

Schweitzer Project AG – Der Ladenbauer wächst stark, hat seinen Umsatz in den letzten fünf Jahren verdoppelt und sucht Mitarbeiter

Shops für die Welt

Vor acht Jahren hat Bernhard Schweitzer die Leitung der Schweitzer Project AG übernommen. Seither ist das bereits damals etablierte Unternehmen **in neue Dimensionen gewachsen**. Allein im vergangenen Geschäftsjahr wurden über 80 neue Mitarbeiter eingestellt. Junge Südtiroler werden gesucht.

Naturns – Am 8. September 2007 feierte die Firma Schweitzer ihr 80-jähriges Bestehen. Seniorchef Norbert Schweitzer konnte dabei eine stolze Bilanz ziehen, denn unter seiner Führung war das Unternehmen gewachsen – und er hatte es international ausgerichtet. Damals erzählte er, sein Sohn Bernhard, an den er zwei Jahre vorher die Geschäftsführung abgetreten hatte, habe ihm bei dieser Gelegenheit begeistert gesagt, es gäbe noch viel zu tun und zu expandie-



Prototyp eines Warenträgers

ren, und er habe geantwortet: „Mach du“. Der Junior hat die Aufforderung, Gas zu geben, offenbar als Auftrag verstanden, denn er hat die Gruppe seither sehr stark entwickelt und vor allem weiter internationalisiert. Norbert Schweitzer hat leider nicht mehr erlebt, mit welcher Geschwindigkeit das Unternehmen unter seinem Sohn wächst, denn er ist allzu früh im November 2008 verstorben.

Bernhard Schweitzer, Jahrgang 1969, hat an der Universität Bocconi in Mailand studiert und bei Ferialjobs das Unternehmen von der Pike auf kennengelernt. Nach seinem Einstieg in das Unternehmen wurde er mit verschiedenen Aufgaben betraut,



Bernhard Schweitzer

und schließlich überantworteten ihm Vater und Onkel die operative Leitung der Schweitzer Gruppe, zu der heute 25 Gesellschaften weltweit und Sitze in Zentren wie London, Paris, Moskau und Hongkong gehören. Gut 700 Mitarbeiter beschäftigt die Gruppe, in der 14 verschiedene Sprachen gesprochen werden. Etwa 50 Prozent der Kunden

sind englischsprachig, und derzeit erfolgt der Einstieg in den US-amerikanischen Markt. Schweitzer hat ein Büro in San Francisco eröffnet und plant, die Aktivitäten auch auf die Ostküste auszuweiten. Englisch und Deutsch sind die Geschäftssprachen in der Gruppe, über die die Verständigung erfolgt, wobei alle Mitarbeiter von jedem Gerät aus

mit allen anderen über ein Skype-System verbunden sind und gemeinsam Projekte einsehen können. Bernhard Schweitzer ist heute Alleininhaber der Gruppe, zu der auch das Planungsunternehmen Interstore Design und die Firma Interforce gehören, die schlüsselfertige Objekte realisiert. „Allein bestimmen zu können, hat den Vorteil,

dass man schneller entscheiden und effizienter arbeiten kann, und das ist mit Blick auf die Kundenwünsche ungemein wichtig“, sagt er.

Die letzte Zeit war gekennzeichnet von einem enormen Wachstum: „Wir haben in den letzten vier bis fünf Jahren unseren Umsatz verdoppelt, ebenso die Zahl unserer Mitarbeiter – und wir wachsen weiter, weil wir in neue Märkte gehen, neue Großkunden gewinnen oder von bestehenden Kunden mehr Aufträge erhalten“, erzählt Schweitzer. 89 Millionen hat die Gruppe im Jahr 2012 umgesetzt, 2013 waren es 118, und das nächste Umsatzziel liegt zwischen 140 und 160 Millionen. „Es kann sein, dass wir einen neuen großen Kunden dazubekommen und mit diesem schon 2015 um 30 Prozent mehr Umsatz generieren“, betont Schweitzer. In den nächsten Jahren, so der Entwicklungsplan, soll der Umsatz noch einmal verdoppelt werden.

Starkes Wachstum, das wissen Betriebswirte, ist erstrebenswert, hat aber auch seine Tücken, da es umfangreiche Investitionen mit entsprechend viel Fremdkapital erfordert und die Organisation zuweilen stark fordert oder gar überfordert, so dass sich Fehler und Mängel häufen. Bernhard Schweitzer beruhigt: „Die Firmengruppe Schweitzer hat null Nettoverschuldung, und sie wächst profitabel, das heißt, auch das Betriebsergebnis stimmt. Dies erlaubt es uns, jedes Jahr an die zehn Millionen Euro zu investieren – in den Ausbau von Werken, in Marktaktionen oder die IT.“

- Produziert wird
- im Metallwerk in Ungarn, wo 300 Mitarbeiter beschäftigt sind und sich neben einer Niederlassung auch die Logistik befindet, die 18.000 Quadratmeter umfasst und jetzt auf 30.000 ausgebaut wird;
- im Holzwerk in Polen, an dem die Schweitzer Project zu 45 Prozent beteiligt ist (die 200 Mitarbeiter dort sind nicht in den 700 Beschäftigten der Gruppe enthalten) und
- im Kühlmöbelwerk in Padua, wo 70 bis 80 Mitarbeiter eigene Möbel für den Frischesektor im Food-Bereich fertigen.

Am Hauptsitz in Naturns sind 220 bis 240 Mitarbeiter beschäftigt. Hier laufen die Fäden zusammen, hier wird gesteuert und entwickelt. Manche Fenster sind verklebt, die Türen mit Fingerprint-Geräten gesichert. „Wir entwickeln für Kunden und oft auch mit diesen gemeinsam neue Produkte, und diese Arbeiten sind top secret“, erzählt Schweitzer und verrät, dass derzeit neue Warenträger für eine bekannte Kette entwickelt werden, die in ein neues Marktsegment eintreten will, was aber niemand wissen darf. In Naturns sitzt auch die Schweitzer Manufaktur, eine Werkstatt mit kleinen, aber hochmodernen Maschinen, die zu 70 Prozent Prototypen herstellt, zu 30 Prozent für den kleinen lokalen Markt fertigt, der mit der Übernahme der Umdasch Italien (siehe eigene Meldung) wachsen soll. Das Headquarter ist erst vor wenigen Jahren großzügig erweitert worden, doch zeichnet sich erneut Platzmangel ab. Im letzten Geschäftsjahr wurden über 80 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt, die meisten davon im Ausland, aber jetzt plant Schweitzer, weitere Südtiroler Mitarbeiter zu engagieren. Vor einigen Jahren wurden in erster Linie Techniker gesucht und ausgebildet, jetzt sind es Projektleiter (und Logistiker). Diese werden 18 Monate lang intern ausgebildet, als Junior-Projektleiter eingesetzt und – wenn sie sich bewähren – Projektleiter. Man kann bei Schweitzer Karriere machen (siehe eigenen Info-Kasten), „aber wir verlangen sehr viel Einsatz, darüber hinaus Sprachkenntnisse und die Bereitschaft zu reisen und auch einmal außerhalb Südtirols zu arbeiten. Englisch ist Standard, dazu ist entweder Spanisch, Russisch oder Portugiesisch von Vorteil, denn wir nehmen jetzt Lateinamerika ins Visier. Der Job bei uns ist hart, aber dafür bieten wir ein spannendes Umfeld und die Zusammenarbeit mit Weltkonzernen wie H&M, Nespresso, C&A und vielen anderen, die ich teilweise gar nicht nennen darf. Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Südtirolern gemacht, sie sind gut ausgebildet, kompetent und einsatzfreudig“, sagt Schweitzer. Und deshalb hat die Gruppe jetzt eine Kampagne gestartet, um junge Mitarbeiter aus Südtirol zu finden, die mehr wollen, als einen geregelten Achtstundenjob mit punktlchem Feierabend.

Robert Weißensteiner
@robert@swz.it

Info 1

Übernahme

Die Schweitzer Project AG hat **mehrerheitlich den italienischen Markt der Umdasch Shopfitting Srl** übernommen, die sich aus dem lokalen Markt zurückzieht. Die Umdasch ist vor 25 Jahren bei der Firma Amonn eingestiegen, um als Umdasch-Amonn den italienischen Markt zu erobern, hat später das Unternehmen allein übernommen und einen Betriebszitz im Gewerbegebiet Wurzer in Steinmannwald (Leifers) errichtet. In den letzten Jahren ist der Umsatz unter anderem wegen der Krise in Italien ständig geschrumpft, Umdasch übersiedelte in kleinere Räume nach Bozen und hat jetzt das Handtuch geworfen. Nach der mehrheitlichen Übernahme des italienischen Marktes von Umdasch blickt Schweitzer optimistisch in Richtung Marktentwicklung in Südtirol. Adalbert Hillebrand – ehemaliger Mitarbeiter der Firma Umdasch Shopfitting – wird das bestehende Team um Helmut Innerhofer in Südtirol ergänzen. Zusätzlich wird man bei Schweitzer weitere Mitarbeiter zur Verstärkung des Teams einstellen, um dadurch die Betreuung und das Augenmerk auf den lokalen Markt noch weiter ausbauen zu können.

Info 2

Drei Karrieren bei Schweitzer

Fabian Falser, Jahrgang 1985, stammt aus Karneid, hat an der Landwirtschaftlichen Oberschule in Auer maturiert und dann sechs Jahre in der Baubranche (Planung) gearbeitet. In dieser Zeit hat er seine Englischkenntnisse durch Sprachaufenthalte verbessert. 2011 kam er zu Schweitzer, weil er eine neue Herausforderung in einem internationalen Arbeitsumfeld suchte, Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierechancen nutzen und Verantwortung übernehmen wollte. Nach einer internen Ausbildung ist Falser heute Projektmanager und betreut als solcher einen US-Konzern. Mindestens einmal im Monat



fliegt er für ein paar Tage oder eine Woche nach San Francisco, einmal im Monat kommt der Kunde nach Naturns. „In meiner Funktion bin ich ein Unternehmer innerhalb des Unternehmens, und das gefällt mir“, sagt er.

Walter Volani, Jahrgang 1979, stammt aus Lana, hat die Gewerbeoberschule besucht und dann Logistik und Produktionsingenieurwesen an der Universität Bozen studiert. Im November 2005 hat er seine Arbeit als Junior Projektleiter bei der Schweitzer Project aufgenommen und war in mehreren Abteilungen tätig, besonders lange in der Kalkulation. Dann wurde ihm die Verantwortung für einen wichtigen Kunden, ein italienisches Textilunternehmen, über-



tragen. Als Seniorprojektleiter betreut er heute Projekte von der Bestandsaufnahme bis zum Abschluss und trägt die Verantwortung für Zeit, Kosten und Qualität. Zusammen mit seiner Kollegin Suzana Jotovic betreut er als Head of MPR (Multiplikative Product Rollouts) die Niederlassung in Ungarn und leitet dort ein Team von 90 Mitarbeitern. Die beiden verwalten zusammen an die 25 Millionen Euro. Sie haben innerhalb von drei Jahren ein Geschäftsfeld für Rollout aufgebaut – inklusive Logistikzentrum in Sopron. „Der Job ist anstrengend, aber sehr abwechslungsreich und anspruchsvoll. Ich bin gefordert – und das gefällt mir“, sagt Volani, der weiterhin auch als Projektleiter arbeitet und als solcher derzeit häufig nach Stockholm zum Sitz des Großkunden H&M muss.

Suzana Jotovic, Jahrgang 1982, stammt aus Serbien, lebt aber schon seit vielen Jahren in der Schweiz. Ursprünglich war sie Schuhverkäuferin, doch wurden ihre Fähigkeiten früh entdeckt, und sie arbeitete bei Unternehmen in der Schweiz bzw. Deutschland, zuerst als Managementassistentin, später im Verkaufsinendienst und als Projektleiterin. 2011 kam sie als internationale Projektleiterin zur Schweizer Group, 2012 stieg sie zum Head of MPR auf.



Plus 33 Prozent: die Schweitzer-Gruppe in Naturns



Plus 19 Prozent: die Technoalpin in Bozen

Die Aufsteiger – Welche Unternehmen auffallende Umsatzzuwächse verzeichnen und wie es dazu gekommen ist

Wachsen mit Vollgas

Kuen Falca, die Schweitzer-Gruppe und Alimco sind 2013 um 20 und mehr Prozent gewachsen. Wie sind solch gewaltige Umsatzsprünge im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld möglich? Ein Blick hinter die nackten Zahlen zeigt, wie unterschiedlich die Gründe sind.

Bozen – Die Zahl überrascht. Der Meraner Brennstoffhändler **Kuen Falca** hat im vergangenen Jahr ein Umsatzwachstum von knapp 37 Prozent verzeichnet. Dies obwohl der Heizöl- und Treibstoffverbrauch italienweit seit Jahren schrumpft. Tatsächlich ist auch der Umsatz von Kuen Falca jahrelang mitgeschmumpft – von 2008 bis 2012 um fast 40 Prozent, was das Unternehmen von Rang 16 in der Südtiroler Umsatzrangliste auf Platz 37 abstürzen ließ. Und

jetzt plötzlich ein Plus von 37 Prozent? Die Erklärung liegt laut Unternehmensangaben in der Erschließung eines neuen Geschäftsfeldes, und zwar der sogenannten „pompe bianca“, vor allem in Venetien. Diese „weißen Tankstellen“ sind unabhängig von den großen Mineralölkonzernen und deren Preisbindungen. Sie kaufen den Treibstoff auf dem freien Markt. Die Autofahrer beglücken sie mit Spritpreisen, welche laut Internet bis zu zehn Eurocent un-

ter den üblichen Marktpreisen liegen. Zwar ist Kuen Falca noch weit vom Rekordumsatz von 2008 (182,7 Mio.) entfernt, immerhin meldet sich das Unternehmen aber mit einem Jahresumsatz von 154,6 Millionen in den Top 25 zurück.

In einem ganz anderen Sektor ist die Naturnser **Schweitzer-Gruppe** tätig, die mit einem Umsatzplus von knapp 33 Prozent aufwartet. Ein beträchtlicher Teil des Wachstums sei auf Fir-

menzukaufe bzw. -übernahmen zurückzuführen, verläutet aus dem Unternehmen. Der Naturnser Ladenbauer expandiert massiv.

Weiterhin auf rasantem Wachstumskurs befindet sich auch die **Alimco-Gruppe** des Eggentalers Robert Pichler. Mit einem Umsatzplus von 20 Prozent gehört die Unternehmensgruppe wie schon in den vergangenen zwei Jahren – damals betrug das Jahresplus 22 bzw. 24 Prozent – zu den ganz großen

„Siegern“. Laut Robert Pichler betreffen die Umsatzzuwächse auch diesmal sowohl das Kerngeschäft (Milchprodukte), als auch neue Geschäftsbereiche im Sektor der Lebensmittel-Rohstoffe. Seit 2008 konnte Alimco den Umsatz auf 470 Millionen Euro verdoppeln und ist damit in die Top 10 der Südtiroler Unternehmenshitparade vorgerückt. Zur Erinnerung: 2008 begann die internationale Finanz- und Wirtschaftskrise.

Ebenfalls Eggentaler Wurzeln hat der Beschneigungsspezialist **Technoalpin**.

Mit einem Umsatzplus von knapp 19 Prozent steht Technoalpin der Alimco-Gruppe nur unwesentlich nach. Die Technalpin-Gruppe hat Ende März 2012 einen bedeutenden französischen Mitbewerber mit zirka 100 Mitarbeitern übernommen, was sich unweigerlich auf die Bilanz zum 30. April 2013 niederschlug.

Seit Jahren zu den Wachstumsmeistern zählt die **Dr.-Schär-Gruppe** von Ulrich Ladurner – so auch diesmal. Nach Umsatzsteigerungen von 16,5 Prozent (2011) und 18,6 Prozent (2012) wächst der Hersteller von glutenfreien Lebensmitteln 2013 um 17,2 Prozent. Dr. Schär eilt von Umsatzrekord

Technoalpin übernimmt Mitbewerber



Plus 17 Prozent: die Dr.-Schär-Gruppe in Burgstall



Plus 17 Prozent: die Sel-Gruppe in Bozen

zu Umsatzrekord. Das Mitarbeiterplus begründet die Firmenleitung in erster Linie mit dem Zukauf von Gourmet Italia und mit der Eröffnung einer neuen Produktionsstätte im spanischen Saragossa. Das Umsatzplus hingegen sei hauptsächlich auf das rasante Wachstum im amerikanischen und spanischen Markt zurückzuführen.

Unaufhaltsam wächst auch die landeseigene **Sel-Gruppe**. Wieder legt die Sel dank erhöhter Stromproduktion und erhöhtem -verkauf zweistellig zu (17 Prozent). Laut Generaldirektor Albert Stuflesser war der Wachstumskurs in allen Geschäftsfeldern (Produktion, Verkauf, Verteilung und Services) erkennbar.

Dass ein Blick hinter die nackten Umsatzzahlen immer nützt, zeigt das Beispiel des Verbandes der Vinschger Produzenten für Obst und Gemüse **Vi.P.** Nach dem 8,2-Prozent-Umsatzminus von 2012 gibt es diesmal ein 16-Prozent-Plus und damit einen neuen Umsatzrekord. Der Grund für das Auf und Ab liegt darin, dass die europäische Apfelernte 2012 geringer ausfiel als ein Jahr zuvor und entsprechend höhere Preise zu erzielen waren –

Vi.P.: Höhere Preise durch geringere Ernte

Mit einem Umsatzplus von 14,6 Prozent setzt Intercable sein Wachstum der vergangenen Jahre fort und katapultiert sich erstmals in die Top 50.

ein Jahr zuvor war es beim Vi.P. angesichts des europäischen Obst-Überangebots genau umgekehrt gewesen.

Mit einem Umsatzplus von 14,6 Prozent setzt der Brunecker Autoindustriezulieferer **Intercable** sein überdurchschnittliches Wachstum der vergangenen Jahre fort und katapultiert sich erstmals in die Top 50. Das Umsatzplus – so verläutet aus dem Unternehmen – sei in erster Linie auf die Aktivitäten im neuen Geschäftsbereich „Verbindungstechnik“ zurückzuführen, auch hätten die Tochtergesellschaften Umsatzsteigerungen verbucht.

Ebenfalls um 14,6 Prozent wächst der Lanaer Traktorenhändler **AGCO Italiana** (ehemalige Fendt) und schafft damit nach mehreren Jahren die Rückkehr in die Top 50. Und auch in diesem Fall wird deutlich, welche Geschichten sich hinter den Umsatzentwicklungen zuweilen

verbergen: 2012 konnte Fendt wegen der Umstrukturierung der Produktionsstätte Marktoberdorf weniger Traktoren produzieren, womit sich ein Auslieferungstau bildete und zwangsläufig der Umsatz von AGCO Italiana zurückging. 2013 nun wurden die vorbestellten Traktoren nachgeliefert und ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnet.

Der Autoindustriezulieferer **GKN Driveline Bruneck** verbucht mit einem Umsatzzuwachs von 10,6 Prozent das vierte Plusjahr in Folge – seit 2009 wurde der Umsatz ziemlich genau verdoppelt, und zwar auf 173 Millionen Euro. Auch das zweite Brunecker Unternehmen der GKN-Gruppe wächst: **GKN Sinter Metals** erzielt ein Umsatzplus von 8,5 Prozent.

Heiner Oberrauchs Oberalp/Salewa hat den Umsatz seit 2009 verdoppelt. 2013 wurde wieder ein Plus von 9,9 Pro-

zent erzielt – mitverantwortlich dafür ist die Übernahme der Vertriebsrechte der Marke Fischer für Italien und der Marke Speedo für Deutschland und Österreich.

Die in der Nahrungsmittelbranche tätige **Iprona** nähert sich mit einem Jahresplus von 8,6 Prozent der 100-Millionen-Euro-Umsatzmarke (98,9 Millionen). Der Umsatz 2013 stellt eine neue Höchstmarke in der Firmengeschichte dar. Nach den zwei schwierigen Jahren 2009 und 2010 hat Iprona drei Wachstumsjahre hintereinander hingelegt.

Unaufhaltsam wächst das Logistikunternehmen **Gruber Logistics** in Auer. 73 Millionen betrug der Umsatz 2003, also vor zehn Jahren, 232 Millionen sind es jetzt. Unter anderem hat Gruber (Jahresplus 2013: 8,1 Prozent) im vergangenen Jahr in Schanghai seine 22. Filiale eröffnet, das Filialnetz in Italien ausgebaut und die Intertransport Hohnholz in Bremen übernommen.

Schließlich noch ein Blick auf zwei auffallende Entwicklungen jenseits der Top-50-Grenze. Dort hat die ehemalige Top-50-Unternehmensgruppe **Pichler I&S** (Stahlbau Pichler) nach den zwei schwierigeren Geschäftsjahren 2011 und 2012 ein gewaltiges Plus von fast 29 Prozent erwirtschaftet und sich wieder in

Lauerstellung für die Top 50 gebracht. Vor allem in der Schweiz war die Gruppe im vergangenen Jahr erfolgreich und hat sich unter anderem den Auftrag für den Bau des Hauptsitzes der eidgenössischen Post in Bern gesichert. Gleichzeitig gab nach jahrelanger Flaute der italienische Markt ein Lebenszeichen: Pichler erhielt unter anderem Aufträge im Rahmen der Expo 2015 in Mailand und des Wiederaufbaus in den Erdbebengebieten der Emilia Romagna. Der Jahresumsatz 2013 von 79 Millionen lag nur knapp sieben Millionen hinter dem Rekordergebnis aus dem Jahr 2010.

Mit Riesenschritten in Richtung Top 50 marschiert die **Autotest-Gruppe** von Josef Unterholzner. Der Autoindustriezulieferer mit Standorten in Lana, Franzensfeste, Bratislava und Eisenach hat 2013 den Jahresumsatz um fast 35 Prozent auf knapp 73 Millionen geschraubt – heuer soll die 80-Millionen-Schallmauer fallen, verläutet aus dem Unternehmen. Zur Erinnerung: 2010 betrug der Jahresumsatz etwa 26 Millionen.

Pichler I&S und Autotest in Lauerstellung

Christian Pfeifer
© christian@swz.it