

Bei vielen Firmen läuft's rund

Der Rück- und Ausblick heimischer Betriebe fällt mehrheitlich positiv aus

RUDOLF HIRTL

REGION RORSCHACH. *Wie ist 2004 gelaufen, was bringt das neue Jahr? Die breit angelegte Umfrage des OT bei grösseren Betrieben in der Region hat ein überwiegend zuversichtliches Bild zutage gebracht.*

Keine Frage, die Entwicklung bei StarragHeckert in Rorschacherberg, wo 300 Mitarbeiter bangen müssen, zu jenen 80 zu gehören, die ihre Stelle verlieren, ist tragisch, und auch jene Entlassungen, welche – weil nicht so zahlreich – im Stillen verlaufen, sorgen in der heimischen Arbeitswelt nicht gerade für Jubelstimmung. Dennoch, auch wenn der Aufschwung «noch» nicht im erhofften Masse eingesetzt hat, von einer trübseligen Stimmung kann in der hiesigen Industrie nicht die Rede sein. Im Gegenteil, das «Geschäften» ist zwar schwieriger geworden, doch die Zuversicht hat man in den Chefetagen nicht verloren.

Berger Lahr auf Erfolgskurs

«Wir sind mit dem Geschäftsjahr sehr zufrieden, da wir mit 18 Millionen Franken Umsatz unser erfolgreichstes Jahr abschliessen konnten», sagt Pirmin Meier von Berger Lahr in Rorschacherberg auf Anfrage. Und dies sei umso schöner, als das Ergebnis im Jubiläumsjahr (20 Jahre) erzielt worden sei. «Sehr positiv haben sich unsere Produkte in der AC-Servotechnik und die integrierten Antriebe – Steuerung auf dem Motor aufgebaut – entwickelt.»

Berger Lahr ohne Probleme

und Sorgen? «Nein», sagt Pirmin Meier. «Probleme sehen wir leider in Zukunft bezüglich Produktionsstandort Schweiz. Einige unserer Kunden planen ihre Produktion in die Nähe ihrer Kunden zu verlegen, und dies ist Asien.» Dennoch hoffen die Verantwortlichen bei Berger Lahr, dass sich der viel zitierte Aufschwung auf einer breiteren Basis durchsetzt. «Mit unserer neuen Gerätegeneration in AC-Servotechnik und Steuerungstechnik werden wir neue Kunden gewinnen.» Laut Meier waren im 4. Quartal 2004 zwar «Bremsspuren» gegenüber den Vorquartalen auszumachen, «wir sehen aber ein geringes Wachstum für 2005, verbunden mit einer Personalaufstockung».

Hartes Jahr für Edgar Oehler

«Persönlich habe ich ein sehr hartes Jahr hinter mir», sagt Edgar Oehler, CEO der Steinacher Hartchrom AG. Neben dem massiven Ausbau der STI, zu welcher ja die Hartchrom AG gehört

beschäftigte ihn die AFG ebenso intensiv. In jenem Unternehmen mit Hauptsitz in Arbon habe man mit der Übernahme der Bruno Piatti AG, der EgoKiefer AG sowie der Spedition Gächter AG die Zahl der Mitarbeitenden auf rund 5000 erhöht (plus 1500). Gleichzeitig sei der Umsatz auf das volle Jahr umgerechnet auf mehr als 1 Milliarde Franken angestiegen. «Sowohl in der STI wie auch in der AFG kann ich über ein erfreuliches Geschäftsjahr 2004 berichten.»

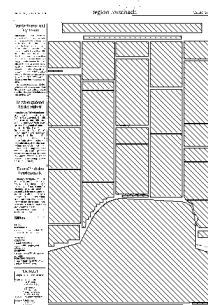
28 Arbeitsplätze geschaffen

Die Hartchrom AG selbst habe sich im Jahre 2004 sehr positiv

entwickelt. Zum einen hätten bestehende Kunden ihre Aufträge an die Firma ausgeweitet, neue Kunden habe man dazugewonnen. Mit der Übernahme des grössten Mitbewerbers in Deutschland habe man zudem die Geschäftstätigkeit in Europa, ja weltweit massiv ausweiten können.

Welche Probleme, Sorgen hat ihm das Wirtschaftsjahr 2004 bereitet? «Wir sind mit grossen Erwartungen in das Geschäftsjahr 2004 eingestiegen. Wir stellten bald einmal fest, dass unsere Kapazitäten nicht mehr ausreichen, dass wir unsere Kunden fristgerecht bedienen können. Aus diesem Grunde haben wir unsere technischen Kapazitäten ausgebaut. Erfreulich ist, dass wir allein in Steinach 28 neue Stellen schaffen konnten. Darüber hinaus mussten unsere Mitarbeitenden sehr viel Überzeit arbeiten. An sich sind das keine Probleme oder Sorgen, sondern ist eine sehr erfreuliche Entwicklung.»

Die ganze Firmengruppe wolle weiter wachsen, ergänzt Edgar Oehler, weshalb man ein sehr grosses Investitionsprogramm aufgelegt habe. «In Steinach werden wir weitere technische Anlagen in Betrieb nehmen. Ebenfalls



werden wir die Planung für einen weiteren Neubau vorantreiben. Mit der Integration unserer neuen Tochterfirma Hartchrom Schoch GmbH mit Betriebsstätten in Stuttgart und Diefenbach werden wir die Produktionsaufgaben abstimmen. Damit werden wir auf dem europäischen Markt noch erfolgreicher und stärker

Wir werden

auch unsere Aktivitäten in Asien weiter ausbauen. Auch für den Markt in den USA – wo sich unsere Tochterfirma sehr erfreulich entwickelt – haben wir einige Vorhaben.»

Realistisch bleiben

Edgar Oehler bleibt trotz des Riesenerfolges seiner Firmengruppe realistisch und weist darauf hin, dass die Entwicklung direkt vom Wachstum der Weltwirtschaft abhängig ist. «Wir werden indessen nicht warten, bis Rauchzeichen erkennbar sind, sondern selber aktiv bleiben und noch aktiver werden. Das haben wir in den vergangenen Jahren bewiesen, erfreuen wir uns doch in Steinach seit einiger Zeit einer zweistelligen Wachstumsrate.»

Bei positiver Auftragsentwicklung sei eine weitere Ausweitung des Personalbestandes in Steinach möglich. «Er wird aber nicht mehr so gross sein wie 2004, weil wir in den vorhandenen Anlagen aus Platzgründen kaum mehr zusätzliche Arbeitsplätze einbauen können. Wir werden deshalb vermutlich mehr Schichtarbeit einbauen müssen.»

Mehr Linienpassagiere

Auch René Schmid, Direktor der Airport Altenrhein AG, zieht eine positive Bilanz. Der Betrieb habe die Zielsetzungen erreicht, und mit den Resultaten für 2004

sei er sehr zufrieden. «Bei den Linienpassagieren nach Wien rechnen wir mit einem Anstieg von 2 Prozent. Die Entwicklung der Reisenden über Wien hinaus liegt 35 Prozent über den Vorjahreswerten. Hervorragend war die Auslastung, nämlich 90 Prozent, der Charterflüge nach Olbia in Sardinien. Auch der Geschäftsreiseverkehr mit privaten Jets hat sich mit über 10 Prozent Steigerung sehr positiv entwickelt, analysiert René Schmid.

Mit dem «ACH@mag» sei es zudem gelungen, für Kunden und Anwohner des Airports ein attraktives Magazin aufzulegen. Und wo drückt ihn der Schuh? «Leider konnten die beiden Charterdestinationen Palma und Elba im Sommer 2004 nicht bedient werden. Auf der einen Seite war es die sehr harte Konkurrenzsituation, und andererseits konnte kein Reisebüropartner gefunden werden, der die finanziellen Risiken übernehmen wollte.»

Für die kommenden Monate hat sich die Airport Altenrhein AG laut René Schmid ehrgeizige Ziele gesetzt. Im Linienverkehr nach Wien rechnet er mit einer Steigerung von 5 Prozent. Den Anteil der Transferpassagiere über den Hub Wien hinaus wolle man von 11 auf 15 Prozent erhöhen.

Zusätzliche Destinationen

Erhöhen wolle er auch das Angebot für Fluggäste. «Wir werden im nächsten Jahr weiterhin hart daran arbeiten und Vorbereitungen treffen, dass ab 2006 zusätzliche Liniendestinationen aufgenommen werden können. Im Vordergrund stehen Düsseldorf und London, aber auch Hamburg ist eine Option. Im Charterbereich für den Sommer 2005 sind wir zuversichtlich, dass zusätzlich zu den bereits bestätigten Sardinienflügen – Olbia und Cagliari – auch Elba wieder angeboten werden kann. Für die Win-

tersaison rechnen wir mit Charterflügen aus Rotterdam und Hamburg. Im privaten Reiseverkehr wollen wir uns im 2005 um weitere 8 Prozent steigern.»

Auf der Infrastrukturseite sind gemäss dem Flughafen-Direktor einige Neuerungen vorgesehen. Weitere Verbesserungen seien etwa bei der Anflug- und Pistenbefeuerung geplant. Neben der Renovation des Funkturmes habe auch die Errichtung eines neuen Flugzeughangars hohe Priorität. Durch gezielte Vermarktung und enge Zusammenarbeit mit Partnern wolle man zudem die verfügbaren Immobilien besser nutzen und die Erträge optimieren.

«Wenn keine besonderen Ereignisse auftreten, sind wir sehr zuversichtlich, dass wir alle unsere gesteckten Ziele erreichen werden», sagt René Schmid. Das internationale Flugaufkommen sei im Aufwind, die Nachfrage nach Charterflügen sei vorhanden, und auch im privaten Reiseverkehr würde die Airport AG sehr positive Impulse erhalten.

Glückliche Umstände

«Mit dem Geschäftsjahr 2004 sind wir zufrieden. Gegenüber dem Budget konnten wir um zirka 10 Prozent besser abschliessen. Insbesondere der Verkauf von Steuerungen für die Bereiche Textil, Papier und Verpackung hat sich positiv entwickelt», sagt Urs Dätwyler von der Rorschacher Computechnic AG und zieht ein positives Fazit. Er weist aber auch darauf hin, dass das gute Resultat auf eine Kombination glücklicher Umstände und einmaliger Aufträge zurückzuführen sei, mit denen die Firma für das Jahr 2005 nicht mehr rechnen dürfe.

Der tiefe Dollar wirke sich negativ aus. Zwar profitiere die Computechnic AG beim Einkauf, Exporte in den Dollar-Raum seien für die Kunden jedoch schwieriger geworden. Zum

Zweiten würden immer häufiger kurze Lieferfristen erwartet. Hier seien flexible Strukturen und einsatzfreudige Mitarbeitende gefordert. «Beide Faktoren sind bei uns erfüllt, und mit unserem eingespielten Team werden wir auch die Herausforderungen des Jahres 2005 bewältigen können.»

Marktvorteil schaffen

Ziel des Jahres 2005 sei es, die Fertigungstiefe zu vergrößern. Wesentliche Prozesse des Produktionsablaufs will er «in-

house» durchführen. Dadurch ergebe sich längerfristig ein Marktvorteil in Bezug auf Fertigungskosten und Schnelligkeit.

Erkennt er einen Aufschwung für das Jahr 2005? «Das lässt sich für uns nicht sagen. Unser Geschäftsergebnis ist von der Summe des Geschäftsgangs unserer Kunden abhängig. Da diese in ganz verschiedenen Wirtschaftszweigen und mit sehr unterschiedlichen Exportanteilen operieren, haben sich bis anhin Hochs und Tiefs einzelner

Branchen ausnivelliert. Von einem globalen Aufschwung kann bei uns daher keine Rede sein. Die aktuelle Auftragslage lässt jedoch auf eine gute Auslastung schliessen, zumindest im ersten Halbjahr.»

**Fortsetzung der
Umfrage im OT
morgen Dienstag.**



Bei der Hartchrom AG in Steinach glänzen nicht nur die Produkte, auch das Geschäftsjahr 2004 widerspiegelt die ausgezeichnete Auftragslage.

Bild: Hartchrom, Steinach/Layout: rfl