

Swissmetal bald in Indien tätig

Laut **Konzernchef Martin Hellweg** laufen in Asien die

Vertragsverhandlungen für die Produktion von Kugelschreiberspitzen

Swissmetal mit Sitz in Dornach und Werken in Reconvilier und Lüdenscheid verstärkt die Neuausrichtung. Sie plant den Produktionsaufbau in Asien und hat einen Kunden in den USA übernommen. Details dazu von Konzernchef Hellweg.

INTERVIEW: PETER SCHAAD

«BUND»: Der gestern verkündete Kauf in den USA kommt überraschend. Warum dieser Schritt?

MARTIN HELLWEG: RM Precision ist ein arrondierendes Investment, eine Gelegenheit, die wir wahrgenommen haben. RM ist ein langjähriger Kunde, unser wesentlichster Kunde in den USA. Über 70 Prozent des Verkaufs von RM gehen ebenfalls an einen Kunden von uns.

Weshalb wollte der Kunde seine Firma verkaufen?

Die Gründe für die Übernahme liegen einerseits bei einem Generationenwechsel. Der Inhaber und Gründer ist 66 und suchte eine Nachfolgelösung. Andererseits kam RM Precision wegen sehr rasanten



Martin Hellweg,
Konzernchef
Swissmetal
F. SCHEIDEGGER

Wachstums an finanzielle Grenzen, denn sie musste ja Maschinen und

Material im Voraus finanzieren. Wir können nun dazu beitragen, dass Angebot und Wachstum auf einer soliden Basis erfolgen können. Im Fazit ist der Kauf eine Finanzinvestition in einen wichtigen Kunden.

Was genau macht RM Precision?

Sie kauft bei uns hochwertige, sehr dünne Stangen aus Speziallegierungen und macht daraus ausschliesslich auf Maschinen der Schweizer Firma Tornos Steckverbinderprodukte vor allem für die Luftfahrtindustrie. RM ist meines Wissens der Industriebetrieb mit der grössten Zahl an Tornos-Drehautomaten in Nordamerika.

Und der Zusatz «Swiss» im Namen?

Damit zeigt RM lediglich an, dass sie Waren in der Schweiz einkauft und dass ihre Produkte von höchster Präzision sind. Die Schweiz steht ja für Präzision. RM hat aber keine Aktivitäten in der Schweiz oder sonst wo in Europa.

Swissmetal will nach Asien vorstossen. Wie kommen Sie voran?

In Asien haben wir viele Möglichkeiten geprüft, und nun sind wir – wenn nichts Unvorhergesehenes geschieht – ganz klar auf Kurs in Richtung einer Eigengründung. Die Vertragsverhandlungen laufen. Bei einem optimalen Verlauf sollte noch in diesem Jahr der Produktionsstart unserer Kaltverformung in Indien erfolgen, dies vor allem für unsere dortigen Kunden in der Kugelschreiberspitzenindustrie.

Mit Solartiles, Dachziegeln aus

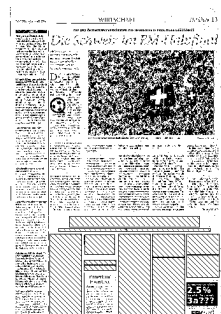
Baubronzelegierungen, wollen Sie in den lukrativen Solarmarkt vorstossen. Was ist hier der Stand?

Mit den Solarziegeln sind wir zurzeit in der Phase, wo die Serienproduktion definiert wird. Dies ist unsere nächste grosse Hürde. Das Vorabinteresse ist sehr gross. Wir wollen aber noch nicht feiern, sondern sind weiterhin sehr vorsichtig. Serienproduktion und auch Verkauf und Distribution sind beides grosse Hürden in einer Branche, in die wir uns ja erst noch einarbeiten müssen.

Gibt es ein Kundenpotenzial?

Das Interesse bei Architekten und Bauherren in der Schweiz und in Deutschland ist gross. Wir haben bald unseren hundertsten Interessenten, der das Produkt, auch als Prototyp, installieren möchte. Es scheint, dass wir in der laufenden Umweltdiskussion eine interessante Nische gefunden haben. Das wäre schön, wenn wir hier damit schon bald etwas Gutes für die Umwelt tun und als Unternehmen dabei auch noch wachsen könnten.

Was können Sie zum Ergebnis des



Argus Ref 30411973

Geschäftsjahres sagen?

Der Umsatz ist um 22 Prozent auf 398,6 Millionen gestiegen. Weitere Angaben machen wir noch nicht. Man kann sich aber ausrechnen: Der Umsatz ist relativ hoch, und in unserer fixkostengetriebenen Branche bedeutet dies, dass es gut gelaufen sein muss. Wir sind zufrieden.