

Schuhmarke Bally wird chinesisch

Mode Die Schweizer Traditions-marke Bally bekommt wieder einmal einen neuen Besitzer. Das Unternehmen geht nach China zur Investmentgesellschaft Shandong Ruyi. Gestern haben sich diese und der heutige Bally-Besitzer JAB Holding der deutschen Milliardärsfamilie Reimann auf die Transaktion geeinigt. Shandong Ruyi erwirbt laut einer Mitteilung eine Mehrheitsbeteiligung an Bally, JAB wird eine Minderheitsbeteiligung am Modeunternehmen behalten. Die Beteiligungsgesellschaft JAB, die das Vermögen der Familie Reimann verwaltet, hatte Bally bereits vergangenen Frühling ins Schaufenster gestellt und auch einen Verkauf ins Auge gefasst.

Wie viel Shandong Ruyi für die Mehrheitsbeteiligung an Bally zahlt, bleibt in der JAB-Mitteilung ungenannt. «Bally ist eine der wichtigsten Marken für Luxuschuhe und Lederaccessoires mit einer mehr als hundertjährigen Tradition. Die Geschichte von Bally und seinen Produkten ergänzt in hohem Masse unsere bestehende Stärke im Modebereich», lässt sich der Shandong-Ruyi-Chairman Yafu Qiu zitieren.

Bally wurde 1851 von Carl Franz Bally gegründet. 1976 hielt das vermeintliche Finanzgenie Werner K. Rey, der sich später als Milliardenpleitier entpuppte, kurz die Aktienmehrheit. Ihm folgte 1977 der Rüstungskonzern Oerlikon-Bührle, der wiederum seine Bally-Anteile 1999 an die US-Investmentgesellschaft Texas Pacific Group (TPG) veräusserte. Im April 2008 wurde Bally an die Vorläufergesellschaft von JAB verkauft. (awp/red)

Arbeitsmarkt weiter entspannt

Arbeitslosigkeit Die Lage am Schweizer Arbeitsmarkt entspannt sich weiter. Die Arbeitslosenquote ist im Januar zwar bei 3,3 Prozent verharrt, und die Zahl der registrierten Arbeitslosen stieg gegenüber Dezember um 1,7 Prozent auf 149 161. Im Vergleich zum Vorjahresmonat ging die Zahl der Arbeitslosen aber um 9,3 Prozent oder 15 305 Betroffene zurück. Das bestätigte den rückläufigen Trend bei den Arbeitslosenzahlen, der seit 2016 zu beobachten sei, sagt Boris Zürcher, Leiter der Direktion für Arbeit im Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco).

Als Gründe der Entspannung nennt Zürcher anhaltend gute Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts und eine günstige Konjunktur im Ausland. Zudem sei derzeit die Zuwanderung moderat, weshalb freie Stellen offensichtlich eher mit Arbeitslosen besetzt würden.

Besonders die Zahl der jungen Menschen ohne Arbeit ging im Januar gegenüber dem Vorjahresmonat zurück, nämlich um 16,4 Prozent. Bei den über 50-jährigen Arbeitslosen war der Rückgang innert Jahresfrist laut Seco mit 4,7 Prozent weniger markant. (sda/red)

	Anzahl	+/-	Quote	+/-
St. Gallen	6661	+26	2,4%	-
Thurgau	3708	+207	2,5%	+0,2
Appenzell AR	533	+6	1,7%	-
Appenzell AI	114	+6	1,3%	+0,1

Quelle: Seco



Erfolgreiche Unternehmerfamilie: Jacqueline, Pascal, Matthias und Martin Huber.

Bild: PD

Huber Fenster hat Weitsicht

Generationenwechsel Bei Huber Fenster in Herisau übernimmt die fünfte Generation den Familienbetrieb. Die junge Garde will mit Spezialanfertigungen punkten.

Patrik Kobler

1981 hat Martin Huber von seinem Vater die Leitung der Emil Huber AG, Glaserei, übernommen und das Unternehmen zu einem Vorzeigebetrieb in Herisau mit über 70 Mitarbeitenden entwickelt. Jetzt übergibt der 62-jährige die Geschäftsleitung an seine Söhne Pascal und Matthias. Damit übernimmt die fünfte Generation den Familienbetrieb, der 1883 von Gottlieb Huber gegründet worden war.

Die Ablösung ist in den vergangenen Jahren mit Sorgfalt und Weitsicht und unter Einbezug der Universität St. Gallen bewerkstelligt worden. «Als ich vor zwei Jahren längere Zeit ausgefallen bin, haben sich die beiden bereits bewährt», sagt Martin Huber. Er habe deshalb keine Bedenken, seinen Söhnen das Geschäft zu überlassen. Auch sei das Unter-

nehmen für die Zukunft glänzend aufgestellt. Man hat am Standort Herisau in neue Maschinen und einen Neubau investiert. Zudem setzen die Appenzeller erfolgreich auf Spezialanfertigungen statt auf den Massenmarkt. Sie fertigen die Fenster nach den Wünschen und Vorstellungen der Architekten und Bauherren. Laut Martin Huber sind die Auftragsbücher auch für 2018 gut gefüllt.

Sackmesser unter den Fenstern

Pascal und Matthias Huber wollen den eingeschlagenen Weg denn auch fortsetzen und ihre Produkte als «Sackmesser unter den Fenstern» etablieren. Das heisst, die Spezialanfertigungen sollen im Markt für Schweizer Qualität stehen. «Wir produzieren weiterhin in Herisau, liefern saubere Arbeit ab und halten Termine ein», sagt Pascal Huber.

Der 32-Jährige ist gelernter Möbelschreiner, hat eine Fachhochschule und an der Uni St. Gallen das Intensivstudium KMU absolviert. Neu ist er CEO des Unternehmens und für die Kalkulation verantwortlich. Sein 31-jähriger Bruder Matthias ist gelernter Hochbauzeichner. Er deckt Projektleitung, Forschung und Entwicklung ab. Auch er hat ein KMU-Studium an der Uni St. Gallen absolviert. Die Gebrüder planen, weiterhin neue Produkte zu lancieren. Eine erfolgreiche Innovation der Huber Fenster AG war jüngst beispielsweise eine Hebeschiebetüre mit schlanken Profilen. Auf Initiative von Pascal und Matthias Huber nahm das Unternehmen vergangenes Jahr am Red-dot-Design-Award in Deutschland teil und wurde prompt mit dem höchsten Preis ausgezeichnet. Seither gebe es vermehrt auch Anfragen aus dem

Ausland. Die beiden können sich vorstellen, das Marktgebiet zu erweitern. Zumal das Familienunternehmen schon einmal erfolgreich im Ausland tätig war: von 1992 bis 2003 in Russland. Weil das Engagement und die Intensität mit mehreren Betrieben sehr gross wurden, zog man sich zurück und verkaufte die russische Firma. Heute spricht Martin Huber von der «besten und wertvollsten Horizonsweiterung». Inzwischen ist das Unternehmen wieder hauptsächlich in der Schweiz tätig; ein Schwerpunkt bildet der Raum Zürich.

Für die Finanzen bleibt vorderhand Mutter Jacqueline verantwortlich. Und auch Martin Huber wird sich nicht aufs Altenteil zurückziehen, sondern weiterhin in der Firma arbeiten. Er folgt damit dem Beispiel seines Vaters, der bis ins hohe Alter für das Unternehmen tätig war.

Ems knackt die Zwei-Milliarden-Marke

Chemie Auch im Geschäftsjahr 2017 lässt das von Magdalena Martullo geführte Unternehmen die Rekorde purzeln. Dies trotz steigender Rohstoffpreise.

Rekorde sind bei der Ems-Gruppe mittlerweile zur Gewohnheit geworden. Im vergangenen Jahr reihte das auf Spezialkunststoffe fokussierte Unternehmen weitere hinzu. Erstmals wurde die Umsatzmarke von 2 Milliarden Franken geknackt. Konkret stieg der Umsatz um 8,2 Prozent auf rund 2,1 Milliarden Franken, wie Ems-Chefin Magdalena Martullo an der Bilanzmedienkonferenz sagte. Der operative Gewinn stieg um 6,3 Prozent auf 582 Millionen Franken – auch das ein Bestwert. Der Konzerngewinn erhöhte sich um 6,3 Prozent auf 484 Millionen Franken. Einzig die Gewinnmarge ging, auf hohem Niveau, leicht zurück auf 27 Prozent. Im Konkurrenzvergleich schneidet Ems damit immer noch sehr gut ab.

Die Margen kamen besonders wegen steigender Rohstoffpreise unter Druck. So hat sich allein der Ölpreis in den letzten zwei Jahren fast verdoppelt. «Die steigenden Rohstoffpreise waren unsere Hauptherausforderung», sagte Martullo. Man habe die Preise für die Kunden teilweise im Zweiwochenrhythmus anheben müssen. Dies könne sich Ems nur leisten, weil man innovativ sei und exklusive Produkte anbiete, für die man am Markt keinen Ersatz finde, sagte Martullo.

Für Boom bei Elektroautos gerüstet

Die meisten der Kunden kommen aus der Autoindustrie. Hier generiert das Unternehmen 60 Prozent seines Umsatzes. Die

Autobauer müssen wegen des Pariser Klimaabkommens und verschiedener nationaler Zielsetzungen ihren CO₂-Ausstoss reduzieren und suchen daher ständig nach Gewichtsreduktionen. Ems kann hier mit ihren Kunststoffen, die für Hochtemperatur-Anwendungen und als Metalleersatz dienen, Lösungen anbieten.

Die Autobranche ist derzeit vor allem wegen der weltweiten Förderung der Elektromobilität im Umbruch. Ems rechnet sich auch in diesem Markt gute Chancen aus. Der Anteil hochpolymerer Werkstoffe in einem Elektroauto wird von Christian Kruse, Leiter Anwendungstechnik, etwa gleich hoch eingeschätzt wie in einem Auto mit klassischem Verbrennungsmotor. So greift etwa

mit Tesla auch der bekannteste Elektroauto-Hersteller bereits für diverse Teile in seinen Fahrzeugen auf Ems-Produkte.

Martullo wird der Generalversammlung die Ausschüttung einer Dividende von 18 Franken pro Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Rendite von 2,9 Prozent pro Aktie. Hauptprofiteure sind Martullo und ihre Schwester Rahel Blocher, die zusammen rund 60% an Ems halten. Ob der vielen guten Nachrichten stieg die Ems-Aktie gestern um 1,9 Prozent, trotz eines negativen Gesamtaktienmarkts. Für 2018 ist das Management der Ems zuversichtlich: Umsatz und operativer Gewinn sollen leicht steigen.

Stefan Bisculm

Tankstellenshops und Treibstoff bringen Wachstum

Geschäftserfolg Der LV St. Gallen hat 2017 ein starkes Wachstum erzielt und den Umsatz um 15 Prozent gesteigert. Absolute Zahlen in Franken nennt der LV für 2017 in der Mitteilung nicht. 2016 hatte der Betriebsbeitrag (Umsatz) laut dem damaligen Geschäftsbericht 445 Millionen Franken betragen. Die Eröffnung neuer Verkaufsstellen, die Marktpräsenz und die höheren Verkaufspreise bei Brenn- und Treibstoff führten zum Umsatzwachstum 2017, schreibt der LV in einem Communiqué. Im Agrarbereich sind die Umsätze allerdings nach dem Rekordjahr 2016 wieder auf das Niveau des langjährigen Durchschnitts gesunken, wie es hiess.

Für die Landi-Läden war 2017 ein gutes Verkaufsjahr, das vielerorts Rekordumsätze brachte, heisst es weiter. Bei einem Preisabschlag von 1 Prozent wurde ein Umsatzwachstum von 5 Prozent erreicht. Der Absatz von Futtermitteln ging auf hohem Niveau leicht zurück.

Mehr Verkäufe bei Agrola

Der Absatz in den Agrola-Tankstellenshops konnte gegenüber dem Vorjahr um 6 Prozent gesteigert werden. Angetrieben wurde diese Steigerung durch die Eröffnung von zwei Standorten in St. Gallen-Bruggen und Teufen. Reibungslos verlief der Wechsel des Hauptlieferanten hin zur Volg Konsumwaren AG, schreibt der LV. Eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr zeigen die Verkäufe von Heizöl (+22 Prozent). Auch der Absatz von Diesel (+8 Prozent) und Benzin (+2 Prozent) nahm deutlich zu. Der Umsatz von Brenn- und Treibstoff in Franken stieg, bedingt durch Preiserhöhungen, um 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Eine Steigerung erzielte der LV St. Gallen auch beim Verkauf von Pellets, heisst es im Schreiben.

Im Bereich Farmenergie konnte 2017 mit dem Bau von Fotovoltaikanlagen, Speicherlösungen und Elektrotankstellen die Marktposition gefestigt werden, heisst es in der Mitteilung. Energieberatungen in der Landwirtschaft stossen demnach weiterhin auf grosses Interesse. Der Früchte- und Gemüse-Grosshandel hatte wetterbedingt ein mässiges Jahr 2017. Das brachte einen Rückgang im Absatz bei Hotellerie, See- und Berggastronomie. Insgesamt sei das Jahr 2017 aber nur mit einem leichten Umsatzrückgang gegenüber Vorjahr abgeschlossen worden. (bor)

ANZEIGE

Markus Blaser
Kundenberater
T +41 71 560 39 05

«Anlagelösungen zu attraktiven Konditionen – Vergleichen lohnt sich.»
www.cic.ch

CIC
BANQUE CIC [SUISSE]
Die Bank der Privat- und Geschäftskunden

Neu in St. Gallen