

Positiver Blick nach vorne

Knapp drei Monate sind seit der Freigabe der Wechselkursbindung von Franken zu Euro vergangen. Noch immer ist die Aufregung, teilweise auch Empörung darüber gross. Die «Technische Rundschau» hat nun bei betroffenen Unternehmen – vor allem MEM-KMU – angefragt und um Aufklärung gebeten. Nicht alle konnten oder wollten antworten. Drei Unternehmen haben es getan. Ihre Antworten fallen teilweise sehr unterschiedlich aus. Was alle eint, ist das starke Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz.

«Immer noch mehr als wettbewerbsfähig»



Oliver Bludau,
Geschäftsführer
der deutschen
Berghoff-Group
und der
Berghoff
Mechanical
Engineering AG,
Altdorf

Herr Bludau, wie sehr ist Berghoff Mechanical Engineering als Teil der deutschen Berghoff-Gruppe von der Wechselkursfreigabe überrascht worden?

Wir sind schon sehr überrascht worden. Unser Engagement in der Schweiz haben wir planerisch auf die Stabilität der Situation in der Schweiz ausgelegt. Insofern war das schon etwas, was uns zu schnellem Handeln herausgefordert hat. Ich denke, der Standort Schweiz hat mit dieser Massnahme der Zentralbank insgesamt an Vertrauen eingebüsst.

Welche Massnahmen haben Sie bisher dagegen ergriffen?

Wir sprechen mit unseren Lieferanten über notwendige Preisanpassungen und binden unsere Zulieferer in die angespannte Situation mit ein. Das gehört für uns zum partnerschaftlichen Umgang. Diese Situation lässt sich nur gemeinsam und durch kooperatives Handeln

meistern. Darüber hinaus sprechen wir mit unseren Mitarbeitern über die Themen Flexibilität und Effizienz. Wir nehmen alle gemeinsam die Situation zum Anlass, um unsere Prozesse noch mehr zu optimieren und die Performance zu steigern.

Sind weitere Massnahmen in Planung?

Wir zentralisieren den Einkauf für die Berghoff-Gruppe nun verstärkt in Deutschland und sind bestrebt, unseren Standort in Altdorf über den Einkauf im Euro-Raum zu versorgen. Zulieferer aus der Schweiz werden wir leider zukünftig weniger berücksichtigen können. Ich denke, das werden viele Unternehmen tun, die die Möglichkeit dazu haben. Allerdings gibt es Ausnahmen: die Lieferanten, die es ebenfalls durch Effizienzsteigerungen schaffen, wettbewerbsfähige Preise anzubieten. Auch hier sind wir im Dialog. Alle müssen auf die Herausforderungen reagieren.

Wie lange wird es Ihrer Meinung nach dauern, bis sich die Lage wieder normalisiert hat?

Ob es eine vollständige Normalisierung gibt, mag ich nicht vorherzusehen. Wir gehen mittelfristig von einem Wechselkurs von 1,10 aus und planen entsprechend, was

nichtsdestotrotz erhebliche Auswirkungen auf unsere Ertragskraft in der Schweiz haben wird. Die Währungsmärkte sind derzeit so volatil, dass Prognosen sehr schwierig sind. Für international agierende Unternehmen sind Währungsrisiken leider wieder zu einem Thema geworden.

Werden Sie aufgrund der Wechselkursfreigabe und der damit verbundenen Auswirkungen Ihre Einstellung zum Werkplatz Schweiz überdenken? Falls ja, in welcher Weise?

Nein, wir haben uns für den Standort Schweiz entschieden und bleiben dabei. Unsere Mitarbeiter in der Schweiz sind hochqualifiziert und in der Lage, mit solchen Situationen durch Innovation, Effizienz und Kreativität umzugehen. Da die Berghoff-Gruppe sich nicht als Kostenführer, sondern als Technologieführer positioniert, müssen wir so oder so in anderen Disziplinen als dem Preis überzeugen. Im Gesamt-Preis-Leistungs-Verhältnis sind wir in der Schweiz trotz allem noch immer mehr als wettbewerbsfähig – auch im Vergleich zum Euro-Raum.

«Wir versuchen den Werkplatz Schweiz zu stärken»

Herr Maier, wie sehr sind Sie von der Wechselkursfreigabe überrascht worden?

Wir haben nicht damit gerechnet, dass gerade zu diesem Zeitpunkt der Mindestkurs nicht mehr verteidigt wird. Obwohl zum Jahreswechsel in den Medien dazu Gerüchte zirkulierten, waren wir über den Zeitpunkt überrascht. In der internen Risikobeurteilung war die Aufhebung des Mindestkurses immer ein Thema.

Welche Massnahmen haben Sie bisher dagegen ergriffen?

Unmittelbar nach dem 15. Januar (Termin der Wechselkursfreigabe – Anmerkung der Redaktion) haben wir sämtliche Möglichkeiten analysiert und rasch Massnahmen im Vertrieb, bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden eingeleitet. Da wir in der glücklichen Lage sind, volle Auftragsbücher zu haben, war es zum Beispiel sinnvoll, die Wochenarbeitszeit von 40 auf 42.5 Stunden zu erhöhen. Ausserdem unterstützen uns viele Lieferanten mit Währungsrabatten und geben Einkaufsvorteile grösstenteils weiter.

Bereits 2008 haben wir wesentliche Produktionsbereiche auf automatisierte Systeme umgestellt. In den letzten Jahren wurde die Automatisierung konsequent ausgebaut, sodass wir heute in der Lage sind, ganze Schichten mannlos zu betreiben. Dadurch können wir auch in der Schweiz wettbewerbsfähig produzieren. Bei Gressel ist Produktinnovation ein sehr zentrales Thema. Durch permanente Aktivitäten im Bereich Innovationsmanagement wurden in den letzten Jahren neue Produkte entwickelt, die schon jetzt einen grossen Umsatzanteil generieren. Auch in diesem Jahr sind wieder neue Produkte und Sortimentserweiterungen in der Pipeline.

Sind weitere Massnahmen in Planung?

Momentan prüfen wir die Situation und hoffen, dass sich die Lage etwas entspannt. Weitere mögliche Massnahmen haben wir analysiert, würden es aber sehr begrüßen, ein-



schneidende Massnahmen nicht umsetzen zu müssen.

Wie lange wird es Ihrer Meinung nach dauern, bis sich die Lage für Ihr Unternehmen wieder normalisiert hat?

Die Dauer kann ich nicht abschätzen. Die

Lage wird sich normalisieren, wenn der Wechselkurs wieder konstant bei 1,20 ist.

Werden Sie aufgrund der Wechselkursfreigabe und der damit verbundenen Auswirkungen Ihre Einstellung zum Werkplatz Schweiz überdenken? Falls ja, in welcher Weise?

Wir versuchen an unserer Strategie festzuhalten und den Werkplatz Schweiz zu stärken. Da Gressel nur den Fertigungsstandort in der Schweiz hat, ist eine Verlagerung der Produktion ins Ausland auch kein Thema.

Gressel AG

8355 Aadorf, Tel. 052 368 16 16
info@gressel.ch

Jörg Maier,
Geschäftsführer
Gressel AG,
Aadorf

«Wir rechnen mit positiven Reaktionen, somit Umsatzzuwachs»

Herr Voyame, wie sehr ist Suhner von der Wechselkursfreigabe überrascht worden?

Eher Nein. Wir rechnen seit ein paar Jahren mit abgeschwächtem Euro. Die Entscheidung hat aber starken Einfluss auf unser Geschäft, denn 90 Prozent davon geht in den Export.

Welche Massnahmen haben Sie bisher dagegen ergriffen?

Verschiedene Massnahmen, kunden- und marktgerecht. Beim Einkauf orientieren wir uns seit meh-



renen Jahren stark am Euro. Zudem werden Automatisierung und Prozesse modernisiert.

Sind weitere Massnahmen in Planung?

Ja. Natürlich müssen wir eine ständige Verbesserung anstreben.

Wie lange wird es Ihrer Meinung nach dauern, bis sich die Lage wieder normalisiert hat?

Was heisst normalisiert? Der Kampf geht weiter. Wir rechnen mit positiven Reaktionen der europäischen Märkte, somit Umsatzzuwachs.

Werden Sie aufgrund der Wechselkursfreigabe und der damit verbundenen Auswirkungen Ihre Einstellung zum Werkplatz Schweiz überdenken? Falls ja, in welcher Weise?

Nein. Wir halten am Werkplatz Schweiz fest und passen uns seit Jahren den Marktverhältnissen an.

Wolfgang Pittrich

Suhner Abrasive Expert AG

5242 Lupfig, Tel. 056 464 28 80
info.sae@suhner.com

Marcel Voyame,
Geschäftsführer
Suhner Abrasive
Expert AG,
Brugg