Publikation: tbhb **Pagina:** 33 **Ist-Farben:** cmyk0
Ressort: tb-wo **Erscheinungstag:** 14. 6. 2013 **MPS-Planfarben:** cmyk

PET hat eine grüne Zukunft

Als Teil des Bühler-Konzerns wurde die Bühler Thermal Processes zum Marktführer. Nun hat Bühler die Mehrheit am Unternehmen verkauft. Dessen Anlagen für PET-Recycling seien «revolutionär», meinen die neuen Eigentümer.

KASPAR ENZ

OBERBÜREN. Damit aus Erdöl eine Flasche wird, sind viele chemische Prozesse nötig. Einer davon macht aus weichem Polyester-Granulat ein festeres Material: PET. Das geschieht in Anlagen ansehnlicher Grösse. Auf einer Grundfläche von über 800 Quadratmetern ragen sie 60 bis 70 Meter in die Höhe. Was in diesen Turm hineingehört, wissen am besten die rund 80 Mitarbeitenden der Bühler Thermal Processes. «Bühler hat vor rund 30 Jahren damit angefangen», sagt CEO Martin Müller, der damals schon dabei war. Heute hat das Unternehmen einen Anteil am Weltmarkt von knapp 70 Prozent.

Exoten unter Mühlen

Bühler habe «erst mit der Zeit festgestellt, worauf man sich eingelassen hat», sagt Martin Müller. Die Ingenieure, die für die Chemieindustrie Anlagen konzipieren, waren Exoten im Mühlenkonzern. Im Herbst 2012 zog die Abteilung von Uzwil nach Oberbüren. Bühler hatte daraus eine eigene Gesellschaft gemacht: die Bühler Thermal Processes AG (BPAG). Nun hat der Konzern die Mehrheit des Unternehmens verkauft.

Ihr Herz schlage für die mittelständische Industrie, sagen die neuen Eigentümer. Michael Petersen und Markus Reich sind die geschäftsführenden Partner der Cross Equity Partners. 2008 gründeten sie das Schweizer Private-Equity-Unternehmen. Das Kapital stammt grösstenteils von grossen Unternehmerfamilien. Damit investieren sie in Industriebetriebe in der Schweiz und im deutschsprachigen Raum. «Wir wollen den Unternehmen helfen, eine nachhaltige Wachstumsstrategie zu entwickeln und umzusetzen», sagt Petersen – um damit auch eine Wertsteigerung zu erzielen. Oft investiert Cross, wenn es um eine Nachfolgeregelung geht oder wenn es gilt, ein Unternehmen aus einem Konzern zu lösen. Weshalb Bühler auf sie zugekommen sei, sagt Petersen. Die BPAG hat ihr Interesse geweckt. «Die globale Nachfrage nach PET steigt jährlich um sieben Prozent. Das Unternehmen ist marktführend und wird von einem erfahrenen Team geführt. Es ist toll, was Martin Müller und sein Team erreicht haben», sagt Petersen.

Doch das Geschäft ist nicht nur rosig. «In den letzten Jahren wurden Überkapazitäten gebaut», sagt Martin Müller. «In der nächsten Zeit müssen wir deshalb die Gürtel enger schnallen.» Für die BPAG ist das nichts Neues. «Solche Zyklen sehen wir etwa alle sieben Jahre.» In der Zwischenzeit will er energiesparende Prozesse entwickeln. Die Mitarbeitenden will er möglichst halten. Denn die Ingenieure, die die BPAG braucht, sind schwer zu finden.

Bild: pd

Eine BPAG-Anlage zur Herstellung von PET wird in Indien montiert.

Markus Reich

Bild: pd

STICHWORT

Cross Equity Partners

Das Private-Equity-Unternehmen veräusserte im Mai seine Beteiligung an der Schaffhauser Schwab Verkehrstechnik AG. Es ist weiter an der Embracher Spirella und der Tessiner Micromacinazione beteiligt.

Michael Petersen

Bild: pd

Zwei Phasen zum Wachstum

«Wir wissen, dass wir in den nächsten zwei Jahren eher investieren müssen», sagt Markus Reich. Nicht nur wegen der Überkapazitäten. «In dieser Zeit müssen wir die BPAG komplett verselbständigen», sagt Michael Petersen. Dazu gehört mehr, als einen neuen Namen zu finden. Funktionen, die bis anhin noch im Bühler-Konzern verortet waren, muss die BPAG nun selber übernehmen – das bedeutet, dass in Oberbüren trotz Durststrecke mehr Leute eingestellt werden. Um das zu überstehen, sei die Bühler Thermal Processes gut vorbereitet. Die BPAG plant Anlagen und beaufsichtigt deren Montage. Den eigentlichen Bau der Komponenten und Anlagen vergibt sie an Zulieferer – dazu gehört auch Bühler.

«Erst wenn die BPAG vollkommen selbständig ist, kann sie ihre Vorteile als KMU richtig ausspielen», sagt Michael Petersen. Einen Trumpf habe das Unternehmen in der Hand: Die BPAG hat ein Verfahren entwickelt, um PET-Flaschen ohne Qualitätsverlust zu recyceln. «Revolutionär», sagt Petersen. Zwar stecke der Markt noch in den Kinderschuhen und der Bau dieser Anlagen trägt noch wenig zum Umsatz bei. Doch das werde sich ändern. Gerade grosse Getränkemarken müsse das interessieren, sagt er. So könnten sie ein grüneres Image gewinnen.

Die Umsetzung des Plans verfolgt Cross vom Verwaltungsrat aus. «Wir gehen nie ins operative Geschäft», sagt Markus Reich. «Der Verwaltungsrat ist für uns aber ein Arbeitsgremium.» Er wird neben einem Vertreter von Bühler mit drei Industrie-Experten bestückt. Wie lange Cross bei BPAG engagiert bleibt, sei noch nicht festgelegt, sagt Michael Petersen. «Wir steigen aus, wenn wir unsere Ziele erfüllt haben und wir dem Unternehmen in seiner Entwicklung nicht mehr weiterhelfen können.»

BUSINESS LUNCH

«Billigstangebote schaden der Firma»

Die Hauspflegeservice.ch GmbH hat die Spitex-Bewilligung für den Thurgau erhalten. Geschäftsführerin **Margaretha Stettler** sagt, dass man auch mit fairen Löhnen am Markt bestehen kann.

Frau Stettler, haben Sie schon erste Spitex-Aufträge im Thurgau?

Unsere Firma wurde 2006 mit Sitz im Thurgau gegründet. Damals waren noch keine Spitex-Bewilligungen nötig, um Menschen zu Hause zu betreuen. Wir betreuen seit einigen Jahren in enger Zusammenarbeit mit der öffentlichen Spitex im Thurgau eine Dame. Wir hoffen natürlich sehr, dass wir mit der erteilten Betriebsbewilligung als Spitex und dem erfolgreichen Aufbau unseres Angebots im Thurgau einige Familien mehr unterstützen dürfen.

Haben Sie noch in anderen Kantonen Spitex-Bewilligungen?

Eine Betriebsbewilligung als Spitex haben wir in den Kantonen

Margaretha Stettler
Geschäftsführerin
Hauspflegeservice.ch GmbH

Thurgau, Zürich und Luzern. In anderen Kantonen der deutschsprachigen Schweiz bieten wir vor allem Unterstützung in der Tagesgestaltung und Hauswirtschaft. Wir werden dieses Jahr noch in drei weiteren Kantonen die Spitex-Bewilligung beantragen.

Hat Ihrer Firma der Skandal wegen unterbezahlten Hauspflegerinnen geschadet?

Unserer Firma schaden die als legal angepriesenen Billigstangebote insofern, dass wir preislich nicht mithalten können. Im Moment sind wir als Betreuungsanbieter mit fairen Arbeitsbedingungen wettbewerbsmässig klar im Nachteil. Zu dieser Problematik muss eine Lösung gefunden werden. Denn Betreuung zu Hause zu bezahlbaren Preisen ist ein anerkannter Bedarf in unserer Gesellschaft.

Kann man am Markt überhaupt mit vernünftigen Arbeitsbedingungen bestehen?

Dazu ein überzeugtes Ja. Ein grosser Teil unserer Motivation sind zufriedene Kunden und Mitarbeiter. Die kleine Gewinnmarge nehmen wir dafür gerne in Kauf.

Warum sind so wenig Schweizerinnen Pflegerinnen?

Bei unserem Konzept des Leben-Teilens mit Seniopair schreckt die Schweizerinnen oft ab, dass sie sich für eine gewisse Zeit von zu Hause abmelden müssen. Als Aushelferinnen für kürzere Zeiträume, finden sich immer öfter auch Schweizerinnen.

Und wie würden Sie sich eines Tages gerne pflegen lassen?

(lacht) Ja, was denken Sie, wieso ich seit fünf Jahren diese Aufbauarbeit beim Hauspflegeservice.ch leite? Aber Spass beiseite. Selbstverständlich möchte ich mich in meinem Wohnumfeld angepasst pflegen lassen. Am liebsten von den Menschen aus dem eigenen Betrieb. (bor)

JOURNAL

Multifunktionales Geschäftshaus

FRAUENFELD. In Frauenfeld, einem der Zentren des Lebens- und Wirtschaftsraums St. Gallen-Bodensee-Area, entsteht ein modernes Verkaufs-und-Geschäfts-Haus. Das so genannte «Multiplex 1» ist ein multifunktionaler Begegnungsort mit Anbindung an das regionale und nationale Verkehrsnetz und an den internationalen Flughafen Zürich. (red.)

Info: www.multiplex1.ch.

Leaderinnen Ostschweiz laden zu «Impuls» ein

ST. GALLEN. Der Verein Leaderinnen Ostschweiz lädt am Donnerstag, 20. Juni, um 18 Uhr zum vierten Kompetenzforum «Impuls» zum Thema «Kommandieren versus Coachen – wie führt Frau heute» in den Hauptsitz der St. Galler Kantonalbank ein. Es referiert Autorin und Geschäftsfrau Prisca Koller (red.)

Bauwerk Boen Group lagert Produktion aus

Mit tieferen Herstellungskosten will sich die Parkettherstellerin Bauwerk Boen besser am Markt positionieren.

ST. MARGRETHEN. Die neuformierte Bauwerk Boen Group reagiert auf den Preisdruck im hartumkämpften Markt für Standardparkett und richtet ihre Produktionskapazitäten neu aus. Die Produktion der Standard-2-Schicht-Parkette wird per Frühjahr 2014 im ausbaufähigen, hochmodernen litauischen Werk der Gruppe in Kietaviskes konzentriert, und die Produktion am Standort Salzburg wird eingestellt.

Der Produktionsstandort St. Margrethen, an dem schwerpunktmässig hochwertige Landhausdielen und Parkett-Spezialitäten produziert werden, ist davon nicht betroffen.

Die europäischen Wettbewerbsbehörden haben den Zusammenschluss von Bauwerk Parkett AG aus der Schweiz und der norwegischen Boen AS genehmigt. Die Transaktion wurde mit der Schaffung der Bauwerk Boen Group inzwischen vollzogen, teilt die Firma mit. Der Zusammenschluss ermöglicht es der Gruppe zudem, auf die herausfordernden Marktverhältnisse zu reagieren und die Produktionskapazitäten neu auszurichten. Seit Jahren stehe der Parkettmarkt wegen Überkapazitäten und Billigimporten unter Preisdruck. Im höher-margigen Premium-Segment sei die Bauwerk Boen Group gut positioniert. (red.)

Abraxas schreibt 2012 schwarze Zahlen

Trotz Ertragsrückgang und hohen Rückstellungen kann die Abraxas Informatik AG für das Geschäftsjahr 2012 ein positives Ergebnis verbuchen.

ST. GALLEN. Abraxas-CEO Félix Mauron hatte schon mit einem Ertragsrückgang im vergangenen Geschäftsjahr gerechnet. Das positive Ergebnis von 5,29 Millionen Franken sei trotz Rückstellungen von 5,37 Mio. Franken für die Sanierung der Pensionskasse BVK zustande gekommen. Bei einem konsolidierten Ertrag von 102,98 Mio. Franken stiegen die flüssigen Mittel der Gruppe um rund 9,6 Mio. Franken. «Die Abraxas ist auch aus finanzieller Sicht kerngesund und hat die notwendigen Mittel, um Innovationen oder anorganisches Wachstum zu finanzieren», so Félix Mauron.

2012 bekam das Unternehmen die Sparbemühungen verschiedener Kantone zu spüren, die sich in einer gewissen Zurückhaltung bei der Auftragsvergabe manifestierte. Im vierten Quartal verbesserte sich die Situation deutlich, weshalb die Abraxas mit gut gefüllten Auftragsbüchern ins Jahr 2013 gestartet ist. Positiv hat sich die Bilanzstruktur der Abraxas entwickelt. Die flüssigen Mittel wuchsen um rund 8 Mio. auf gut 43 Mio. Franken an. Die Eigenkapitalquote stieg vor Gewinnverteilung von 46,7 auf 50,2 Prozent. An ihren fünf Standorten in der Schweiz beschäftigt die Abraxas-Gruppe insgesamt 415 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. (red.)