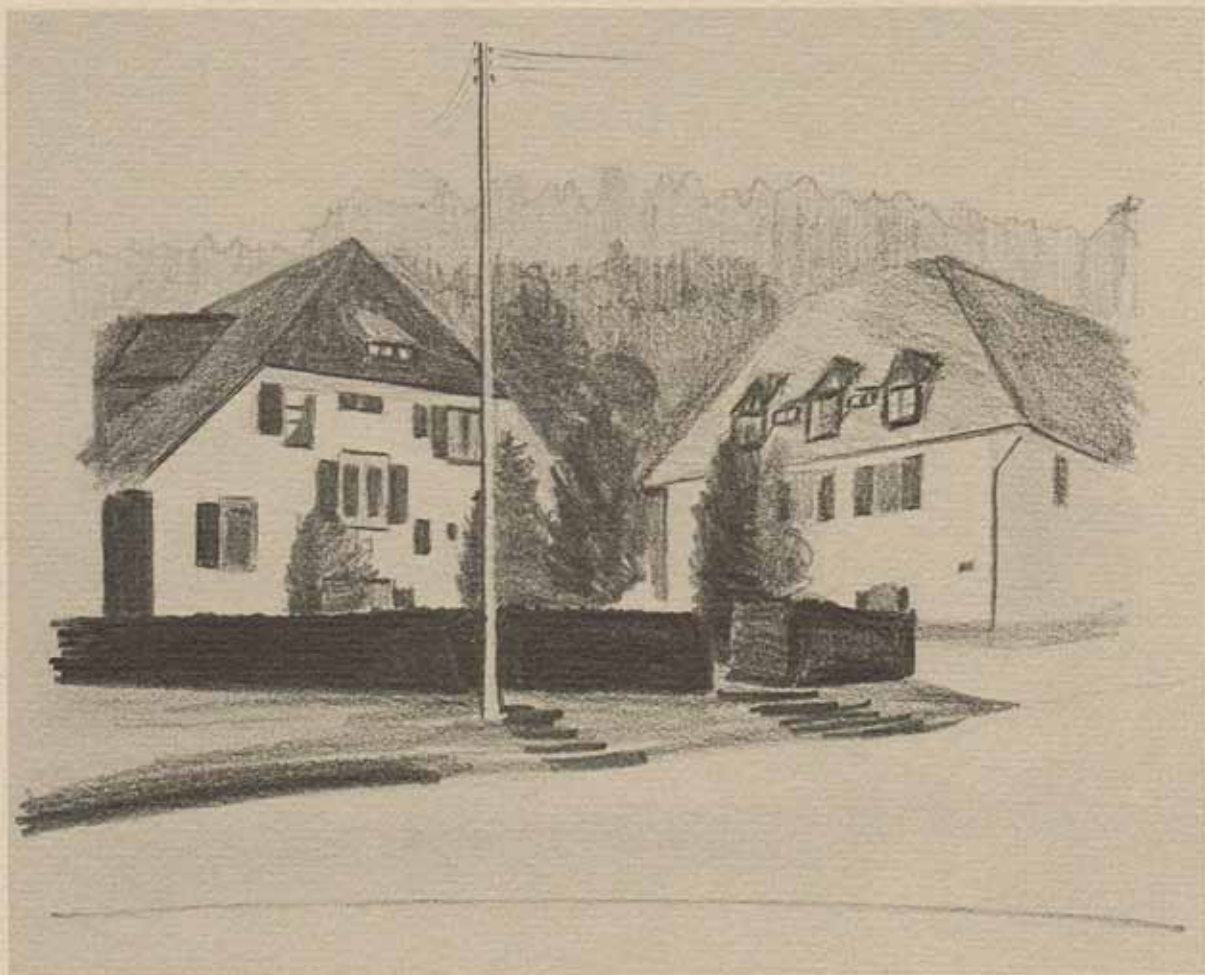
Gleich nach Kriegsende bemühten wir uns, neue Maschinen zu kaufen. Wir

schafften eine Kreuzbodenmaschine mit Sichtfenster, eine Roto-Seitenfaltenbeutelmaschine mit Druckwerk und bald darauf eine Klotzbodenbeutelmaschine und ein selbständiges Fenster- und Druckwerk an.

Es zeichnete sich eine grosse strukturelle Veränderung in der Kundschaft ab, welcher wir uns laufend anpassen mussten. Es entstanden die Selbstbedienungsläden. Die Lebensmittel wurden nun vorabgepackt verlangt, und die Hausfrauen wollten sie im Laden sehen.

1947: Am 21. Oktober 1947 wurde die Kommanditgesellschaft Byland & Cie in eine Familien-AG umgewandelt. Steuertechnisch gesehen war es ein Nachteil. Dessen ungeachtet wollten wir die Firma in eine selbständige juristische Gesellschaft umwandeln. Präsident des Verwaltungsrates wurde Herr Walter Byland und Mitglied Frau Marie Byland.

1952 heiratete unsere Tochter Sophie Herrn Fritz Iten, welcher sofort in den Betrieb eintrat und die Leitung desselben übernahm.



Unsere Kundschaft - unser Markt

R. Bruder

Jeder Betrieb, gleich welcher Branche, der sich auf dem mit Angeboten reichlich dotierten Markt behaupten will, muss sich bemühen, die Palette seiner Kunden nach dem Fabrikationsprogramm und seinen Produktionsmöglichkeiten zu ergänzen. Dabei darf nicht ausser acht gelassen werden, dass auf dem Markt immer wieder Lücken auftauchen. Diese gilt es, sofern die gewünschten Produkte in das eigene Programm passen oder sich zur Ergänzung desselben anbieten, zu füllen. Das zu tun war stets unser Bestreben. Das Ergebnis unserer Anstrengungen ist unser Stolz: eine aus allen Gruppen zusammengesetzte und vor allem eine gute Kundschaft. Die Verkaufsgebiete unseres Sortimentes umfassen heute sowohl Warenhäuser wie auch Lebensmittel-Grossverteiler, Discountgeschäfte und Detaillisten aller Branchen. Die Zusammensetzung dieser Kundschaft ist nicht rein zufällig. Ein Betrieb unserer Grösse und Branche darf sich nicht auf eine Kundengruppe allein festlegen. Es ist darauf zu achten, dass das Spektrum der Abnehmer möglichst gross ist. Nur so kann die Existenz bei Ausfall von Kunden weiter gewährleistet werden.

Natürlich muss der ganze Betrieb, von der Verwaltung bis zur Fabrikation, auf diese Verteilung eingestellt sein. Es ist nicht leicht, gleichzeitig Grossaufträge auszuführen und daneben auch kleinere Aufträge für Detaillisten einzuplanen. Die Fabrikation muss so gestaltet werden können, dass kein Kunde zu kurz kommt. Dafür braucht es genaue Dispositionen und eine Beweglichkeit, für die wir bei unserer Grösse noch garantieren können.

Von einem grossen Kundenkreis sind natürlich zahlreiche und verschiedenste Wünsche zu erwarten. Und hier offenbart sich der springende Punkt: Alle diese Wünsche müssen, wenn man den Kunden behalten will, erfüllt werden können. Unsere Firma hat ihr Fabrikationsprogramm so aufgebaut und sich danach ausgerichtet, die vom Bedarf her verschiedenen Abnehmer gleichermassen mit dem nötigen Verpackungsmaterial zu beliefern.

Mit Genugtuung dürfen wir sagen, dass wir heute als einer der wenigen Betriebe der Verpackungsbranche in der Lage sind, grössere Warenhäuser mit dem vollen Verpackungssortiment (ausser Kartonage), von der Tragtasche (sei sie aus Polyäthylen oder Papier) über die Flach-, Seitenfalten-, Klotzbodenbeutel, bis zu den Früchtebeuteln und mit Dessins bedruckten Pochettentaschen auszurüsten. Selbst Geschenk- und Weihnachtspapier fehlt nicht.

Nun ist allerdings abschliessend zu erwähnen, dass uns diese beruhigende Gewissheit nicht zu Euphorien verleiten darf und kann. Wie in den

letzten Jahren, werden vor allem in nächster Zeit, Neuerungen den Verpackungsverbrauch beeinflussen. Das heisst für uns, den Markt genau zu beobachten und wenn nötig, rasche und richtige Entscheidungen zu fällen. Wenn das im bisherigen Rahmen gelingt, dann brauchen wir um das zukünftige Fortbestehen der Firma Eyland nicht zu bangen.

1952 geht es weiter

F. Iten

Meine Ausbildung am Lehrer-Seminar Wettingen erfolgte während der Kriegsjahre 1941 - 1945. Die harten Zeiten betrafen nicht nur die Fabrikationsbetriebe, wo das Frauen-Regime oft die entscheidende Kraft zum Durchhalten war. Auch wir Seminaristen wurden gefordert. Schon bei der Aufnahmeprüfung drängten sich fast siebzig Jünglinge zum Staatsdienst, doch nur 24 wurden aufgenommen. Die Selektion war hart, und die Bedingungen zum Bleiben wurden unerbittlich durchgesetzt. Daneben war die Verpflegung eher mager und gar nicht den geforderten Leistungen angepasst. Eigentlich wollte ich Sportlehrer werden. Warnende Beispiele von alternden Herren bewogen mich, Sport als Hobby zu betreiben und mich statt dessen zum Besuch des Gewerbelehrerkurses vorzubereiten. Die Schuld, dass daraus nichts wurde, trägt Sophie Byland.

1952 entschloss ich mich, nach vierjähriger Tätigkeit als Lehrer, ins Geschäft meiner Schwiegereltern einzutreten. - Das konnte ja lustig werden, wenn Schulmeister plötzlich Unternehmer werden wollten, so prophezeite männiglich. Nun die Grundausbildung war so gut, dass ich durch Beobachten und Denken über die ersten Runden kam. Mein Organisationstalent half mir bei meiner Umformung zum Papier-Mann. Ich fand mich ab mit dem kaufmännischen Schreibstil, war allerdings hie und da uneinig mit der Schreibmaschine und lernte Säcke berechnen und verkaufen. Ich fand Gelegenheit, mich im Ausland technisch auszubilden, vor allem konnte ich in Deutschland und Frankreich sehen, dass der Verpackungsbranche viele Möglichkeiten offenstanden. Zur Realisierung dieser Möglichkeiten brauchte es Mut und Kapital. Offenbar haben die nicht vorgefasste Meinung des Papierlaien und Greenhorns zusammen mit den Ansichten der Fachleute zu einer gesunden und vernünftigen Lösung geführt, sonst würden wir heute ein Stück Geschichte hören, beginnend: Es war einmal....

Doch um aktuell zu bleiben:

1952 trat ich in eine von Frau Byland aktiv geführte und von Herrn Byland tadellos verwaltete Firma ein.

Ich möchte die 23 Jahre meiner Tätigkeit in der Firma BYLAND & CIE AG in 5 Kapitel zusammenfassen, wobei der Zahlenspiegel den chronologischen Ablauf festhält.

1. Die Selbstbedienungsläden bestimmen den Verpackungsmarkt.
2. Die Papiertragtasche erobert die Einkaufszentren.
3. Verbundfolien und Kunststoffe treten als Substitutionsprodukte auf.
4. Die Mitarbeiter und die Hochkonjunktur Ende der 60er, anfangs der 70er Jahre.
5. Die Zukunft.

1. Die Selbstbedienungsläden

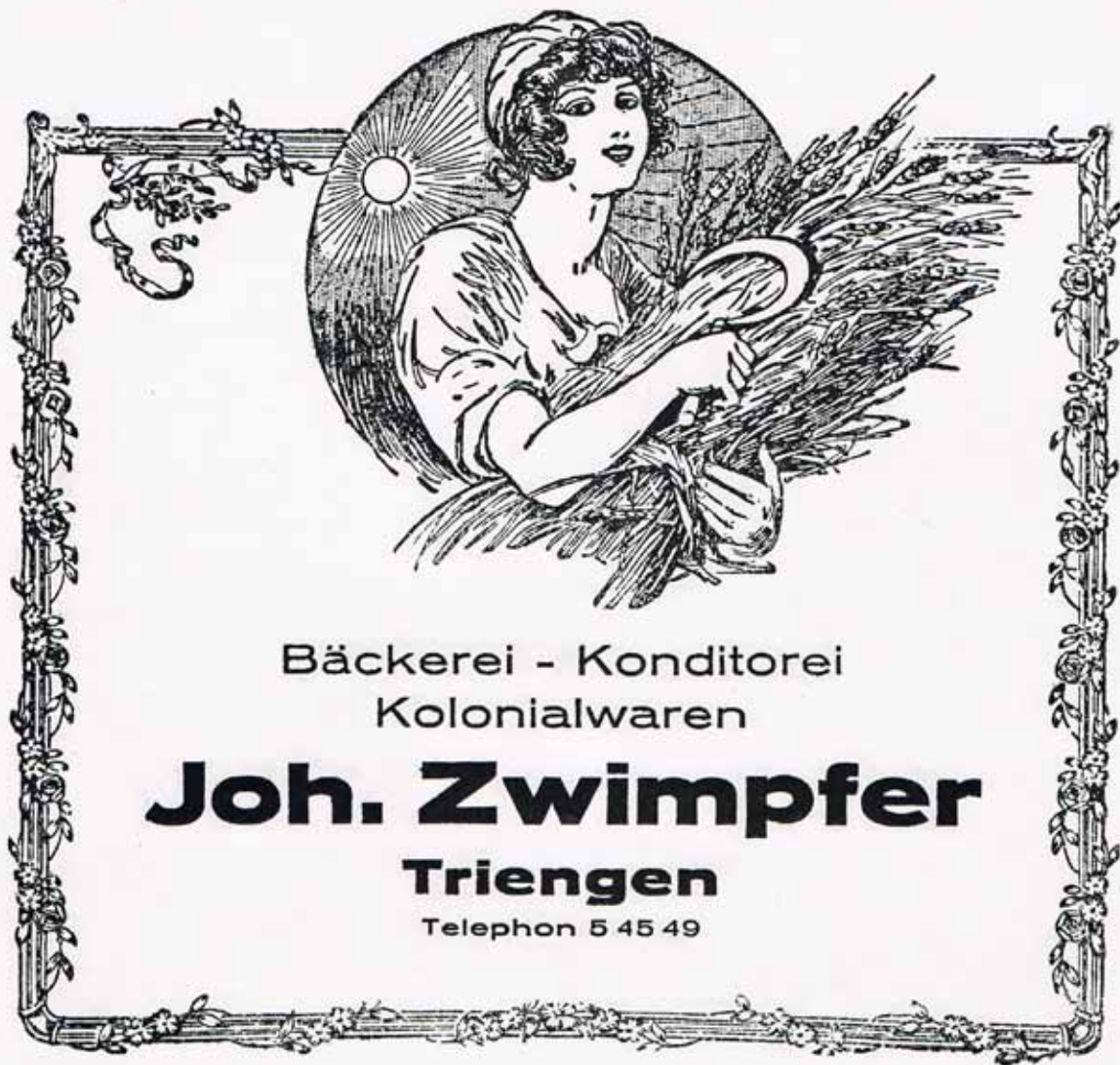
Das Aufkommen der Selbstbedienungsläden verlangte neue Verpackungen. Es wurden selbst-stehende Beutel gefordert, welche zudem auch den Beutelinhalt sichtbar präsentieren sollten. Dazu mussten neue Maschinentypen gekauft werden, welche den heutigen SOS oder Klotzbodenbeutel fabrizierten. Zusätzlich waren Fenstereinklebwerke, gekoppelt mit Druckwerken, notwendig. Wohl am meisten zu schaffen machte die Bedienung dieser Anlagen. Weil noch keine verwandten Maschinen in Betrieb waren, mussten wir Erfahrungen sammeln und üben, bis wir zu ansprechenden Tagesleistungen kamen. Unserem Herrn Walter Senn darf bezeugt werden, dass er mit Hartnäckigkeit und Geschick die Sache in Griff bekam.

1958 liefen bei uns 2 solche Anlagen auf Hochtouren, doch hielt diese Hausse nicht lange an. Findige Maschinenfabriken bauten Abfüllanlagen, welche zuerst einen Beutel fabrizierten, denselben abfüllten, zuklebten und zuletzt 10 oder 12 Stück zu einem Sammelpack umhüllten. So verloren wir auf einen Schlag den Absatz von einigen Millionen Zuckerbeuteln. Bei Lebensmitteln, welche nicht so hohe Umsatz-Ziffern aufwiesen, genügten unsere Beutel noch 2 - 3 Jahre, dann forderten die gute Präsentation und das Kaufverhalten der Hausfrauen eine luxuriösere Packung. Der gute alte Papierbeutel musste dem Carton oder der Cellophan-Packung weichen. Diese Entwicklung ging so schnell vor sich, dass einzelne unserer Konkurrenten noch eine Klotzbodenbeutelmaschine kauften, als wir schon wieder eine Anlage ausser Betrieb setzten. Auf den Klotzbodenbeutelmaschinen fabrizieren wir heute vorwiegend Mustertüten und Foto-Taschen. In die gleiche Zeit fiel die Erneuerung der Produktionsanlagen für Geschenkpapiere und Schrankrollen. - Bezüglich Schrankrollen stellten wir fest, dass der Verbrauch rückläufig war, weil zu viele Kasten-Tablare mit Kunststoff überzogen wurden und so besser zu reinigen waren als die mit abwaschbarem Schrankpapier überzogenen. Daher wurden die Schrankrollen fallen gelassen. Natürlich wurden die Fabrikationsanlagen für die angestammten Papierbeutel nicht vernachlässigt. Bis 1963 erfuhr der Maschinenpark eine kontinuierliche Erneuerung.

Die stürmische Entwicklung und der Nachholbedarf vom Kriege her zwangen uns, die technischen Probleme gründlich zu studieren und die Marktverhältnisse zu analysieren. Dieses Marketing war die Voraussetzung für die Behauptung auf dem Markt.

Der Betrieb musste in eine kaufmännische Abteilung (Herr Bruder) und in eine technische Abteilung (Herr Schliek) geteilt werden. Dank dem Einsatz der beiden Herren konnten wir die sich rasch folgenden Probleme lösen.





Bäckerei - Konditorei
Kolonialwaren

Joh. Zwimpfer

Triengen

Telephon 5 45 49

2. Die Tragtaschen

Um den Hausfrauen zu dienen, wurde anfangs der 60er-Jahre mit der Gratisabgabe von Papiertragtaschen begonnen. Diese Taschen wurden in verschiedenen Varianten angeboten, so z.B. als Kreuzbodenbeutel mit von Hand eingezogener Kordel oder als Seitenfaltenbeutel mit ausgestanztem Handgriff.

Erst die Klotzbodenbeutelmaschine erlaubte die Schaffung einer selbststehenden Tasche, welche rationell und zu einem günstigen Preis fabriziert werden konnte. Ein Traggriff-Aggregat ermöglichte in einem zweiten Arbeitsgang das Anbringen von Papier-Trägern!

Wir konnten feststellen, dass die Werbeberater bald herausfanden, dass sich die glatten Seiten der Tragtasche für Produkte-Werbung hervorragend eigneten. Damit begann der Siegeszug der Papiertragtasche. Es gelang uns, die TR II so umzubauen, dass wir Taschen von maximal 22 x 10 x 28 cm fabrizieren konnten. Damit hatten wir die Möglichkeiten, ins Geschäft einzusteigen. Im einschichtigen Tagesbetrieb erreichten wir beim Einsatz von 6 - 7 Personen eine Tagesproduktion von ca. 25'000 Stück (Zahl aus dem Jahre 1963).

Schon bald erkannten die Maschinenfabriken, dass sich mit Tragtaschenmaschinen neue Märkte öffneten. Es wurden Maschinen angeboten, welche die Herstellung vom grösseren Formaten erlaubten und bedeutend schneller waren. Auch die Traggriff-Aggregate wurden verbessert. Die Taschen von 26 cm Breite wurden von den Grossverteiler-Organisationen als Normtasche bezeichnet. Wir waren nicht in der Lage, diese Tasche anzubieten. Die Beurteilung der Situation ergab für uns folgende Möglichkeiten:

1. Beschränkung auf 22er Taschen
2. Aufgabe des Tragtaschen-Geschäftes
3. Anschaffung einer neuen Anlage konventioneller Art oder einer Anlage, welche noch schneller lief und noch grössere Taschen fabrizieren konnte.

Der Entschluss fiel uns nicht leicht, weil wir zur gleichen Zeit das alte Bürogebäude abgerissen hatten, um einem grosszügigen neuen Verwaltungs- und Fabrikationstrakt Platz zu machen und weil zur selben Zeit auch die Kunststoff-Verarbeitung erweitert werden musste.

Nachdem wir aber feststellten, dass alle neuen Anlagen sofort mit der Produktion beginnen konnten, weil der Markt vorhanden war, entschlossen wir uns 1969 zur optimalen Lösung. Der Kauf der Triumph V war für uns eine Sensation. Punkto Grösse, Leistungsfähigkeit, Raumbedarf und Kosten sprengte diese Maschine den Rahmen der Vorstellungen. Mit nur 4 Leuten fabrizierten wir pro Tag, je nach Format, 50 - 70'000 Tragtaschen.

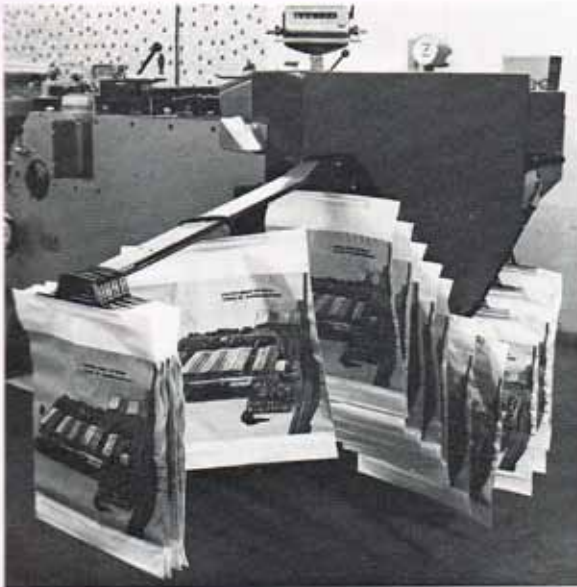
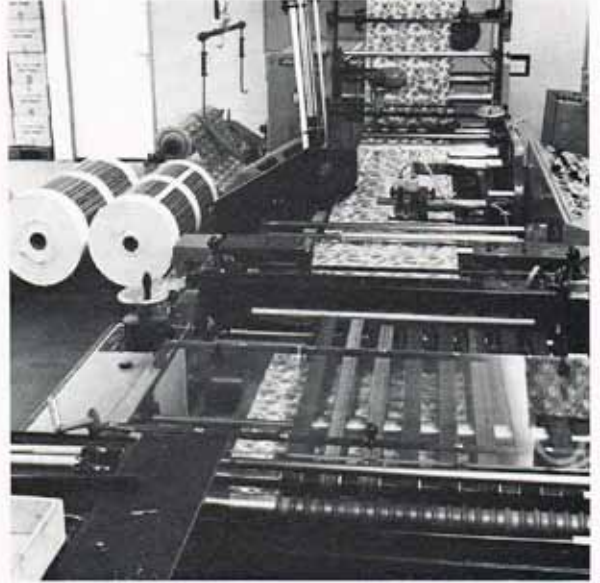
Wir konnten grössere Taschen herstellen, wobei Henkel und Tasche in einem Arbeitsgang gefertigt wurden!

Die Sparwelle bremste den Tragtaschenboom von einem Tag auf den andern. 1972 beschlossen die Migros, die Taschen nicht mehr gratis abzugeben. Andere Grossverteiler folgten dem Beispiel. Die Hausfrauen mussten an der Kasse für die Taschen 10 - 20 Rp. bezahlen.

In der Schweiz ging der Umsatz schlagartig auf 25 % zurück. Damit mussten einzelne Anlagen stillgelegt werden. Wir hatten den Vorteil, neben den normalen Ausführungen auch Taschen mit 5-fach Handgriff anbieten zu können, was unser Produkt aufwertete. Heute beginnt das Geschäft wieder anzuziehen, wobei die Hausfrauen sich an die Bezahlung gewöhnt haben. Der Trend zur grösseren Tasche mit starkem Traggriff hält an. 1974 bauten wir das Traggriffaggregat so um, dass unzerreissbare Plastik-Tragschlaufen in die Papiertasche eingeklebt werden können! Für die Super-Shopping-Bag im Format 32 x 17 x 38 cm können wir eine Traggarantie von 15 kg geben.

Rückblickend dürfen wir mit Erleichterung feststellen, dass diese Investition gerechtfertigt war.

Konfektionsmaschine für Polyäthylen-Tragtaschen



Byland-Bügel-Plastik-Tragtaschen dienen jedem Werbezweck



3. Der Kunststoff

Anfangs der 60er-Jahre erwuchs dem Papier ernsthafte Konkurrenz durch das Cellophan. Klotzbodenbeutel aus Cellophan ermöglichten die bessere Präsentation von Teigwaren, Hülsenfrüchten, Reis, usw. Papierbeutel waren nur noch für die billigsten Sorten beliebt.

Mit Verbundfolien und beschichtetem Papier versuchten wir für bessere Artikel, wie Tee und Kaffee, im Geschäft zu bleiben, doch liessen sich die von uns gesuchten Grossauflagen nicht finden. Zu viele Abfüller verwendeten schon Anlagen, welche von der Rolle arbeiteten und keine Beutel mehr benötigten.

Der Kunststoff, genauer gesagt, das Polyäthylen, in der Folge nur noch "Poly" genannt, begann billig zu werden. Das Poly war neu, attraktiv, glänzend, wiederverwendbar und liess sich zu Tragtaschen verarbeiten. Die Poly-Tragtaschen konnten unsere Papiertragtaschen ernsthaft konkurrenzieren. Die Kundschaft, unsere Abnehmer, hatten zu entscheiden zwischen Papier und Poly.

Sollten wir ins Kunststoffgeschäft einsteigen? War das die neue zweite Richtung für uns? Eine gründliche Marktforschung und die positive Einstellung unseres verantwortlichen Verkaufschefs, Herr Bruder, veranlasste uns, 1966 mit der Kunststoffverarbeitung zu beginnen. Wir beschränkten uns auf die Herstellung von Tragtaschen. Die neue Richtung begeisterte uns sehr, und wir beschlossen, das vielseitigste Angebot an Poly-Tragtaschen zu führen. In der Folge kauften wir kontinuierlich die neuesten Tragtaschenmaschinen, sodass wir heute unser Ziel erreicht haben.

Unser Sortiment umfasst:

- die Tasche mit dem ausgestanzten Handgriff
- die Tasche mit dem Steg und Griffbügel
- die Tasche mit der Textil-Regenschutzhülle
- die Tasche mit der flexiblen Schlaufe
- die Zweiweg-Kehrichttasche "KT" (patentiert)

Unsere Technik mit Herrn Schliek an der Spitze verstand es, ein hohes Qualitätsbewusstsein für mehrfarbige Rasterdrucke zu entwickeln. Das hat uns einen guten Ruf und entsprechend anspruchsvolle Arbeiten gebracht. Wenn der Anteil der Kunststoffverarbeitung heute, 8 Jahre nach der Inbetriebnahme, 40 % des Umsatzes beträgt, so spricht es für die gute Moral der neuen Abteilung, wobei es galt, Erfahrungen von Grund auf zu sammeln und zu werten.

Die Zukunft wird zeigen, ob wir uns für die Extrusion einrichten werden. Der Entschluss hängt ab von der Entwicklung bei der Rohmaterial-Beschaffung, vom Marktverhalten der Konkurrenz und von der Lage im Personalsektor.

4. Die Mitarbeiter

Wer den Zahlenspiegel durchliest und alle Ereignisse mit viel Arbeit, Beratung, Organisation und Umstellung in Zusammenhang bringt, erkennt auch, dass das alles nicht das Werk eines einzelnen ist. Die stürmische Entwicklung der Byland & Cie. AG konnte nur erfolgen, weil ein Stock interessierter, langjähriger Mitarbeiter mithalf, alles Neue aufzubauen und zu verkraften.

Wer das Personalverzeichnis studiert, stellt fest, dass wir viele Veteranen zu unserem Stamm zählen dürfen. Wohl keiner dieser firmentreuen Mitarbeiter ist von Umstellungen, vom Umlernen und vom Anpassen verschont geblieben. Alle haben dauernd mit Neuerungen zu tun. Dass sie das verkraften, spricht für sie, dass die Neuerungen aber möglich sind, spricht für die ganze Firma.

Unsere Verpackungsbranche gehört nicht zu den Konjunktur-Rittern. Sie ist nicht in der Lage, Spitzenpositionen zu offerieren. Sie ist aber auch nicht so empfindlich, dass sich Restriktionen so auswirken, dass der Arbeitsplatz verloren geht. Der Bedarf an Verpackungsmaterial ist da. Die Verpackung kann höchstens mehr oder weniger luxuriös sein. - Gerade heute profitieren diese Mitarbeiter von ihrer Firmentreue. Keiner, der gewillt ist, das Seinige zum guten Gelingen beizutragen, ist gefährdet, seinen Arbeitsplatz zu verlieren, es sei denn, das Schweizervolk bestimme gewaltsame Eingriffe in eine Wirtschaft, welche für alle viel Gutes übrig hatte.

Ich fühle mich anlässlich des 50. Geburtstages der Firma verpflichtet, jedem Mitarbeiter, welcher in ehrlichem Bemühen zur Entwicklung der BYLAND & CIE. AG beigetragen hat, herzlich zu danken.

5. Unser Weg in die Zukunft

Der Leiter eines Familienunternehmens, das in der zweiten Generation zeitgemäss und dynamisch weiterausgebaut und entwickelt wird, muss auf der Basis von Tradition und unter Berücksichtigung der Gegenwärtseinflüsse das Zukunftsbild laufend überdenken. Die Beweglichkeit ist das grosse Plus!

Er wird stets erkennen, dass keine Zukunft existiert, wenn er nicht auf die Mithilfe von anderen Menschen zählen darf. Daher kommt den zwischenmenschlichen Beziehungen allererste Bedeutung zu. Nur die Menschen und besonders die Mitarbeiter sichern einen Weg in die Zukunft. Vor der Zukunft hat niemand zu bangen, wenn er bereit ist zu Mitgestaltung und Mitverantwortung. Das Wohl der Unternehmung ist doch ein Teil des eigenen Lebensweges.

Wenn ich die Zielsetzung formulieren muss, so lautet sie:

- Unseren Kunden zeitgemässe, qualitativ ausgewogene und wirtschaftlich tragbare Produkte anbieten.
- Unseren Mitarbeitern eine sichere Existenz und ein bestmögliches Einkommen verschaffen.







Frau S. Iten-Byland



Herr F. Iten-Byland
Direktor

Herr R. Bruder
Vize-Direktor, Kaufmännische Abteilung



Herr G. Schliek
Vize-Direktor, Technische Abteilung



Die Geschäftsleitung im Jahre 1975

Der Verwaltungsrat: Walter Byland-Marti, Präsident
Marie Byland-Marti
Sophie Iten-Byland
Fritz Iten-Byland

		Eintritts- Jahr
Direktor:	Fritz Iten-Byland	1951
stellv. Direktor:	Rudolf Bruder, Verkauf und Büro	1961
Vice-Direktor:	Günter Schliek, Techn. Leiter	1959
Prokuristen:	Sophie Iten-Byland, Buchhaltung	1947
	Paul R. Zeltner, Chef-Vertreter	1965
Handlungsbevollm.:	Roland Schläfli	1963
	Yvonne Meyer-Senn	1966
Abteilungschefs:	Walter Senn, Fabrikationschef	1942
	Karl Schaffner, Speditionschef	1969
Unsere Mitarbeiter:		
Büro:	Staub-Schmid Ruth (Aushilfe)	1960
	Büchli-Dettwiler Verena	1964
	Melliger Anny	1972
	Richner-Müller Dorli	1973
	Hufschmid Edith (Lehrtochter)	1974
	Gratwohl Hanspeter	1974
	Setz Verena	1975
Vertreter:	Tomaschett Jakob	1954
	Meschini Luigi	1967
	Althaus René	1967
	Zbinden Fritz	1972
Fabrikation:		
Männer:	Senn Kurt	1951
	Cattaneo Ferdinando	1958
	Fischer Ernst	1960
	Härtel Johannes	1962
	Setz Erich	1964
	Bolt Josef	1965
	Thut Walter	1966
	Gnoni Pietro	1966

Dario Bruno	1967
Brüllmann August	1967
Bucheli Bruno	1968
Muff Josef	1968
Häberli Pierre	1969
Racis Natalino	1969
Nejebse Ralph	1970
Gaudiosi Donato	1971
Schneider Rolf	1973
Siegenthaler Mario	1973
Caporale Antonio	1973
Hayn Wilhelm	1974
Dietiker Peter (Lehrling)	1974
Rossoni Alberto	1974

Frauen:

Weber Berta	1954
Cattaneo Milvia	1958
Pinzaglia Franca	1962
Urech Luise	1970
Cervasio Carminella	1971
Bilello Fortuna	1971
Bochichhio Lucia	1972
Papale Rosina	1972
Aiello Rachele	1972
Gamma Lucia	1973
Ursprung Beatrix	1973
Calabrese Rosa	1973
Zaccagnino Maria	1973
Abt Alice	1973
Schreyer Verena	1974
Engel Angela	1974
Gauch Cita	1974
Bochicchio Giovanna	1974
D'Antuono Consiglia	1974
Farago Vittoria	1974
Bechtiger Erika	1974
Gysi Maria	1974
Loose Margrith	1974



Herr P. R. Zeltner
Prokurist, Verkauf



Herr W. Senn
Fabrikationschef



Herr K. Schaffner
Speditionschef

Frau Y. Meyer
Handlungsbevollmächtigte



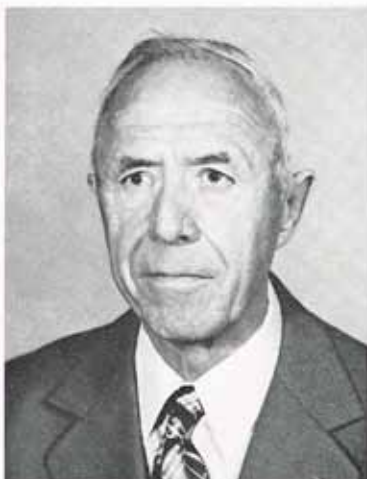
Herr R. Schläfli
Handlungsbevollmächtigter



Langjährige Mitarbeiter



Frl. Erika Buchs
Maschinenführerin, 29 Jahre



Herr Hermann Ochsner
Prokurist, 49 Jahre



Herr Jakob Marti
Vertreter, 42 Jahre

«Familienbild»
(von links nach rechts)

Herr Werner Senn
Herr H. Ochsner
Herr G. Giger
Herr H. Urech



	Fischer Theres	1974
	Saporito Jolanda	1974
	Bühlmann Colette	1975
Spedition:	Ursprung Othmar	1960
	Wyss Jakob	1968
	Lässer Marie	1969
	Heuberger Arthur	1972
	Müller Reinhard	1972
	Müller Felix	1972
	Müller Brigitte	1972
	Tomasulo Donato	1974
	Ziegler Verena	1974
	Stutz René	1975
Heimarbeiterinnen:	Wyss Alice	1956
	Ursprung Emma	1969
	Dario Marianna	1974
	Deubelbeiss Irmgard	1974

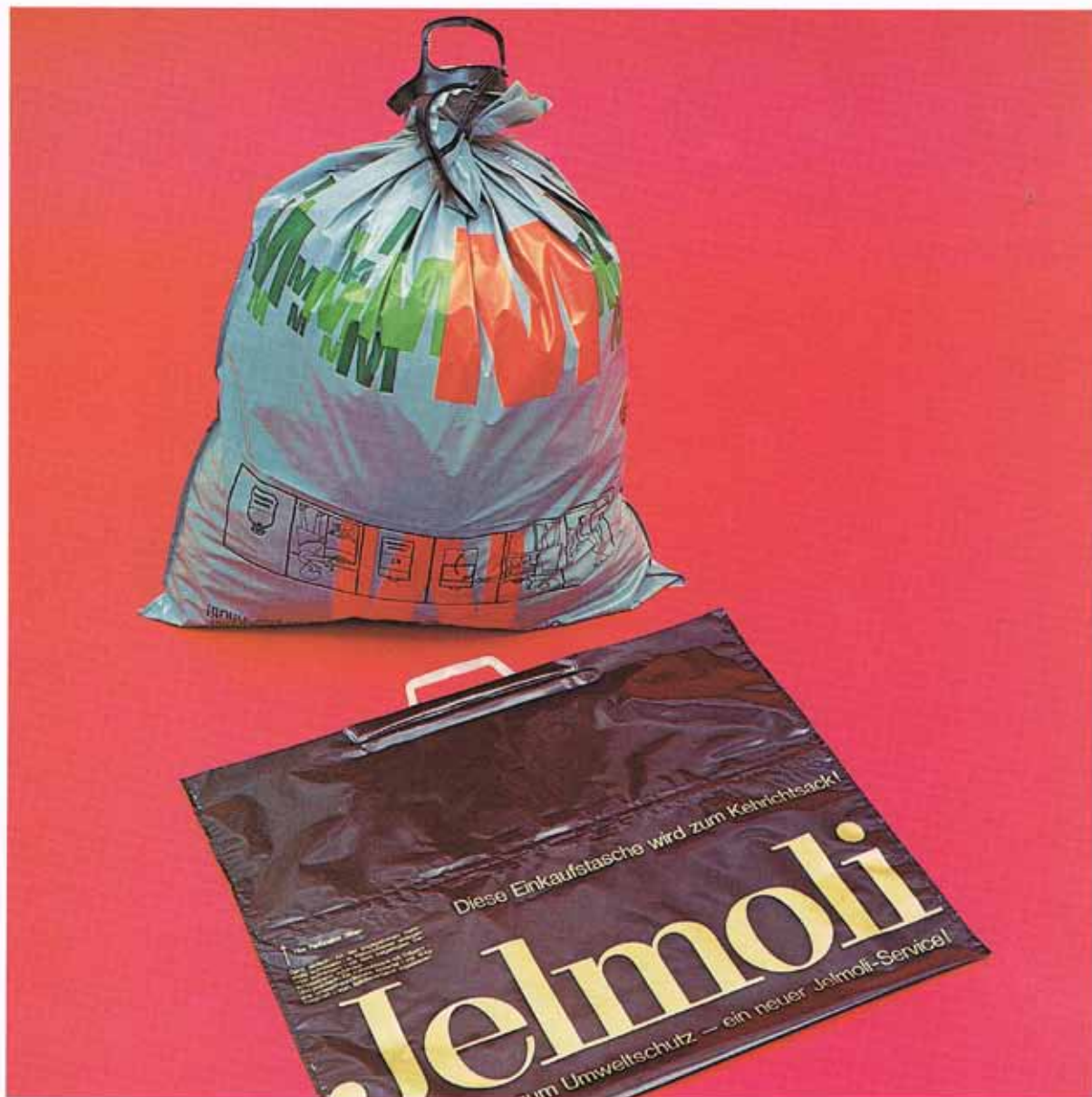
Ehrentafel

		Dienstjahre
noch tätig:	Iten Sophie	28
	Iten Fritz	24
	Senn Walter	33
	Senn Kurt	24
	Weber Berta	21
	Tomaschett Jakob	21
pensioniert:	Byland Marie	50
	Byland Walter	33
	Ochsner Hermann	49
	Marti Jakob	42
	Marti Werner	39
ausgetreten:	Buchs Erika	29
	Suter Rosa	21
gestorben:	Urech Hermann	36
	Senn Werner	30
	Pauli Paul	28
	Giger Gottfried	27
	Freytag Adolf	27

Alle Byland-Papier-Tragtaschen haben einen verstärkten Innenhenkel



Bylands patentierte Zweiweg-Plastik-Tragtasche, erst als «gewöhnliche» Tragtasche und hernach als Kehrrecht-Tragtasche (mit angeschweisster Tragvorrichtung) zu verwenden.



Der Zahlenspiegel der Byland & Cie. AG

- 1925 Am 22. Dezember: Walter und Marie Byland-Marti kaufen das Warenlager aus der Konkursmasse der Rud. Ackermann + Cie
- 1926 Kauf der Liegenschaft und der Maschinen
- 1928 Kauf der ersten Kreuzbodenbeutel-Maschine mit gekoppeltem Anilindruckwerk
Neuer Aufzug an der Westseite des Gebäudes
- 1931 Inbetriebnahme einer weiteren Kreuzbodenbeutel-Maschine mit 3-Farben-Druckwerk (Total 4 Maschinen)
Anbau nach Westen (heute Druck- und Polyäthylen-Abteilung)
- 1939 bis 1945 II. Weltkrieg. Die Firma wird von Frau Byland mit viel Einsatz geführt und oft allein mit Frauen betrieben, wobei Fräulein Erika Buchs als Maschinenmeisterin amtiert. Herr Byland leistet seine Militärdienste als Offizier und tritt 1941 ganz in die Firma ein, nachdem er vorher im Nebenamt die Verwaltungsarbeiten verrichtet hat
- 1944 Erstellung des heutigen Maschinensaales als Lagerhalle
- 1947 Umwandlung der Kommanditgesellschaft in eine Familien AG (Byland & Cie. AG)
- 1946 bis 1949 Anschaffung von 2 Roto-Maschinen mit Druckwerk zur Fertigung von Wegglibeuteln
Anschaffung von 2 Kreuzbodenbeutel-Maschinen, wovon eine mit Fensterausstanz-Vorrichtung versehen ist
- 1954 Die erste Klotzbodenbeutel-Maschine mit Fenstereinklebewerk und 4-Farben-Druckwerk (TR II) wird aufgestellt
- 1956 Erneuerung der Geschenkpapier-Anlage durch eine 4-Farben-Druckmaschine mit Prägewerk und einem Querschneider
Eine Kreuzbodenbeutel-Maschine Record 0 wird gekauft
- 1958 Die zweite Klotzbodenbeutel-Maschine samt Fenster- und Druckwerk wird in Betrieb genommen
- 1960 Bau der Lagerhalle im Dreispitz und Erweiterung der Fabrikationsräume nach Osten
Die erste 1 m breite 6-Farben-Druckmaschine wird aufgestellt, zusätzlich 1 Querschneider und eine Präge-Anlage. Das Geschäft mit Fantasiepapier wird intensiviert
- 1961 Beginn des Tragtaschen-Geschäftes durch Umbau der TR II und Kauf der Traggriff-Maschine
Eine neue Roto II erweitert die Kapazität der Seitenfaltenbeutel-Abteilung. Mit dieser Maschine werden zugleich Textiltragtaschen mit ausgestanztem Handgriff hergestellt
- 1962 Eine zusätzliche Maschine für Klotzbodenfabrikation wird aufgestellt, um den Boom zu bewältigen. (Läuft nur 2 Jahre!)

- 1963 Eine neue Roto I bringt ca. 25 % mehr Kapazität für
Seitenfaltenbeutel
- 1964 Eine zweite Druckmaschine mit 1 m Arbeitsbreite und 4 Farben wird
aufgestellt
Ein Montagegerät für Gummi-Klischees ermöglicht passergenaue
Arbeitsvorbereitung
- 1965 Bau der Lagerhalle beim Güterschuppen nach erfolgtem Landabtausch
mit P. Baumann, Rest. Horner
Beginn der vollpalettierten Rohstoff-Anlieferungen und
Bewirtschaftung des Lagers mit Hubstaplern
- 1966 Wir beginnen mit der Kunststoff-Verarbeitung
Kauf der ersten Tragtaschenmaschine Polymat
- 1967 Das Geschenkpapier wird bronziert
Kauf einer leistungsfähigen Vulkanisierpresse und Gummi-Schleif-
maschine
- 1968 Wir sind in den Büros zu stark eingengt
Abbruch des alten Gebäudes
Bezug des neuen Verwaltungs- und Fabrikations-Gebäudes
- 1969 Kauf der grössten Tragtaschenmaschine. Die TR V fabriziert die
Tasche, klebt Traggriffe ein, überklebt Böden und druckt 1-farbig
alles in einem Arbeitsgang
Inbetriebnahme der zweiten Kunststoff-Tragtaschen-Maschine
Einweihung des neuen Verwaltungsgebäudes und Besichtigung der
Produktionsanlagen. Es werden über 100 Kunden, Lieferanten und
Freunde eingeladen
- 1970 Erweiterung Lagerhalle Bahnhof auf 1000 m²
Die IS 100 bauen wir selber zu einem 4-Farben-Druckwerk für
Polyaethylen um
Eine weitere Polyaethylentragtaschen-Maschine wird aufgestellt
Kauf einer Spezialmaschine, Beginn der Spitalbeutel-Fabrikation
"Peelpack"
- 1971 Bau der Horner-Fabrikations- und Lagerhalle 2500 m² Ziel: genü-
gend Lagerraum für Gross-Abschlüsse, Platzreserve für Fabrikation.
2/3 des Obergeschosses werden vermietet
Kauf einer weiteren 4-Farben-Druckmaschine
- 1972 Wir stellen weitere Maschinen für die Kunststoff-Verarbeitung auf
- 1973 Die Bronzieranlage für Geschenkpapiere wird erneuert, die Leistung
verdoppelt und die Qualität verbessert! Damit steht die modernste
Anlage in der Schweiz



Verwaltungsgebäude 1968



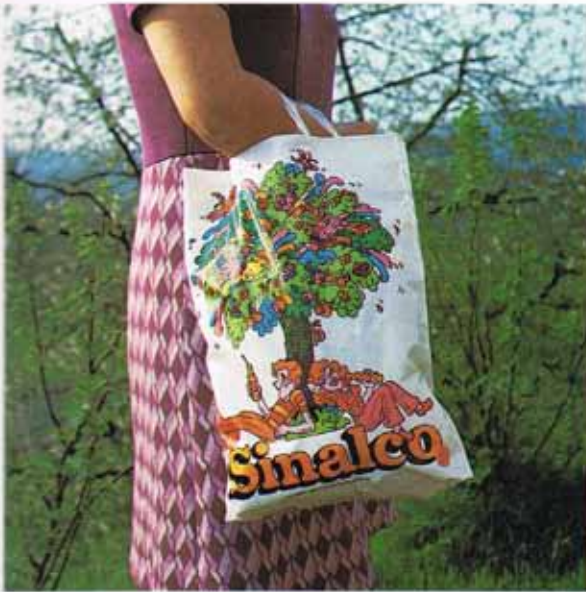
Bus für Personaltransporte

Lagerhalle «Bahnhof» für Rohmaterial



- 1974 Zwei alte Rotomaschinen werden durch einen Schnell-Läufer ersetzt
Die Arbeitsvorbereitung wird mit modernsten Gummi-Montagegeräten und einer Schleifmaschine ausgerüstet
- 1975 Die Plastik-Tragtaschen-Fabrikation wird durch eine schneller laufende Schlaufenmaschine erweitert

Die Byland-Schlaufen-Tragtasche ist stärker, praktisch am Arm zu tragen und ganz klein zusammenlegbar



-Hornerhalle« erstellt 1971 für Fabrikation und Kundenlager



Anekdoten

Erinnerungen an meine Stiftszeit

Heute nach 40 Jahren kann ich füglich sagen, meine Stiftszeit, "das waren noch Zeiten".

Arbeiten musste ich viel, denn die damaligen Leiter, Frau und Herr Byland, kannten selbst für sich nur ein Ziel: arbeiten. Nach Büroschluss arbeitete ich in der Packerei, speziell als Zuschneider, und dies vielfach auch am Samstagnachmittag.

Ich habe eingangs erwähnt, "das waren noch Zeiten", aber nicht im Schlepptau, sondern durch die Leitung angefeuert in aufbauendem Sinne. Ich danke noch heute der früheren Leitung, dass ich in meiner Stiftszeit arbeiten gelernt habe.

Eine kleine Episode, die vor bald 40 Jahren geschah:

Ein Krämer aus Anglikon holte ab: 50 Papiersäcke zu 1/2 kg und 50 Papiersäcke zu 1 kg. Der Packer bemerkte höhnisch: "Das get aber es grosses Pack!" Darauf der Krämer im Ernst: "Jää wösseter, mer bruche halt vell!" Die Rechnung lautete auf Fr. 2.05.

Unser Packer Hunziker verletzte sich an der Hand, und ich holte für ihn ein Gläschen Schnaps zum Auswaschen. Er hat jedoch den Schnaps getrunken mit der Bemerkung: "Es mues vo innenuse heile!"

Hermann Ochsner

Papierausladen in den vierziger Jahren

Damals waren noch andere Zeiten, erstens waren wir noch viel kleiner und zweitens brauchte noch niemand italienisch zu sprechen.

Wir bekamen das Papier von der Papierfabrik in Eisenbahnwagen à 10 Tonnen angeliefert. Vom Bahnwagen bis zur Rampe der Fabrik mussten wir einen Fuhrmann anstellen. Wir fanden den Bauern Gustav Rutishauser. Unser Rufname war aber nur "Gusti".

Gusti war ein gutmütiger Mann, ewig mit einem Stumpfen im Munde, ein Zeichen, dass er zufrieden war.

Zum Ausladen benützte er einen Brückenwagen, zuerst noch mit Holz-, später mit Gummirädern und natürlich ein Pferd. Er fuhr vor den Bahnwagen, rollte jede Rolle einzeln auf seinen Wagen, und wenn er das Gefühl hatte, es sei genug für seinen "Fritz" (das war sein Pferd), wurde abgefahren. Dabei passierte es, dass er Pferd und Wagen zuviel zumutete und auf halbem Weg wieder einige Rollen abladen musste.

An der Rampe angekommen, lud er die Rollen ab, danach wurden sie von den Mädchen aus der Fabrik übernommen und weiter in den Lift gerollt. Auf dem Estrich waren zwei starke Männer, welche die Rollen (Gewicht zwischen 50 und 100 kg) von Hand aufeinander schichteten. Dabei wurde mancher Schweisstropfen vergossen.

Eines wollen wir dem Gusti zugute halten: Er ging manchmal in den Horner und holte Wurst, Brot und eine Flasche Bier. Das linderte dann den Krampf, den wir hatten.

Nebenbei machte Gusti mit seinem Fritz Fahren in die Umgebung, zum Beispiel in die Strafanstalt Lenzburg, wo er Säcke abholen musste. Dabei kam es hie und da vor, dass er auf dem Heimweg einnickte. Sein treuer Fritz aber kannte den Weg und führte ihn immer wieder nach Hause. Leider sind nun beide dahin, der Gusti und der Fritz.

Heute laden wir 10 Tonnen in 30 Minuten aus. Dabei braucht es nur 2 Mann mit 2 Hubstaplern, welche die Muskelkraft ersetzen müssen. Die Technik hat die Romantik verdrängt.

Walter Senn

Ein Gespräch an einer Vertreterkonferenz ca. 1960

Chef der Firma Z zum Vertreter X:

Warum konnten Sie das Geschäft bei Y nicht abschliessen? Sie berichten, dass unsere Preise zu hoch waren, das ist doch kein Grund bei unserer Qualität!

Vertreter:

Hier im Aargau sitzt die Firma Byland; gegen diese Konkurrenz ist nicht leicht aufzukommen, vor allem nicht gegen deren Preise. Der Sitz der Firma ist auf dem Lande, und die relativ billigen Arbeitskräfte erlauben dieser Firma einfach zu günstigeren Preisen zu arbeiten.

Chef:

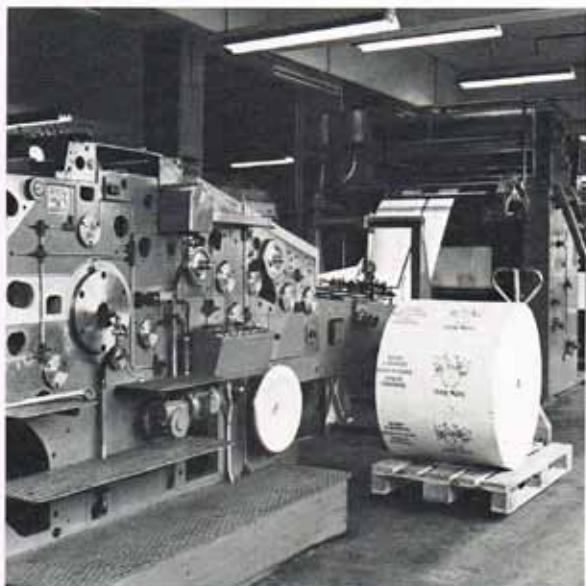
Es ist mir natürlich bekannt, dass dieses Budeli ganz anders rechnen kann als wir. Das ist ja ein Familienbetrieb. Meister und Meisterin sind überall. Sie machen Buchhaltung, Fakturen, Telefon, Einkauf und Verkauf. Die Tochter sitzt an der Maschine, Grossmutter und Grossvater sowie Tanten und Onkel tragen die Sachen zusammen und fahren die Päckli mit dem Handwägeli zur Bahn. Aber ihr werdet doch gegen einen solchen Betrieb, der gar keinen Namen hat, aufkommen können.

Vertreter:

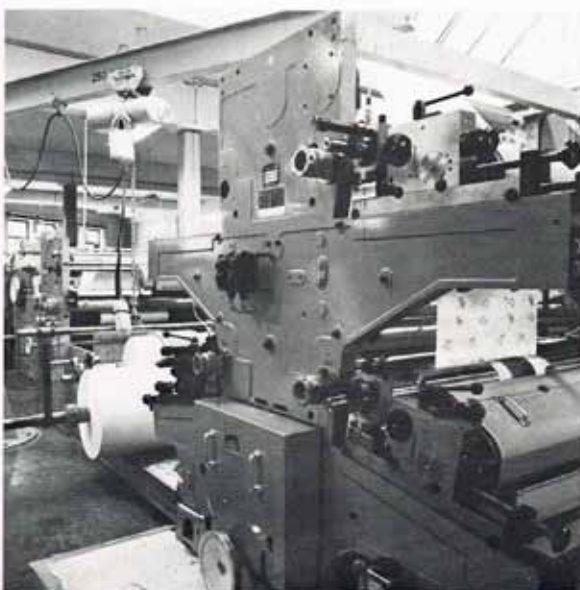
Sie haben gut reden, nur zu oft wird mir erklärt, dass die Kunden von diesem Lieferanten zur Zufriedenheit bedient werden, die Ware ist gut, und der Preis spielt eben eine grosse Rolle. Mit dem Namen allein ist nicht überall anzukommen.

Chef:

Wir werden diese Angelegenheit prüfen und sehen, was da zu machen ist.
Albert Gloor



Papier-Tragtaschen-Maschine



Seitenfaltenbeutel-Maschine

Beim Einstellen von Personal

Da kommt ein junger Mann mit Lederjacke in mein Büro. Er hat sich um den Posten eines Flexodruckers beworben.

Mann:

Ich habe bisher bei der Firma R gearbeitet.

Chef:

Warum wollen Sie wechseln?

Mann:

Ich be det immer nume de Schorsch Gaggo, nume de Schorsch Gaggo, immer de Schorsch Gaggo.

Chef:

Was arbeiten Sie?

Mann:

Am Morgen hole ich die Post, dann verteile ich die Post und dann bringe ich die Post zur Post, und am Nachmittag auch.

Chef:

So, nun wollen Sie Drucker werden. Verstehen Sie denn etwas vom Drucken?

Mann:

Jo, --- ich ha scho emol boret, det het mer müesse drücke derby, denn chan ich sicher au drucke. Was zahled er?

Nachschrift:

Schorsch Gaggo wurde nie unser Mitarbeiter, weil er zu gut im "Drücken" war.

Fritz Iten

Texte: F. Iten, R. Bruder, M. Byland
Textredaktion: Ernst Däster
Fotos: J. Maurer, Brugg
Clichés: Typoset AG, 5604 Henschiken
Druck: R+L Müller AG, Lenzburg, Juni 1975
Gestaltung: P. R. Zeltner

