

# Dank China zurück in der Spur

**USTER.** Uster Technologies ist nach zwei schwierigen Jahren auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Auch, weil die Firma mitten in der Krise auf Forschung und Entwicklung gesetzt hat.

MICHAEL VON LEDEBUR

Geoffrey Scotts Aufgabe war gestern Montag dankbarer als auch schon. Nach zwei Geschäftsjahren in Folge, in denen der CEO von Uster Technologies das Überleben der Firma als oberste Devise ausgab und der Umsatz stark zurückging, konnte er nun an der Bilanzkonferenz in Zürich von einer

deutlichen Umsatzsteigerung um 31,8 Prozent auf 132,8 Millionen Franken berichten. Der Gewinn vor Steuern und Abschreibungen lag 2010 bei 34,6 Millionen, was einer Ebita-Marge von 26 Prozent entspricht. Und auch die Aktionäre werden wieder am Erfolg beteiligt: 1,20 Franken werden pro Aktie ausbezahlt. In den Worten des Briten: «We are back on track», zu Deutsch: «Wir sind zurück in der Spur.»

## Klarer Weltmarktführer

Das Unternehmen ist ein Spezialist für hoch qualitative Textilprüfgeräte. Seine Kunden sind Textilhersteller weltweit. Die Firma ist klarer Weltmarktführer mit einem Anteil von über 50 Prozent. Somit profitiert das Unternehmen vom starken Wachstum der Textilproduk-

tion nach der Krise 2009. Laut CEO Scott hat Uster zwar einige Konkurrenten in lokalen Märkten, aber keinen weltweit tätigen Mitbewerber in ähnlichem Ausmass. Einer der wichtigsten Konkurrenten ist die in Wetzikon ansässige Firma Gebrüder Loeffle.

Der mit Abstand grösste Markt ist China, wo Uster in Suzhou 130 Leute beschäftigt. Gut die Hälfte aller Textilien werden im Reich der Mitte hergestellt. «Es ist beeindruckend, was dort abgeht», sagt Uster-Finanzchef Thomas Dressendörfer. Die Chinesen seien mit enormem Tempo daran, ihre Textilindustrie zu modernisieren. «Wir sind zum Glück gut aufgestellt und können profitieren.» Uster erwirtschaftet 67 Prozent des Umsatzes in Asien. Auf Europa entfallen 22 Prozent, auf Nord-

und Südamerika 11 Prozent. Der starke Franken belastet die Firma nicht: Dank der starken Marktstellung kann Uster die meisten Aufträge in Schweizer Franken verrechnen.

## Kritiker hatten Unrecht

Dressendörfer sieht die Grundlage für den jetzigen Erfolg in der Unternehmensstrategie, stark in Forschung und Entwicklung zu investieren. 11,2 Prozent des Umsatzes wendet die Firma dafür auf – laut Dressendörfer ein einzigartig hoher Wert in der Textilindustrie. Auch im Krisenjahr 2009 fiel die Zahl nicht unter zehn Prozent, nach Dressendörfers Einschätzung einer der Hauptgründe für den jetzigen Erfolg. «Man hat uns für diese hohen Investitionen mitten in der Krise kriti-

siert, aber nun sind wir rechtzeitig mit neuen Produkten am Markt.»

Auf die Zahl der Angestellten hat das starke Wachstum nur begrenzt Einfluss. Das Unternehmen beschäftigt in Uster 180 Personen sowie weltweit weitere 270 Personen. Während der Krise wurden 80 Stellen abgebaut, rund die Hälfte davon in der Schweiz. Zwar habe man vereinzelt Spezialisten angestellt, aber keine Stellen im grossen Stil geschaffen. Allerdings verberge man sehr viele Aufträge an Zulieferfirmen und trage somit indirekt zum Stellenwachstum bei. Doch die Devise des Unternehmens laute, schlank und flexibel zu bleiben. «Denn die nächste Krise kommt bestimmt», sagt Dressendörfer, «das ist in der Textilindustrie einfach so.»



Sachzwänge haben Erwin Meier-Honegger dazu gezwungen, das neue Garten-Center in Dürnten ähnlich zu bauen wie das bestehende in Tann. Bild: Nicolas Zorzi

## Windpark vor der letzten Hürde

**WANGEN-BRÜTTISELLEN.** Die Firma Genesys baut den ersten Windpark Südafrikas. Nun steht das Projekt kurz davor, die letzte Bewilligung zu erhalten.

MICHAEL VON LEDEBUR

Ein Schweizer Unternehmen, das mit dänischer Technologie einen Windpark baut: Die Frage nach diesem ungewöhnlichen Mix entlockt Bernd Steiner, dem CEO der Brüttiseller Firma Genesys, ein Schmunzeln. «Das Projekt ist durch Zufall entstanden», sagt Steiner. Vor fünf Jahren hat er einen Südafrikaner kennengelernt, der ihn auf die lukrative Möglichkeit eines Windparks in seinem Heimatland aufmerksam machte. Steiner: «Da wir sehr früh angefangen haben, werden wir Ende Jahr den ersten kommerziellen Windpark Südafrikas eröffnen.»

## Die Nummer 2 von 100

Vor wenigen Wochen hat der Bau des Parks in Caledon, 100 Kilometer östlich von Kapstadt, begonnen. Wichtiger als die Fortschritte auf der Baustelle sind indes diejenigen in den Amtsstuben. Derzeit stünden gut 100 Projekte für Windkraftwerke in der Warteschlange, «wir sind die Nummer 2 auf der Liste», sagt Steiner. Anfang April sollen die letzten Genehmigungen unter Dach und Fach sein. Mit den Genehmigungen steht und fällt das Projekt. «Es ist äusserst schwierig, eine Genehmigung zur Einspeisung ins Netz zu erhalten», sagt Steiner. Der Grund ist der marode Zustand des südafrikanischen Stromnetzes. Weil in den vergangenen Jahren zu wenig ins Netz investiert wurde, ist dieses sehr fragil, und es kommt immer wieder zu Blackouts.

Der Windpark liegt 20 Kilometer hinter der Küste, wo ein konstant heftiger Wind weht. 130 Meter hoch sind die Turbinen, die von einem dänischen Hersteller geliefert werden. Über 100 Turbinen werden dereinst in die Höhe ragen und 300 Megawatt Strom produzieren. Ende 2011 soll die erste Tranche von 50 Megawatt ans Netz gehen, die weiteren Turbinen werden in späteren Etappen erstellt.

## 800-Millionen-Projekt

Die Finanzierung des 800-Millionen-Projekts ist gesichert, sagt Steiner. Bei den Investoren handelt es sich ausschliesslich um Südafrikaner – zwei Grossbanken sowie staatliche Stellen. Die Investorensuche habe keine grossen Schwierigkeiten bereitet, «der Windpark wird hoch profitabel sein», ist Steiner überzeugt. Genesys hat bisher zwei Millionen Franken in die Projektierung investiert und wird langfristig mit zehn Prozent am Windpark beteiligt bleiben.

# Pflanzenwelt mit eingebauter Tiefgarage

**DÜRNTEN.** Nach zwei Jahren Bauzeit öffnet heute Dienstag das Garten-Center erstmals am neuen Standort. Die Ausmasse des Baus beeindrucken.

MICHAEL VON LEDEBUR

«Eigentlich ist hier alles gleich wie an unserem alten Standort», sagt Erwin Meier-Honegger. Seine Worte sind eine Untertreibung. 37000 Quadratmeter grüne Wiese wurden im Dürntner Lättenmoos umgepflügt, um Platz zu schaffen für die Neuversion des Garten-Centers Meier, das von Tann zuzügelt. Die Dimensionen des Neubaus, in den die Meiers einen hohen zweistelligen Millionenbetrag investiert haben, sind eindrücklich. An den dreistöckigen Festbau wurden Gewächshäuser sowie ein weitläufiger Aussenbereich angebaut. 2004 wurde der Neubau lanciert, vor zwei Jahren war Baubeginn.

## Unveränderte Struktur

Trotz des Neubaus: Die Anlage folgt in der Struktur dem Tanner Vorbild.

Festbau, Gewächshäuser und Aussenbereich sind in Dürnten auf dieselbe Weise angeordnet. «Als wir zu planen begonnen hatten, wollten wir einiges anders machen», sagt Meier-Honegger, «aber Sachzwänge haben dann zum jetzigen Resultat geführt.» Das Festhalten an Bewährtem habe den Vorteil, dass sich die Kundschaft nicht lange neu zu orientieren brauche.

## Per Rolltreppe ins Center

Einige Überraschungen hält die Anlage aber bereit. So ist Meier nach dem Umbau ein Garten-Center mit eingebauter Tiefgarage – eine Seltenheit. Und ein Wagnis, sagt Meier: «80 Prozent unserer Kundschaft ist weiblich, und es ist bekannt, dass Frauen Tiefgaragen nicht mögen.» 80 der 407 Parkplätze befinden sich im Parkhaus. Allerdings sei die Garage ebenerdig zu erreichen und deshalb keine Tiefgarage im eigentlichen Sinn. Der Bau habe sich angeboten, weil man anderenfalls wegen der Hanglage hätte aufschütten müssen. Von der Garage gelangt man über eine Rolltreppe ins Garten-Center – auch dies ein Novum.

Ausgebaut wurde auch der Gastronomiebereich: Das Selbstbedienungsrestau-

rant wurde durch ein zweites ergänzt; hinzu kam ein bedientes Restaurant. Ebenfalls neu sind die vier Seminarräume für je 50 Personen. Beide Neuerungen fussen auf dem Bestreben Meier-Honeggers, das Center vermehrt zum Begegnungsort zu machen.

Neuerungen haben die Meiers auch in ihrem Kerngeschäft, der Pflanzenpflege, umgesetzt. So wurden Produktion und Verkauf getrennt: Gezogen werden die Pflanzen nach wie vor am alten Standort in Tann, verkauft ausschliesslich in Dürnten. Im Neubau lassen sich, anders als früher, die Fenster im Gewächshaus senkrecht stellen, sodass eine komplette Durchlüftung möglich ist. «So bringen wir die Temperatur raus», sagt Meier-Honegger. Dadurch wird ein übermässiges Austreiben der Pflanzen vor der Zeit verhindert. Zudem würden die Pflanzen dadurch abgehärtet, so Meier-Honegger.

## Pflanzen in der Wanne

Die grösste Veränderung betrifft die Bewässerung. Bisher musste man sämtliche Pflanzen einzeln mittels Gartenschlauch bewässern – die in vielen Garten-Centern übliche Bewässerung via Sprinkleranlage ist laut Meier-Honeg-

ger schädlich. Auf Meiers Bewässerungstischen stehen die Pflanzen in einer flachen Wanne, die einmal täglich geflutet wird. «Das bringt unserem Personal eine massive Erleichterung.» Die Tisch-Methode wurde aus der Pflanzenproduktion in den Ausstellungsbereich übertragen. In dieser Gröszenordnung ist sie noch nie in einem Garten-Center zur Anwendung gelangt. 800 Ventile mussten dafür in der gesamten Anlage installiert werden.

## Ausschliesslich Regenwasser

Gespeist werden die Wannen von Regenwasser, das sich besser für die Pflanzenbewässerung eignet als Quellwasser. Meiers haben einen 1000-Kubikmeter-Regenwassertank installiert – ob dies ausreicht, muss sich weisen. «Das konnte mir kein Fachmann sagen.» Eine von vielen Unwägbarkeiten bei Meiers Umbau.

Heute Dienstag wird der imposante, stilvoll gestaltete Bau eröffnet. Allzu grosses Kundenaufkommen erwartet Meier-Honegger nicht, «wir sind an sich einen Monat zu früh dran». Man habe ein wenig Zeit einberechnet, um bereit zu sein, wenn die drei wichtigen Frühlingsmonate anbrechen.