

# Hälg behält die Zuversicht

Die Gebäudetechnikgruppe hat 2015 zwar weniger eingenommen, dafür aber die Produktivität gesteigert. Und Hälg spricht von einem «sehr guten» Auftragsbestand, der über dem Vorjahr liege.

THOMAS GRIESSER KYM

**ST. GALLEN.** 274 Mio. Fr. hat die Hälg Building Services Group vergangenes Jahr umgesetzt. Das sind 24 Mio. Fr. weniger als 2014, und es ist «der erste Rückgang seit vielen Jahren», sagt Unternehmenschef Roger Baumer. Ihm gehört die Firmengruppe mit Sitz in St. Gallen zusammen mit seinem Bruder Marcel, der ebenfalls in der Geschäftsleitung wirkt. Das Umsatzminus der Gruppe, die alle möglichen Arbeiten und Dienstleistungen rund um die Gebäudetechnik bietet, ist für Roger Baumer aber «nicht besorgniserregend».

Er nennt drei Erklärungen: Erstens hat Hälg letztes Jahr weniger Grossaufträge ausgeführt. Das drückt auf den Umsatz, weil solche Projekte mit hohen Anteilen an Material und Fremdleistungen verknüpft sind. Zweitens hat Hälg, die ausschliesslich in der Schweiz tätig ist, die Frankenstärke gespürt. Zwar konnte man bei Schweizer Händlern, die Material im Euroraum einkaufen, dieses dank Preisnachlässen zwischen 8% und 11% günstiger einkaufen. Aber ebenso hat Hälg diese Preisvorteile an die Kunden weitergeben müssen. Diese haben einerseits rat verhandelt, und andererseits zwingt der intensive Preiswettbewerb in der Schweizer Gebäudetechnikbranche dazu, in dem mehr und mehr auch Tochterfirmen von Stromkonzernen mitmischen, wie Roger Baumer sagt. Drittens ist Hälg vergangenes Jahr besonders mit einigen Dienstleistungen gewachsen, die weniger materialintensiv sind, dafür mehr Personal benötigen.

Das ist indessen bewusst so gewählt, wie Marcel Baumer sagt, denn solche Dienstleistungen generieren oft eine höhere



Die Liegenschaften Core & Next am Bahnhof Schlieren, wo Hälg auch für Reinigung und Pflege zuständig ist. Bild: pd

Wertschöpfung. Vor allem im Sanitärgeschäft und im Facility Management (Gebäudeunterhalt) habe man «die Vorjahreswerte deutlich übertroffen».

### Arbeit für acht Monate

Diese Entwicklung hat dazu geführt, dass Hälg trotz des Umsatzrückgangs viel Arbeit gehabt

und die Zahl der Mitarbeitenden im engmaschigen Netz der landesweit 19 Standorte von 890 auf 900 aufgestockt hat. Zudem sei die Produktivität der Belegschaft um 2% gestiegen.

Dazu hat auch die Vereinfachung administrativer Prozesse im Service beigetragen, wodurch die Techniker Aufträge schneller

und flexibler abwickeln können. Für 2016 rechnet Roger Baumer damit, dass Hälg den Umsatz halten kann. Der Auftragseingang habe letztes Jahr jenen des Vorjahres übertroffen, und der «sehr gute» Arbeitsvorrat reiche etwa für acht Monate.

Marcel Baumer erwartet, dass der Wirtschafts- und der Infrastrukturbau – die beiden zentralen Segmente Hälgs – weiterhin solide läuft. Vor allem der öffentliche Hochbau, vor allem dank Spitalbauten, bleibe vielversprechend, und im Aus- und Umbau sei wieder eine Aufwärtsbewegung spürbar. Mit der Profitabilität ihrer Firmengruppe zeigen sich die Baumers «zufrieden».

### Hälg bleibt eigenständig

Ihre Zuversicht speist sich auch aus neuen Dienstleistungen mit Wachstumspotenzial wie etwa Blitzschutz, Beratungen und Planungen betreffend Energieeffizienz oder Gebäudetechnik für Life-Sciences-Unternehmen, in denen zum Beispiel

Reinräume besonders hohe Anforderungen stellen an die Lüftung. Sodann will Hälg punktuell den Markt besser durchdringen, etwa am Standort Winterthur, der erst seit vier Jahren besteht. Zudem sind weitere Übernahmen denkbar, zum Beispiel im Unterwallis als ein weisser Fleck auf Hälgs Schweizer Landkarte, doch stellt Roger Baumer «hohe Ansprüche an die Profitabilität. Wir wollen gute Firmen erwerben, die wir integrieren und weiterführen können». Umgekehrt hat auch Hälg schon Angebote von Investoren bekommen, doch beissen diese bei den Baumers auf Granit: «Wir bleiben ein Familienunternehmen und haben auch keinen Bedarf an Wachstumsfinanzierung.»

## «Wir sind und bleiben ein Familienunternehmen»

Hälg-Chef Roger Baumer über seinen Bruder, die Frankenstärke, Energieeffizienz und Atomausstieg.

LAURENCE MARION KAUFMANN

*Herr Baumer, Sie leiten die Firma zusammen mit Ihrem Bruder. Wie geht das?*

**Roger Baumer:** Gut. Der grosse Vorteil ist, dass wir uns ergänzen, die Verantwortung teilen und gegenseitig herausfordern. Jeder weiss, wie der andere denkt. Natürlich sind wir auch mal unverschiedlicher Meinung, eine Lösung finden wir aber immer.

*Wie hat sich die Frankenstärke auf Ihr Geschäft ausgewirkt?*

**Baumer:** Für kurze Zeit konnten wir billiger einkaufen. Der Effekt wurde aber sehr schnell vom Markt absorbiert, da die Kunden rasch auch tiefere Preise verlangten. Einige Kunden bestanden dann auf Nachverhandlungen. Wegen der Frankenstärke wurde aber kein einziges Projekt gestoppt.

*Hälg ist ausschliesslich in der Schweiz tätig. Denken Sie über eine Expansion ins Ausland nach?*

**Baumer:** Nein. Der Schweizer Markt bietet nach wie vor beträchtliches Potenzial. Dazu kommt, dass ein Markteinstieg im Ausland zur Zeit schwierig wäre. Die Normen und Gepflogenheiten sind anders und wir kennen sie nicht.

*Ist ein Börsengang ein Thema?*

**Baumer:** Nein, das ist definitiv kein Thema. Wir sind ein Familienunternehmen in vierter Generation, und das wollen wir bleiben. Wir haben auch keinen Bedarf an Fremdfinanzierung.

*Wie gross ist in der Schweiz die Nachfrage nach energieeffizienten Lösungen in der Gebäudetechnik?*

**Baumer:** Hohe Energieeffizienz ist bereits Standard bei Neubauten. Ein grosses Potenzial liegt in

der Sanierung von Altbauten. Im Hinblick auf die Energiestrategie 2050 wird der Druck zum energieeffizienten Bauen und Sanieren noch weiter steigen.

*Der Ölpreis ist momentan relativ tief. Lohnt sich da energieeffizientes Bauen?*

**Baumer:** Der aktuell tiefe Ölpreis kann gerade bei Sanierungen dazu verleiten, auf fossile Energieträger zu setzen und kurzfristig «billige» Lösungen zu realisieren. Mittel- bis langfristig lohnt sich energieeffizientes Bauen, auch wenn die Investition grösser ist.

*Wie stehen Sie zum Atomausstieg?*

**Baumer:** Der Atomausstieg ist ein heikles Thema. Auf der einen Seite gibt es die Problematik mit dem Atommüll und Katastrophen, wie wir sie in Fukushima erleben mussten. Auf der anderen Seite habe ich eine eher undogmatische Einstellung. Wenn wir eine Technologie grundsätzlich verbieten, verhindern wir auch deren Weiterentwicklung auf ein neues und vielleicht besseres Niveau. Ob mit oder ohne Atomenergie: Wir müssen uns alle mit Energieeffizienz auseinandersetzen und nach Alternativen suchen. Es gilt eine Energielücke zu füllen. Das wirkt sich positiv auf unser Geschäft aus.



**Roger Baumer**  
Mitinhaber und Geschäftsleiter  
Hälg Building Services Group

## Dottikon schafft 100 Stellen

**DOTTIKON.** Das Chemieunternehmen Dottikon ES rechnet wegen einer guten Auftragslage mit einem starken Umsatzwachstum. Das von Christoph Blochers Sohn, Markus Blocher, geführte Unternehmen will deshalb in den nächsten zwei Jahren über 100 Mio. Fr. investieren.

Die Investitionen erfolgen alle am Standort Dottikon im Kanton Aargau, wo es auch 100 neue Stellen geben wird. Bereits im Ende März endenden Geschäftsjahr 2015/16 hatte das Spezialitätenchemie-Unternehmen 45 neue Stellen geschaffen. Derzeit beschäftigt die Firma über 500 Mitarbeitende. Im 4. Quartal 2016 werden zusätzliche Multitonnen-Wirkstoffrocknungskapazitäten in Betrieb genommen. Im 1. Halbjahr 2017 nimmt das Unternehmen, das Veredelungschemikalien, Zwischenprodukte und Exklusivwirkstoffe für die chemische und pharmazeutische Industrie herstellt, weitere Kapazitäten in Betrieb. (sda)

# Tradition ist kein Ruhekitzen

Am 4. Ostschweizer Food Forum hat sich alles um Innovation gedreht. Es wurde klar, dass es heute auch in der Lebensmittelbranche nicht mehr ausreicht, «nur» aus Tradition gut zu sein.

CHRISTOF LAMPART

**WEINFELDEN.** 100 Portionen Caramel kreiert die junge Mattwilerin Barbara Meijerink («Mürbel») auf einmal in einem Kupfertopf. Ihr Mann stempelt derweil die richtigen Geschmacksrichtungen an wie «Chili» oder «Whiskey» auf die Packungen und die Mutter hilft mit. Bei «Mürbel» handelte es sich um einen jener genussverheissenden Stände, welche sich am Food Forum im Weinfelder Rathaus von ihrer besten Seite zeigten. «Besten Seite» deshalb, weil die Aussteller nicht einfach leckere Sachen produziert, sondern stets dabei das gewisse Extra für den Kunden im Auge hatten.

### Kein reines Premiumprodukt

Dass sich dabei die Unternehmensphilosophie zwischen einem Start-up und einem inter-

national tätigen Unternehmen nicht gross unterscheiden muss, zeigte das Beispiel von Dieter Bachmann. Denn obwohl seine Gottlieber Spezialitäten AG viele Nummern grösser als das Kleinunternehmen aus Mattwil ist, verfocht der Herr der Hüppen den Standpunkt, dass «Tradition kein Ruhekitzen ist».

Zwar gehe bei den Hüppen-Bäckern nach wie vor «alles über Liebe und Leidenschaft», was sich auch an der aufwendigen Produktion zeige. «Wir backen jeden Crêpe einzeln, rollen ihn zu Hüppen und verpacken ihn auch einzeln», sagte Bachmann.

Gleichzeitig gelte es aber auch im Vertrieb und Marketing neue Wege zu beschreiten – und zugleich zu wissen, wo man sich selbst Grenzen setzen müsse. So habe er bewusst darauf verzich-

et, die Gottlieber Hüppen als reines Premiumprodukt anzubieten, denn Untersuchungen hätten gezeigt, dass «die Bauernfrau unser Gebäck genauso schätzt wie die Frau vom Zürichberg. Und wir wollten es uns mit keiner unserer Kundengruppen verscherzen», sagte Bachmann.

### Zustand als Basis

Und die Rechnung mit der «Herkunft als Zukunft» ging auf:



**Dieter Bachmann**  
Gottlieber Spezialitäten AG

Waren es früher satte 85% der Produktion, die in den Fremdvverkauf gingen, so verhält es sich, seit Bachmann 2008 die Firma übernahm, genau umgekehrt. «Wir haben es geschafft, die Hüppen mit einem Gehalt aufzuladen, welches die Kunden dazu bringt, diese gerne zu kaufen», so Bachmann über die positive Macht eines Images.

Dies sei jedoch nur möglich gewesen, weil man nicht den zweiten vor den ersten Schritt tat: «Es war wichtig für uns, dass wir unsere Geschäftsstrategie auf dem damaligen Zustand aufbauten – und nicht darauf, wo wir gerne hinkommen würden», erklärte Bachmann. Dass man als Unternehmer dabei nicht immer nur auf dem Erfolgspfad wandle, mache nichts, denn «auf dem Sterbebett bereut man nur, was man im Leben nicht gemacht hat».

## Immer mehr Flugpassagiere

**ZÜRICH.** Der Flughafen Zürich hat vergangenes Jahr einen neuen Passagierrekord verzeichnet. 26,3 Millionen Flugreisende wurden 2015 gezählt. Das sind 3,2% mehr als im Vorjahr. Im laufenden Jahr wird ein weiterer Anstieg um rund 3% erwartet. Dennoch stufte Flughafen-Chef Stephan Widrig an der gestrigen Medienkonferenz die Aussichten als «weniger rosig» ein.

In Spitzenzeiten bestünden bereits Engpässe, weitere zeichneten sich angesichts des prognostizierten Mobilitätswachstums ab. Das derzeitige Passagierwachstum wird noch ermöglicht, weil die Fluggesellschaften grössere Maschinen mit mehr Sitzplätzen einsetzen. Die Zahl der Bewegungen bleibt derweil in etwa gleich. Diese Entwicklung lässt sich laut Widrig aber nicht beliebig fortsetzen. Deshalb müsse die Frage beantwortet werden, wie sich der Flughafen Zürich weiterentwickeln könne. (sda)

Anzeige



**Thurgau Bodensee gewinnt**  
Swiss MICE Award 2016  
in der Kategorie «Destination»



**thurgau-bodensee.ch**