

Ein Start fast wie aus dem Schulbuch

Die «neue» Seckler AG in Pieterlen entstand aus der Ixmation, der 2009 die Schliessung drohte. Seit dem Neustart durch ein Management-Buy-out im Oktober ist viel passiert.

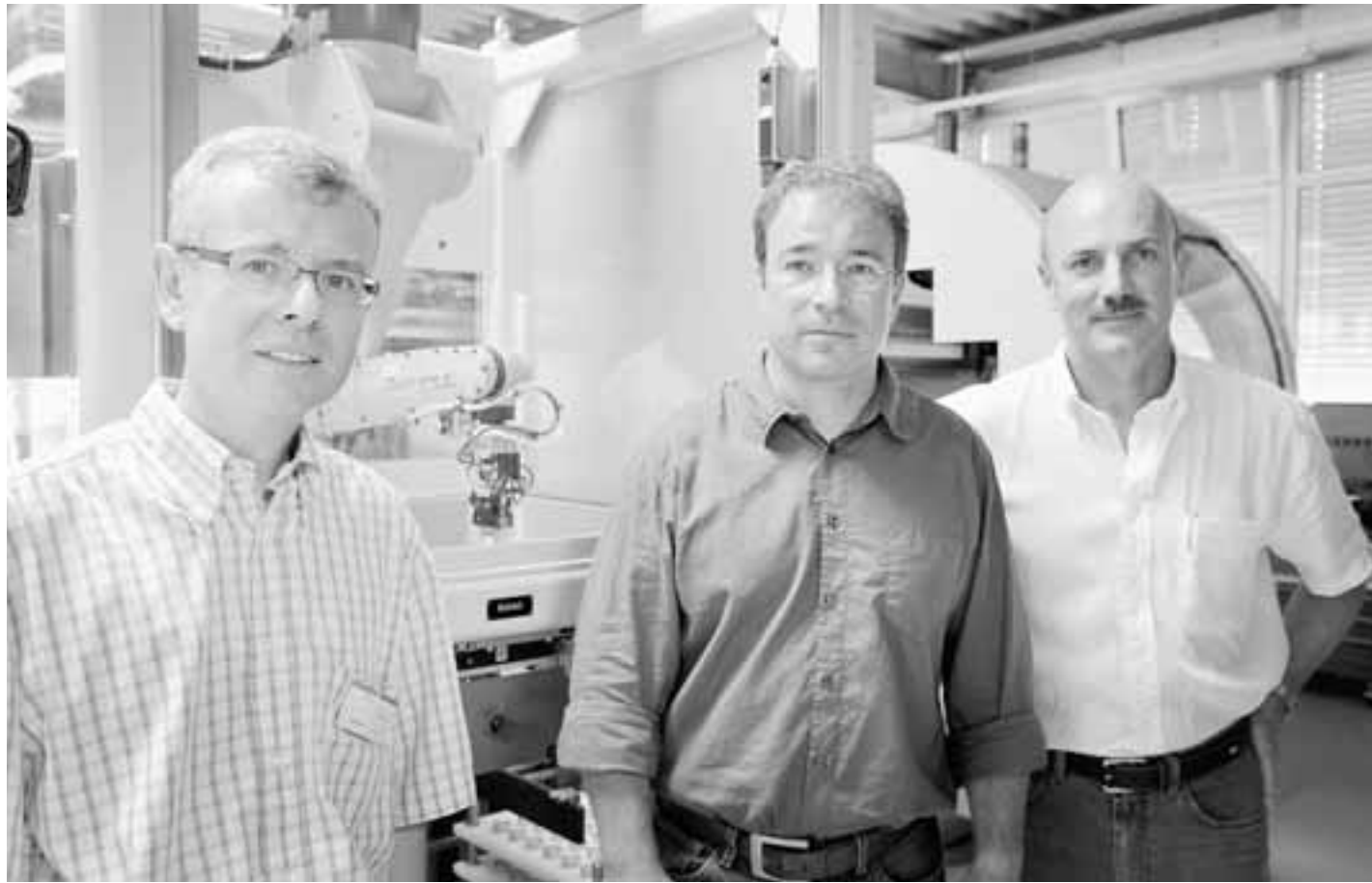
CLARA BRACHVOGEL

Es ist noch nicht einmal ein Jahr her, dass drei Herren aus dem Management der damaligen Ixmation eine Entscheidung trafen: Jacques Hess, Jürg Ballif, Walter Fuchser und zwei Investoren übernahmen die Firma, nachdem der Conzeta-Konzern im Juli 2009 den meisten der über 60 Angestellten gekündigt hatte.

Nun lud die Seckler AG, wie sie seither nach dem Gründer Robert Seckler wieder heisst, alle ein, die an diesem erfolgreichen Start Anteil hatten oder sich an ihm freuen: treue Kunden, die kantonale Wirtschaftsförderung, Banken, Familienmitglieder, Gemeindepolitiker und Lieferanten.

«Phase 2» beginnt jetzt

«Nach einem turbulenten Jahr können wir uns jetzt endlich zeigen», sagt Geschäftsführer Jacques Hess. Der Umbau und der



Aus der Notsituation heraus hatten Jacques Hessler, Jürg Ballif und Walter Fuchser (von links) entschieden, dass es mit dem Unternehmen weitergehen musste. Die ersten Monate seit dem Management-Buy-out zeigen: Sie haben es richtig gemacht. Bild: Adrian Streun

Umzug in die kleineren Räume in Pieterlen ist erledigt. Die vor der Übernahme noch nicht fertiggestellten Anlagen wurden ausgeliefert und bei den Kunden erfolgreich in Betrieb genommen. Zugleich konnten wichtige Neuaufträge generiert werden. «Von der Orientierungsphase geht es jetzt in die Konsolidierungsphase, die ebenfalls sicher nicht leicht wird», sagt Jürg Ballif, Leiter der Technik. Aber wenn man die hohe Motivation der Mitarbeiter halten könne, habe er keine Angst.

Seit dem Tag, an dem man sich einig war, es mit der «neuen Seckler» zu versuchen, stehen die drei Unternehmer und ihr Team unter Strom. «Vor allem die ersten vier Monate nach der Übernahme waren sehr hektisch», erinnert sich Hess. Er habe viele schlaflose Nächte gehabt. Seine Frau sprang neben ihrer eigentlichen Stelle noch in der Buchhaltung ein, wo sie am Wochenende arbeitete, bis man Ersatz fand. Der erfreuliche Stand der Dinge, den die Seckler AG heute präsentieren kann, ist

das Werk aller, die sich in der letzten Woche in den neuen Räumlichkeiten in Pieterlen einfanden – und ihrer Familien. Die Miete im ersten Stock an der Moosstrasse 3 ist für den Transport der Maschinen eigentlich ungünstig. Aber mit einem Kran kann alles in den Hof heruntergefahren werden.

Der «Seckler-Virus»

«Es war stressig in der Anfangsphase, aber das hat man irgendwie kaum gemerkt», sagt Ballif. Man sei viel zu euphorisch gewesen, die Umsetzung war zu spannend. Ein paar Studenten der Betriebswirtschaft schrieben für die Berner Fachhochschule eine Arbeit über diese Anfangsphase mit dem Titel «Change Management». Dabei stellten sie fest, «dass der Start nach dem Management-Buy-out in vielen Punkten wie aus dem Schulbuch verlief», wie Ballif sagt. Angesteckt mit dem «Seckler-Virus» haben sich nicht nur Walter Fuchser, Jürg Ballif und Jacques Hess, sondern auch ihre Investoren und Teilhaber Heinz Baum-

gartner und Marco Campiotti, die heute auch hier sind und Kunden durch die Firma führen. Beide sind hochzufrieden über ihren Entscheid, die «mutigen Manager» damals unterstützt zu haben. Campiotti sagt: «Wir haben an die Seckler AG geglaubt. Aber dass es so gut laufen würde, damit hatten wir nicht gerechnet.» Mit fünf neu geschaffenen Stellen ist man jetzt, nach nur gut acht Monaten, weit besser unterwegs, als es in den vorsichtigen Plänen des Anfangs kalkuliert gewesen war. Beispielsweise mit dem Ersatzteil- und Servicegeschäft hat die Seckler AG doppelt so viel Umsatz gemacht wie geplant.

Eurosorgen

Das alles trotz eines wirtschaftlich schwierigen Umfelds. Jetzt macht der schwache Euro Sorgen, weil viele Seckler-Kunden aus der Automobilbranche in Deutschland, Frankreich oder Italien kommen. «Wir werden deshalb versuchen, möglichst noch mehr Kunden auf dem Schweizer Markt zu fin-

den», sagt Geschäftsführer Hess. Einschüchtern lässt sich das Team aber nicht. Man kennt einander seit mehreren Jahrzehnten. Auch unter den Angestellten sind viele, die schon ihr zehn- oder zwanzigjähriges Jubiläum feierten. Alle sagen «du» zueinander, die Stimmung ist gelöst und optimistisch.

In der Anfangsphase war es auch für die damals 15 Angestellten eine Herausforderung: Im viel kleineren Team mussten sie plötzlich zusätzliche Arbeiten übernehmen und sich mit ganz neuen Aufgaben vertraut machen.

Aus der und für die Region

Die Motivation ist hoch: «Freitagabends freue ich mich schon wieder auf Montagmorgen» erklärt Walter Fuchser mit glänzenden Augen. Der Leiter der Montageabteilung ist wie Ballif und Hess in der Region aufgewachsen und ihr treu geblieben. Gemeinsam wollen sie auch im kommenden Jahr weitere Arbeitsplätze für diese, ihre Region schaffen.

BÖRSENTIPP

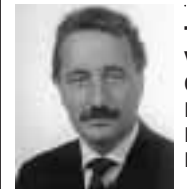
Die drei Anlegertypen

Die Fülle der Anlagemöglichkeiten macht jeden Investor zunächst einmal ratlos. Das Beratungsgespräch ist die wichtigste Voraussetzung, um erfolgreich in kunden- und bedürfnisgerechte Anlagen zu investieren. Ziel eines Beratungsgesprächs muss es sein, das zum Kunden passende Risikoprofil zu erarbeiten oder zu überprüfen. Daraus leitet sich die Anlagestrategie ab. Die Umsetzung der Anlagestrategie hängt alsdann wesentlich vom Anleger ab. Erst wenn grundlegende Fragen geklärt sind, darf mit der Umsetzung der Strategie begonnen werden und können dem Kunden Produktlösungen und Produkte angeboten werden.

Die Credit Suisse teilt diese Kundentyp-Charakterisierungen in drei Hauptgruppen ein:

- Der Delegator hat ein hohes Vertrauen in die Bank und seinen Berater. Er hat wenig Interesse am Bankgeschäft. Er will sich an der Entscheidungsfindung nur passiv beteiligen und sucht keinen aktiven Kontakt zu der Bank. Die Bank bietet Produktlösungen (z.B. Mandate oder Strategiefonds) an. Es wird ein umfassender Service geboten.
- Der Selector hat sehr grosses Interesse an den Finanzmärkten. Er verfügt über ein profundes Finanzwissen. Er hat eine klare Vorstellung von seiner Anlagestrategie und sucht aktiv Kontakt zu der Bank. Er verwendet oft den Internetkanal, um zu relevanten Informationen, Researchberichten, Produktbeschreibungen und Marktdaten zu gelangen. Auf einen After-Sales-Service verzichtet er.
- Der Participator fällt in keine der beiden anderen Kategorien. Er erwartet von seinem Berater, dass dieser mit ihm Anlagetrends bespricht. Er ist aktiv in die Entscheidungsfindung involviert und interessiert sich für Marktentwicklungen. Er trifft sich regelmässig mit seinem Berater, der ihm Produkte- und Produktlösungen zur Auswahl vorstellt. Der Kunde trifft den Anlageentscheid.

Die Anlagestrategie zusammen mit dem Wissen um den Anlegertyp widerspiegeln die wichtigsten Voraussetzungen, um aus dem Anlageuniversum die für den Kunden richtigen und erfolgreichen Produktlösungen und Produkte vorzuschlagen.



THOMAS VON BURG
Credit Suisse AG
Leiter
Privatkunden
Region Mittelland

NACHRICHTEN

Zentralbank: Rettung ist einmalig

sda. Der Präsident der Europäischen Zentralbank, Jean-Claude Trichet, hat weitreichende Anstrengungen zur Vermeidung künftiger Krisen angemahnt. «Diesseits wie jenseits des Atlantiks wurden 27 Prozent des BIP vom Steuerzahler in die Hand genommen, um eine Depression zu vermeiden. Wir haben das einmal getan, wir werden das nicht ein zweites Mal tun», sagte Trichet in Frankfurt.

Google: Weiterhin in China

sda. Das Zittern für Google in China ist vorerst vorbei: Die Regierung in Peking hat die Betreiberlizenz des Internetkonzerns erneuert. «Wir bieten unseren Nutzern in China weiterhin die Websuche und lokale Produkte an», teilte Google in einem Firmenblog mit. Die Lizenz muss jedes Jahr verlängert werden. Google liegt mit Peking wegen der Internetsensur im Streit.

NACHRICHTEN

Swiss: Mehr Passagiere

sda. Trotz des Vulkanausbruchs auf Island hat die Fluggesellschaft Swiss in der ersten Hälfte dieses Jahres zwei Prozent mehr Passagiere transportiert. Insgesamt flogen 6,64 Mio. Personen mit der Lufthansa-Tochter. Swiss führte fast 69 000 Flüge durch, das sind 3,1 Prozent mehr als im ersten Halbjahr 2009. Der sogenannte Sitzladefaktor erhöhte sich um 4,2 Prozentpunkte auf 80,1 Prozent. Die Swiss hatte das Flugangebot in Europa vergrössert, im Interkontinentalverkehr hingegen abgebaut.

Jungfrauoch: Neuer Stollen

sda. Auf dem Jungfrauoch sollen die Menschenmassen künftig besser zirkulieren können. Deshalb planen die Jungfrauochbahnen für geschätzte 13,5 Millionen Franken den Bau eines 123 Meter langen Rundgangstollens zwischen der Sphinxhalle und dem Eispalast. Die Jungfrauochbahnen haben das Bewilligungsverfahren eingeleitet und möchten den Stollen im Jahr 2012 einweihen. Dannzumal feiern die Bahnen ihr 100-Jahr-Jubiläum.

Datenschützer kritisiert Sammelwut

Die neue umstrittene Datenschutzrichtlinie von Apple ruft nicht nur in Deutschland den Staat auf den Plan. Auch hierzulande kritisiert der Datenschützer Hanspeter Thür die Sammelwut von Apple.

sda. «Diese mehrseitige Datenschutzrichtlinie sagt auf den Punkt gebracht ganz klar, dass der Nutzer im Rahmen der Benützung von Apple-Produkten Daten hinterlässt und diese Daten von Apple ausgewertet, weitergegeben, benutzt werden können, wie Apple das will», sagte Hanspeter Thür gestern in einem Beitrag von Schweizer Radio DRS.

Mehrere Bürger hätten sich in den vergangenen Wochen beim Eidgenössischen Datenschützer gemeldet, die befürchten, dass mit den geänderten Datenschutzrichtlinien der Persönlichkeitschutz nicht mehr gewährleistet sei, schreibt Thür in einer Stellungnahme. Die Änderungen betrafen unter anderem die Spei-

cherung standortbezogener Daten sowie die Zusendung interessenzbezogener Werbung.

«Weitgehende Freiheiten»

Apple sammelt bei weitem nicht nur Name, Adresse und Telefonnummer. Auch E-Mail und Kreditkartennummern müssen die Kunden beim Kauf von Produkten preisgeben. Zudem erhebt Apple Daten wie Beruf, Sprache, Postleitzahl, individuelle Geräte-Identifizierungsmerkmale sowie den Ort, wo Apple-Produkte verwendet werden.

Auch die Kundenaktivitäten auf der Webseite, dem Mobile-Medien-Dienst, im iTunes Store und von anderen Produkten und Diensten werden gemessen. «Diese Daten werden miteinander verknüpft», schreibt der Konzern, und könnten an Dritte weitergegeben werden.

Der Datenschützer ist der Auffassung, dass sich Apple damit sehr weitgehende Freiheiten für die Bearbeitung, Auswertung und Weitergabe der Daten an Dritte einräumt. Aber: «Wir haben Vertragsfreiheit in der Schweiz. Jeder, der ein solches Produkt kauft, gibt seine Einwilligung in diese Bestimmungen», sagte Thür.

Ems-Gruppe mit Rekordzahlen

Die Ems-Gruppe macht wieder so gute Geschäfte wie vor der Wirtschaftskrise: Der Spezialchemiekonzern steigerte den Umsatz im ersten Halbjahr 2010 um 54,4 Prozent auf 836 Mio. Franken.

sda. Den Betriebsgewinn konnte die Ems-Gruppe auf 154 Mio. Franken mehr als verdoppeln. Die Zahlen stellten selbst im Vergleich mit den Jahren vor der Finanzkrise neue Höchstwerte dar, sagte Ems-Chefin Magdalena Martullo gestern an der Präsentation des Halbjahresabschlusses im bündnerischen Domat/Ems. In Landeswährungen gerechnet erhöhte sich der Umsatz um 58,5 Prozent.

Die Ebit-Marge – das Verhältnis des Gewinns vor Zinsen und Steuern zum Umsatz – wuchs von 13,2 auf 18,4 Prozent. Die massiv gestiegenen Rohstoffpreise und die Franken-Stärke hätten die Margen jedoch belastet. An der Generalversammlung im August sollen

eine unveränderte Dividende von fünf Franken pro Aktie und eine Sonderdividende in gleicher Höhe beschlossen werden.

Kapazitätsengpässe

In der weltweiten Wirtschaftskrise hatte EMS noch stark unter den Problemen der Automobilindustrie gelitten, dem wichtigsten Absatzmarkt des Unternehmens. Die Umsatzsteigerung begründet der Chemiekonzern mit dem besseren konjunkturellen Umfeld und mit Geschäften mit neuen Kunden.

Nachdem das Unternehmen bis letzten Sommer Kapazitäten heruntergefahren, den Personalbestand per Einstellungsstopp um zehn Prozent abgebaut und Kurzarbeit eingeführt hat, sind jetzt seine Auftragsbücher so gut gefüllt, dass die Produktion an ihre Kapazitätsgrenzen gerät.

Für das Gesamtjahr 2010 stellt das Unternehmen einen deutlich höheren Umsatz und operativen Gewinn als 2009 in Aussicht. Im zweiten Halbjahr erwartet Martullo minim tiefere Ergebnisse als im ersten. Die Aktien legten gestern um 1,3 Prozent auf 148 Franken. Der Gesamtmarkt (SPI) legte derweil um 0,8 Prozent zu.