

Region Wie Oberländer Zulieferfirmen mit der Krise in der Automobilindustrie zurecht kommen

«Bei der Innovation Vollgas geben»

Der weltweite Einbruch im Automarkt trifft die Zulieferer in der Region hart. Zugleich bieten sich Chancen: Die Firmen setzen auf Innovation – und schielen auf Ausfälle von Konkurrenten.

Ernst Raths

Die Auto-Zuliefererunternehmen in der Region leiden: Der Absatz ist weltweit eingebrochen, der Preisdruck ist hoch, ebenso die Fixkosten. Das Problem sind die Konsumenten, die den Autokauf in der Krise zurückstellen, aber auch die Sättigung des weltweiten Automobilmarktes. Eine weitere potenzielle Gefahr sind die Konzentrationsbemühungen der Hersteller: Schrumpft deren Zahl, schwindet womöglich auch die Zahl der Aufträge an Zulieferfirmen. Wie gehen die Unternehmen in der Region mit dieser Situation um?

Einbruch um 40 Prozent

Die Firma Baumann Federn stellt in ihrem Werk in Ermenswil bei Rüti Federn aller Art her – auch für die Fahrzeugtechnologie. Diese werden beispielsweise für die Bremsanlage, die Motorsteuerungen oder Sicherheitsgurten benötigt. Um lokale Marktbedürfnisse abzudecken, unterhält das Unternehmen zudem Produktionsstätten in Ländern mit bedeutender Autoindustrie von Deutschland über die USA bis China. In der Schweiz werden rund 350 Mitarbeiter beschäftigt, weltweit sind es 1100. Der Umsatz der Fahrzeugsparte ist im ersten Quartal 2009 im Vergleich mit dem Vorjahr um gut 40 Prozent eingebrochen. Allerdings lebt die Firma nicht von der Autoindustrie allein. Der Anteil des Fahrzeugbereichs am Gesamtumsatz liegt bei gut 35 Prozent (im Vorjahr waren es zum selben Zeitpunkt 45 Prozent).

Konkurrenz intensiv beobachten

Dennoch: Im Fahrzeugbereich ist die Auftragsituation noch immer gedämpft. Am Geschäft mit Fahrzeugkomponenten möchte Hans Rüegg, Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates, aber festhalten, auch wenn man durchaus auch neue Märkte wie die Medizintechnik verstärkt bearbeiten will. «Es gilt jetzt, die schwierige Lage zu meistern», sagt Rüegg. Der Massnahmenkatalog besteht aus einem strikten Kostenmanagement mit Prozessverbesserungen und Liquiditätsmanagement. Mit den Kunden will man noch enger zusammenarbeiten – und die Konkur-



In der Autowelt ist nichts mehr, wie es war: Selbst einem Branchenleader wie Toyota macht die Krise zu schaffen. (key)

renz noch intensiver beobachten. Denn beim Ausfall eines Konkurrenten bietet sich die Chance, zusätzliche Aufträge zu übernehmen. Auch Personalmassnahmen liessen sich leider nicht vermeiden, sagt Rüegg. Mittel Nummer eins sei Kurzarbeit, die aber zeitlich und betriebstechnisch ihre Grenzen habe. Kürzlich mussten in Rüti 40 Stellen gestrichen werden.

Rüegg rechnet mit einer langsamen Erholung der Nachfrage. Einerseits gebe es ungesättigte Märkte in Asien, andererseits werde das Geschäft in Europa und den USA früher oder später wieder anziehen. Denn irgendwann werden die Konsumenten den wegen der Krise zurückgestellten Autokauf nachholen.

Ein weiterer betroffener Zulieferer ist die Technologiegruppe Wicor (Weidmann International Corporation) in Rapperswil-Jona. «Bei der Sparte Fahrzeugtechnik müssen wir herbe Einbrüche verkraften», sagt Franziska Tschudi, Delegierte des Verwaltungsrates. Im ersten Quartal 2009 verzeichnete diese Sparte gegenüber dem Vorjahresstand einen Umsatzrückgang von 40 Prozent. Wicor entwickelt anspruchsvolle Kunststoffkomponenten und unterhält auch Produktionsstätten im Ausland. Der Fahrzeugtechnikbereich beschäftigt rund 650 Mitarbeitende, davon 250 in der Schweiz, und erwirtschaftet etwa einen Fünftel des Gesamtumsatzes der Wicor-Gruppe von 733 Millionen Franken 2008. Weltweit zählt Wicor rund 4000 Mitarbeitende.

Auch Wicor ist also nicht nur von der Autoindustrie abhängig, sondern steht auf mehreren Standbeinen. Franziska Tschudi glaubt, dass die Chancen für Unternehmen wie Wicor, die sowohl bezüglich Produkten als auch Kundenportfolios diversifiziert sind, gut seien. Zudem wurde das Unternehmen bereits restrukturiert: Die Produktion in Ennenda GL wurde in den grösseren Produktionsstandort Rüti integriert. Der Standort Ennenda wird künftig durch den wachsenden Unternehmensbereich Electrical Technology genutzt. Weniger betroffen von der Wirtschaftskrise ist die Medizintechnik des Bereich Plastic Technology.

Für Franziska Tschudi ist es wichtig, in Szenarien zu denken, genau zu beobachten, wie sich die Krise entwickelt und wie sich die Produkte am Markt bewähren. Die Konzentration bei den Automarken werde dazu führen, dass man noch bessere Produkte auf den Markt bringen müsse. Schliesslich gelte es, entstehende Marktlücken beim Ausfall von Konkurrenten zu nutzen. Tschudi zieht trotz des garstigen Umfelds ein positives Fazit: «Wir sind solide finanziert und diversifiziert. Uns geht der Schnauf nicht so schnell aus.»

Simulatoren für den Autobau

Für das Bubiker Unternehmen Acutronic ist die Konstellation nicht dieselbe wie für Wicor und Baumann. Die Firma ist kein direkter Zulieferer, sondern stellt Hightech-Bewegungssimulatoren her. Diese werden bei Neuentwicklungen von Automodellen eingesetzt. Trotz oder gerade wegen der gewöhnlichen Flaute unternehmen die

Entwicklungsabteilungen bekannter Autohersteller hinter den Kulissen grosse Anstrengungen, wie Thomas W. Jung, Verwaltungsratspräsident und Geschäftsführer des Unternehmens, zu erzählen weiss. Von diesen Aktivitäten könne man profitieren.

Sogar in USA Wachstumschancen

Die Innovation gehe in Richtung Hochtechnologieautos, sagt Jung. Die Geräte von Acutronic kommen etwa beim Testen von Elektronischen Stabilisierungsprogrammen (ESP), die der Verbesserung der Fahreigenschaften dienen, zum Einsatz. Das Bubiker Unternehmen beschäftigt 120 Personen, die sich je zur Hälfte auf die zwei Produktionsstandorte Schweiz und USA verteilen. Der Automobilbereich erwirtschaftet 10 bis 20 Prozent des Gesamtumsatzes. Daneben beliefert Acutronic auch die Luft- und Raumfahrtindustrie mit Bewegungssimulatoren.

Sogar in den USA sieht Jung gute Perspektiven. Die dortige Fahrzeugindustrie sei dringend auf Innovations-sprünge angewiesen, um den technologischen Rückstand gegenüber der ausländischen Konkurrenz aufzuholen. Auch die Grossfusionen unter den Herstellern beunruhigen den Firmenchef nicht, denn die verschiedenen Standorte wollten auf gewisse Hightechgeräte nicht verzichten.

Es sei ein Vorteil, dass Acutronic nicht direkt von der Zahl der von den Bändern rollenden Autos abhängig sei. Die Aufträge entwickelten sich moderat, die Beschäftigung im Unternehmen sei stabil. Kostensparpläne gebe es auch – «aber im Innovationsbereich geben wir Vollgas».

Geld-Tipp

Steuern sparen um jeden Preis?

Miriam Würth*



Steuerbegünstigungen sind ein zentraler Aspekt der Vorsorge. So haben Erwerbstätige im laufenden Jahr die Möglichkeit, bis zu 6566 Franken in die 3a-Säule einzubezahlen (Selbständige bis 32832 Franken). Diesen Betrag können sie von den steuerbaren Einkünften abziehen. Unter dem Strich ergibt das je nach Einkommen eine Steuerersparnis von 2000 Franken.

Bei der Pensionierung oder Auszahlung des angesparten gebundenen Kapitals muss zwar noch mit einer reduzierten Kapitalsteuer gerechnet werden, die je nach Gemeinde und Höhe des Betrags im Bereich von 6 Prozent liegt. Per saldo scheint eine Einzahlung in die gebundene Vorsorge jedoch verlockend zu sein.

Doch wie viel ist dieser Steuervorteil auf lange Sicht wert? Die Alternative zum 3a-Sparen bestünde darin, auf den Abzug der maximal erlaubten 6566 Franken zu verzichten. Bei einem Grenzsteuersatz von 30 Prozent würden noch rund 4600 Franken für eine «freie» Anlage übrig bleiben. Frage: Wie viel mehr müsste diese «freie» Anlage rentieren, damit der Steuerabzug der 3a-Variante bis zur Pensionierung egalisiert ist? Die Antwort: Es ist knapp 1,75 Prozent pro Jahr!

Wer sein Geld seit der Einführung der gebundenen Vorsorge 1987 Jahr für Jahr auf ein 3a-Konto angelegt hat, erzielte eine durchschnittliche Jahresrendite von 2,8 Prozent. Mutige Anleger, die in den damals bereits bestehenden 3a-Fonds Fiscainvest (heute Vitainvest der UBS) mit 25 Prozent Aktienanteil investierten, schafften in diesen 22 Jahren durchschnittlich ganze 2,6 Prozent Rendite. Erlaubt wären im 3a-Bereich bis zu 50 Prozent Aktien. Der damals schon im Markt vorhandene CS Mixta BVG mit 30 bis 40 Prozent Aktienanteil erzielte seit der Einführung der gebundenen Vorsorge eine annualisierte Rendite von 3,6 Prozent.

Bevor Sie also das nächste Mal in die 3a-Säule einzahlen, vergleichen Sie doch den steuerbegünstigten Fonds, den Ihnen Ihre Bank anbietet, mit jenen auf dem «freien» Markt. Tatsächlich gibt es dort Produkte, die breit diversifiziert sind, aktiv bewirtschaftet werden und im langjährigen Rückblick die durchschnittliche Rendite der 3a-Anlagefonds um weit mehr als 1,75 Prozent geschlagen haben und darüber hinaus selbst im sehr schwierigen Jahr 2008 eine positive Performance hatten.

*Miriam Würth, Dipl. Finanzberaterin IAF, Würth Vorsorge, Uster.

Illnau-Effretikon Die Firma Planet GDZ präsentiert Neubau

Dichtungsspezialist öffnet Türen



Schmuckes Minerale-Gebäude: Der neue Sitz der Firma Planet GDZ. (ü)

Vergangenen Herbst ist die Firma Planet GDZ von Nürensdorf nach Tagelswangen zugezogen. Das Unternehmen, das 26 Personen beschäftigt – vom Ingenieur bis zum Handwerker – ist Spezialist für Türen und vor allem für Tür-

abdichtungen. «In der Branche ist unser Produkt ein Begriff», sagt Co-Geschäftsführer Rebé Gyger. «Wenn Sie zu einem Schreiner sagen, dass sie ein Problem mit einer undichten Tür haben, antwortet er Ihnen: «Nehmen Sie den Planet.»»

In der Öffentlichkeit kenne man die Firma jedoch kaum.

Nun präsentiert man sich der Nachbarschaft – aber nicht in erster Linie, um neue Kunden zu gewinnen. «Unser Produkt können Sie ohnehin nicht direkt bei uns kaufen», sagt Gyger. Vielmehr sei man von Passanten und Nachbarn immer wieder auf den schmucken Neubau angesprochen worden, den die Firma in Tagelswangen bezogen hat. «Wir wollten unseren Nachbarn zeigen, wie der Bau von innen aussieht und was wir hier bei Planet eigentlich machen.» Dies ist etwa folgendes: Planet produziert Absenkdichtungen für Türen, die sich beim Verschliessen auf den Boden senken und eine Abdichtung gegen Schall und Gerüche bilden.

Tag der offenen Tür am Samstag, 4. Juli, von 10 bis 15 Uhr, Neustadtstrasse 2, Tagelswangen.

Region



(Bild: Mano Reichling)

Clientis rüstet Filialen um

Im April haben die Clientis Zürcher Oberland und die Clientis Küsnacht fusioniert und zugleich einen neuen Namen bestimmt: Clientis Zürcher Regio-

nalbank. Diese Woche werden nun sämtliche Filialen in der Region neu beschriftet. Im Bild die Filiale an der Bahnhofstrasse in Wetzikon. (zo)