

Täglicher Kampf mit dem Franken

Das Herz der Schweizer Wirtschaft schlägt in kleinen und mittleren Betrieben. Wie sieht ihr Alltag aus in Zeiten der harten Währung? Ein Augenschein im Berner Seeland. Von Franziska Pfister

Die Dörfer um Biel sind eine einzige Idylle. Neben frisch abgeernteten Feldern und traditionellen Bauernhäusern reihen sich auch Produktionshallen und Bürogebäude. Meist handelt es sich um Zulieferbetriebe, deren Pulsschlag im Ausland bestimmt wird. Sie müssen sich damit arrangieren, dass der Franken zu Euro und Dollar seit April mehr als 10% an Wert gewonnen hat. Ein Besuch bei drei Betrieben zeigt: Es gibt kein Frankenproblem, jede Branche, jedes Unternehmen kämpft mit anderen Schwierigkeiten.

«Wenn das Astengeschäft nicht wäre, müssten wir Kurzarbeit anmelden», sagt Stefan Gerber, Inhaber von Gerber Maschinenbau in Lyss. Kletterer der Euro nicht rasch auf Fr. 1.30, gerate Poliermaschinen liefert er an Werkzeughersteller im Ausland. In Italien habe er kürzlich ein Geschäft verloren. «Wir hätten so viel Nachlass geben müssen, das hätte sich nicht mehr gerechnet.» Anfang Jahr habe er preislich noch problemlos mit ausländischen Konkurrenten mithalten können. 90 000 Fr. kostet eine seiner Maschinen im Schnitt: für die Kunden eine Anschaffung für die nächsten zwanzig Jahre. Bis zu einem Jahr wägen sie ab, ob sie eine bestellen wollen. Er könne nicht während der Verhandlungen alle zwei Monate einen höheren Preis fordern, bloss weil der Frankenkurs gestiegen sei, sagt Gerber.

Das Ausland liefert günstiger

«In den USA verlieren wir Aufträge», erklärt Hans-Peter Laubscher, Co-Geschäftsleiter von Laubscher Präzision. Das Unternehmen aus Tüffelen beschäftigt 250 Personen. Gegründet im Jahr 1846, zählt es zu den ältesten Zulieferbetrieben der Region. Seit kurzem seien die Bestellungen von Drehzweilen für Fahrzeuge oder Baumaschinen rückläufig. Die Kunden aus den Hauptfeldern Medizinaltechnik und Uhrenfertigung würden noch keine Preisnachlässe verlangen. Aber generell hätten die Kunden begonnen, nach Lieferanten aus dem eigenen Währungsraum Ausschau zu halten. «Sogar wenn ein US-Konkurrent 30% Ausschuss produziert, bleibt er deutlich günstiger.» Laubscher kauft Rohmaterial vermehrt über eigene Vertretungen im Ausland ein. «Sobald wir bei Bestellungen eine Schweizer Adresse angeben, zahlen wir im Euro-Raum 30%, im Dollarraum sogar 50% mehr.»

Weniger gross scheint der Druck in der Medizin. «Obwohl wir fast nur ins Ausland verkaufen, trifft uns die Währungssituation kaum», sagt Frank Ziemer von Ziemer Group. Sein Feld, die sogenannte Femtotechnologie, ist brandneu, und immer mehr Spitäler setzen sie ein. Vor zwölf Jahren gründete Ziemer in Port auf der grünen Wiese seinen Betrieb. Heute stellt er mit 160 Mitarbeitern Laser für chirurgische Eingriffe am Auge her, erwirtschaftet einen Umsatz in hoher zwei-



TOMAS WÜTHRICH

Mechaniker Remo Hauert von Gerber Maschinenbau montiert eine Poliermaschine. (Lyss, 2. September 2011)

stelliger Millionenhöhe und eine operative Marge von mehr als 20%. Teure optische Komponenten beschafft das Unternehmen im Euro-Raum, die Bestände an Fremdwährungen sichert es über Derivate ab. Wenn immer möglich, fakturiert Ziemer in Franken. Nur ein Drittel der Bestellungen werden in Euro oder Dollar abgewickelt. Auch Gerber und Laubscher rechnen fast alle Aufträge in Franken ab. So wälzen sie das Wechselkursrisiko während der

KMU unter Druck

Die Aufwertung des Frankens stellt für Economiesuisse eine der grössten Herausforderungen für die Schweizer Wirtschaft seit dem Zweiten Weltkrieg dar. Ein Drittel der Swissmem-Betriebe mache Verlust, warnte der Verband vergangene Woche. Aus Berner Industriekreisen verlautet gar, eine Mehrheit der lokalen KMU schreibe rote Zahlen. Auch treibt sie die Frage um, wie sich die Nachfrage 2012 entwickeln wird. (frp.)

perten gilt diese Massnahme jedoch als nicht umsetzbar. Mit Sorge blicken die Betriebe in die Zukunft. Der Ausstoss der Industrie geht seit einigen Monaten global zurück, die Wirtschaft wächst langsamer. Laubscher und Gerber können den Geschäftsgang bloss auf wenige Monate hinaus abschätzen.

«Wir waren zwar noch nie so gut ausgelastet wie jetzt, aber bestellen kann jeder. Die Waren abnehmen ist jedoch etwas anderes», sagt Laubscher, der den Betrieb mit seinem Bruder leitet und zur sechsten Generation der Unternehmerfamilie gehört. Ihm kommt entgegen, dass alle Maschinen, auf denen Teile für die Medizinaltechnik hergestellt werden, von den Gesundheitsbehörden abgenommen sein müssen. Will ein Kunde den Lieferanten wechseln, braucht er dafür ein Jahr.

Gerber beschäftigt vor allem die starken Auftragschwankungen der jüngsten Zeit. «In der Finanzkrise brach der Umsatz um 70% ein, trotzdem haben wir niemanden entlassen», sagt er. Geholfen hätten Rücklagen aus den Boomjahren 2007 und 2008. Einen

so starken Einbruch der Nachfrage wie damals würde er aber nicht nochmals verkraften. Bei 20 Mitarbeitern sei es fast unmöglich, jemanden zu entlassen, da sonst die Expertise in jenem Bereich wegbreche.

Gerüstet für die Zukunft

Ziemer ist auf einen härteren Preiskampf vorbereitet. Dann will er den Kunden Zusatzdienstleistungen oder technische Aufrüstungen bieten. Lu-krativer als der Verkauf der Laser ist für ihn das zugehörige sterile Material. Über IT-Chips sind die Geräte so gesteuert, dass die Sprüher nur Ziemers Produkte einsetzen können. Diese Koppelung dient auch dem Schutz vor Produktpiraten. «Kein Chinese kann unsere Maschine nachbauen.» Gerber Maschinenbau ist genau das passiert.

Als der Geschäftsführer im Frühjahr an einer Fachmesse in China eine seiner Maschinen originalgetreu nachgebildet entdeckte, habe ihn das schon demprimiert. «Die haben sogar den gleichen Namen verwendet wie wir, nur unser Logo haben sie weggelassen.»

«Wir produzieren eine Schweizer Uhr, die aus Plastik ist.»

Ohne Wirtschafts-Know-how bleibt eine grosse Idee nur eine Idee.