

Amtsübergabe

Anfang 2009 übernahm ich das Präsidium der *Bülacher Industrien*. Nun geht eine bereichernde Amtszeit mit wertvollen Impulsen und vielen Kontakten zu interessanten Menschen turnusgemäss zu Ende. Die Anliegen der Industrie bringe ich weiterhin gerne in der Standortförderung Zürcher Unterland ein.

Eine Zeit des Umbruchs rüttelt die Industrie auf. Unsere Mitglieder stellen sich den Herausforderungen. Beispielhaft dafür steht George Walliser, der im Interview erklärt, wohin er die Landert Motoren AG als neuer Group CEO führen möchte.

Bülach ist ein Top-Industriestandort, gut erschlossen mit Bahn, Flugzeug und Auto. Hier finden wir motivierte Arbeitnehmer; das Einzugsgebiet reicht bis nach Deutschland. Auch die Lebensqualität ist einmalig. Jeden Morgen geniesse ich Walking in Bülachs Wäldern – herrlich auch in winterlicher Dunkelheit.

Es freut mich sehr, dass wir mit Claude Cornaz, CEO der Vetropack AG, einen so fähigen Präsidenten gewinnen konnten, um die *Bülacher Industrien* in den nächsten drei Jahren der Bevölkerung und der Politik näherzubringen. Ich freue mich auf seine Tätigkeit und wünsche ihm alles Gute!

Markus Wiegand
Präsident Bülacher Industrien



BÜLACHER INDUSTRIEN NACHRICHTEN

Ausgabe 4/2011. Die *Bülacher Industrien Nachrichten* erscheinen viermal jährlich.

Herausgeber: Bülacher Industrien, Präsidium c/o Wiegand AG, Steinackerstrasse 7, 8180 Bülach • www.buelacher-industrien.ch



«Türantriebe von Tormax sind berühmt für ihre Langlebigkeit und Zuverlässigkeit.» George Walliser, Group CEO der Landert Motoren AG.

31.12.2011 bis 31.03.2012

Landert Motoren AG
30 Jahre Stevo Kljajic

Mageba SA
20 Jahre Felipe Rueda

Oertli Werkzeuge AG
35 Jahre Martin Horat
30 Jahre Urs Willi

PENSION

31.12.2011 bis 31.03.2012

Landert Motoren AG
Annunziato Latella,
Gebäudeunterhalt/Reinigung
Mario Del Percio,
Produktionsmitarbeiter

Mageba SA
Walter Niederberger, Montage

Oertli Werkzeuge AG
Annunziato Latella, Körperfertigung

Stutz Mechanik AG
Valerio Bonan, CNC Drehen

Vetropack AG
Erika Weber, Assistent CFO,
Vetropack Holding
Eva Zürcher, Assistent Communication,
Vetropack Holding

Die *Bülacher Industrien* danken den Jubilaren herzlich für die grosse Treue zu «ihrer» Firma und für ihre wertvolle Mitarbeit. Allen, die in den Ruhestand treten, wünschen wir einen erfüllenden neuen Lebensabschnitt mit vielen spannenden Erlebnissen.

AKTUELL

Bülacher Industrien mit neuem Präsidium

Auf den 1. Januar 2012 übernimmt Claude R. Cornaz, CEO der Vetropack-Gruppe, das Präsidium der *Bülacher Industrien*. Vetropack ist Mitglied der Arbeitsgemeinschaft seit deren Gründung in den fünfziger Jahren. Die Vereinigung bekennt sich zum Industriestandort Bülach und pflegt die Beziehungen untereinander, zur Bevölkerung und den Behörden.

Claude R. Cornaz löst turnusgemäss Markus Wiegand als Präsident ab und wird der Interessengemeinschaft während dreier Jahre vorstehen. Seit elf Jahren leitet er als CEO die Vetropack-Gruppe mit operativem Sitz in Bülach. Die Wurzeln des Unternehmens liegen im waadtländischen St-Prex. 1917 übernahm der Firmengründer Henri Cornaz die angeschlagene Glashütte Bülach und setzte seine Neffen Adolphe und Charles als Direktoren ein, um der Firma zu neuem Glanz zu verhelfen.

Unter dem Namen «Bülacher Glas» wurden die Konservierungsgläser mit Glasdeckel zu einem Begriff. Zwar produziert das mittlerweile börsenkotierte Familienunternehmen Vetropack Holding AG heute nicht mehr in Bülach, doch laufen hier nach wie vor alle Glas-Fäden zusammen. In den sieben Vetropack-Werken in der Schweiz, Österreich, Tschechien, Slowakei, Kroatien und in der Ukraine werden täglich rund 4'150 Tonnen Verpackungsglas für die Getränke- und Lebensmittelindustrie geschmolzen. Das entspricht rund 4,5 Mia. Stück Glasverpackungen – von der Flasche bis zum Weithalsglas. Die 3000 Mitarbeitenden der Gruppe erwirtschaften rund 650 Mio. Franken Umsatz.



Claude R. Cornaz, ab 1. Januar 2012 Präsident der Bülacher Industrien

«Wir haben beste Voraussetzungen für den Erfolg.»

Seit Mitte August leitet George Walliser als Group CEO die Geschicke der Landert Motoren AG. Im Interview spricht er von seinen ersten Erfahrungen im Unternehmen und beurteilt die Zukunftsaussichten des Herstellers von Türautomatik und Spezialmotoren.

Interview: Joachim Lienert

Herr Walliser, was sind Ihre ersten Erfahrungen bei Landert Motoren AG?
Ich konnte viele positive Erkenntnisse gewinnen. Wir sind zwar gefordert, aber ich sehe auch sehr viel Potenzial, das es nun in den unterschiedlichen Umfeldern der Geschäftseinheiten Servax und Tormax zu nutzen gilt.

Wie sehen diese Umfeldler aus?
Servax ist ein Spezialitätengeschäft in einem wachsenden, aber stark zyklischen Markt. Mit den nach Mass gefertigten Elektromotoren als Bestandteile von Textil-, Werkzeug- und Kunststoffmaschinen bedienen wir erfolgreich einen Nischenmarkt, bei dem nicht viele Mitbewerber uns das Geschäft streitig machen. Bei Servax erhalten wir rund 95 Prozent aller Aufträge, die wir als kundenspezifische Prototypen offerieren dürfen.

Bei Tormax dagegen ...
... sieht das Umfeld ganz anders aus. Hier haben wir es mit einer Vielzahl von Mitbewerbern im In- und Ausland zu tun. Dieser Markt ist extrem dynamisch und befindet sich in einer Konsolidierungsphase.

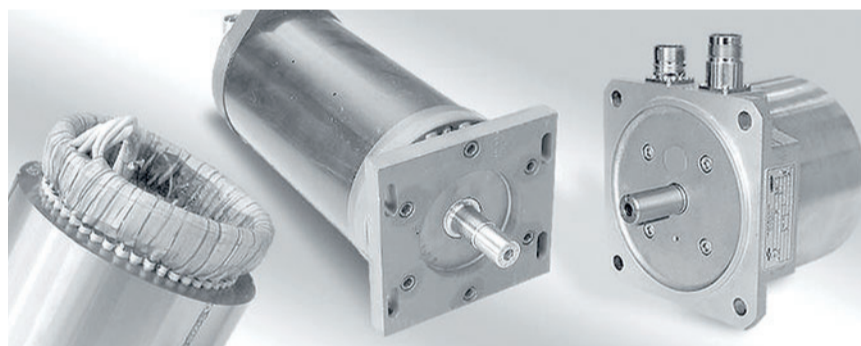
Was heisst das für Sie?
Das bedeutet, dass es immer weniger Anbieter in der Türautomatik geben wird. Deshalb müssen wir uns klar von den Mitbewerbern differenzieren, eine kritische Grösse erreichen und das Verkaufsvolumen erhöhen, um mithalten zu können.

Wie wird das gelingen?
Wir haben uns in der Vergangenheit – und wollen dies auch in Zukunft tun – ganz klar durch hohe Qualität und Innovation differenziert. Türantriebe von Tormax sind berühmt für ihre Langlebigkeit und Zuverlässigkeit. Wir sind sozusagen der Rolls Royce der Türautomation. Das hat aber auch seinen Preis.

Einen teuren ...
Es bedeutet zuerst einmal, dass unsere Antriebe sich im mittleren bis oberen Preisseg-

ment bewegen. Dieses Geschäft möchten wir weiter ausbauen. Damit dies gelingt, müssen wir aber näher am Markt sein.

Wie stellen Sie diese Nähe her?
Wir haben beste Voraussetzungen: viel Know-how und gute Mitarbeiter, sehr erfahrene Techniker und Ingenieure. Jetzt geht es darum, beweglicher zu agieren, um uns noch stärker auf die Kundenbedürfnisse auszurichten. Wir müssen die Zeit von der ersten Idee eines Produkts bis zu dessen Markteinführung stark verkürzen und überzeugend argumentieren, warum ein Kunde exakt unser Produkt wählen soll.



Servax, eine Division der Landert Motoren AG, fertigt kundenspezifische Antriebe und Motoren nach Mass.

Und dieser Kunde schaut ja nur noch auf den Preis
Genau darin liegt die grosse Herausforderung. Viele Generalunternehmer schauen nur auf den Preis, beispielsweise beim Metallbauer. Dieser ist dadurch ebenfalls gezwungen, den günstigsten Türautomatik-Anbieter zu nehmen – und dann fallen wir aus dem Rennen. Nicht berücksichtigt wird dabei, dass unsere Antriebe viel länger halten. Wenn es uns gelingt, das zu kommunizieren und Bauherren wie Architekten von unserer Qualität zu überzeugen, dann können wir auch höhere Preise durchsetzen. Weil man zudem einen Antrieb nur einmal verkauft – besonders, wenn er so gut ist! –, müssen wir auch das Servicegeschäft stärker ausbauen.

Ist die Konzentration auf das Mittel- und Hochpreissegment nicht riskant?
Das mittlere Segment können wir eindeutig ausbauen. Mit dem Tiefpreis-Massengeschäft dagegen würden wir kein Geld verdienen. Sobald es um Spezialanforderungen wie Brandschutz-, Sicherheits-, Fluchtweg-,

Schiffs- oder Karusselltüren geht, sind wir im Geschäft. Dort bewegt man sich auf einem Niveau, wo der Kunde bereit ist, für Speziallösungen mehr zu zahlen. Und dort sind auch die Mitbewerber nicht so stark, weil sie Volumen bolzen müssen, um noch den kleinsten Laden mit einer automatischen Türe auszurüsten.

Sie könnten ja auch in dieses Segment vorstossen?
Weil wir uns in einer Konsolidierungsphase befinden, sehe ich das momentan nicht als realistisch an. Ich denke, es wäre falsch, ins Tiefpreissegment vorzustossen, wo wir nicht zu Hause sind. Zuerst möchte ich unser angestammtes Geschäft festigen, also dort, wo Kunden und Architekten uns kennen.

Was bedeutet das in geografischer Hinsicht?
Wir sind daran, unsere Zielmärkte festzulegen. Wir haben zwölf operative Tochtergesellschaften, elf davon im Ausland, die uns praktisch alle zu hundert Prozent gehören. Einige Tochtergesellschaften sind sehr weit entfernt, etwa in Australien, China oder Malaysia. Gleichzeitig liegen vor unserer Haustür in Europa Märkte, deren Potenzial

wir längst noch nicht ausgeschöpft haben. Wir möchten unsere Tochtergesellschaften enger in unsere Strategie, die wir hier am Hauptsitz in Bülach definieren, einbinden. Denn diese Gesellschaften sind der Schlüssel zu mehr Absatz und entsprechender Marktstärke.

Bülach ist also nicht in Frage gestellt
In aller Deutlichkeit: Auf keinen Fall! Wir halten am Produktionsstandort Schweiz fest. Eine Teilauslagerung kommt nur dort in Betracht, wo wir näher bei den Kunden sein müssen. Wir haben in unserem Land beste Voraussetzungen für Qualität, enorm viel Wissen und Ideen. Diese Fähigkeiten wollen wir viel stärker nutzen, um unsere Produkte zu etablieren. Nicht zuletzt haben wir hier mit Lehrmax eine grosse Lehrabteilung, die mich sehr beeindruckt.

Wie geht es weiter mit Landert Motoren?
Wir haben soeben mit allen Mitarbeitern schweizweit – gegen 350 Personen sind gekommen – ein grosses Rollout-Meeting veranstaltet, um uns alle auf ein paar Kernwerte einzuschwören: Offenheit, Vertrauen, Partnerschaft, Kundenorientierung – und, mein Favorit: Wirkung. Das Echo war erfreulich. Wenn wir alle an einem Strick ziehen, wird sich das positiv auf das Ergebnis auswirken. Mit Sönke Bandixen konnte der Verwaltungsrat zudem eine ausgewiesene Fach- und Führungsperson für die Leitung von Tormax und mit Martin Schneeberger einen Top-Finanzchef verpflichten. Darüber hinaus zählen wir weiterhin auf Peter Kremer, unseren Leiter Servax, und haben Robert Wirz, unseren Personalchef, in die Geschäftsleitung aufgenommen. Ich bin überzeugt, dass dieses fähige Team zusammen mit motivierten Mitarbeitern die Landert Motoren AG in eine starke wirtschaftliche Zukunft führen wird.

Trendtabelle Bülacher Industrien (Stand Dezember 2011)

Firma	Mitarbeiter in Bülach			Geschäftsgang		
	Mitarbeiter	davon Lehrlinge	Tendenz	Auslastung	Auftragsingang	Perspektive
Baltensperger AG	67	6	gleich	genügend	genügend	gleich
Landert Motoren AG	281	49	gleich	genügend	genügend	gleich
Mageba SA	114	2	gleich	gut	genügend	gleich
Oertli Werkzeuge AG	195	24	gleich	genügend	genügend	gleich
Stutz Mechanik AG	35	5	gleich	gut	gut	sinkend
Vetropack AG	109	8	gleich	gut	gut	gleich
Wiegand AG	47	0	gleich	gut	gut	gleich