

# «Ich stehe unter Erfolgsdruck»

Christoph Blochers langjähriger Weggefährte Walter Eberle kauft Unternehmen

**Walter Eberle war Generalsekretär der Ems-Chemie. Im Justizdepartement (EJPD) bekleidete er unter Christoph Blocher dasselbe Amt. Nun wird er Unternehmer.**

DANIEL IMWINKELRIED

Sie werden mit 52 Jahren noch Unternehmer. Was hat Sie daran gereizt?

**Walter Eberle:** Die Herausforderung. Ich will nochmals in einer Branche tätig sein, in der ein Unternehmer etwas bewegen kann.

Worin besteht diese Herausforderung?

**Eberle:** Mein Ziel ist es, das Unternehmen zusammen mit dem vormaligen Besitzer Rolf Wiederkehr weiterzuentwickeln.

Wie sind Sie so reich geworden, dass Sie eine Firma kaufen können?

**Eberle:** Man muss für solch einen Schritt nicht unbedingt reich sein. Einerseits habe ich mein gesamtes Vermögen in die Wiederkehr Haus-

wartungen gesteckt. Andererseits musste ich auch Kredite aufnehmen, um die Übernahme tätigen zu können.

Haben die Banken die Kredite dafür breitwillig gesprochen? Viele Unternehmer beklagen sich über eine Kreditklemme.

**Eberle:** Woher die Kredite stammen, ist eine reine Privatangelegenheit. Darüber werde ich keine Auskunft geben.

Es sind aber Bankkredite?

**Eberle:** Ich werde Ihnen die Quelle des Geldes nicht offenlegen.

Stammt es von Ihrem alten Weggefährten Christoph Blocher?

**Eberle:** Nochmals: Woher das Geld stammt, ist reine Privatsache.

Als sie Generalsekretär des EJPD waren, haben Sie dort die Abläufe rationalisiert. Müssen sich die Angestellten der Wiederkehr Hauswartungen nun auf ein hartes Regime gefasst machen?

## EBERLES NEUE FIRMA

Die im Jahr 1990 gegründete **Wiederkehr Hauswartungen AG** ist im Liegenschaftsunterhalt tätig. Sie beschäftigt im Monats- und Stundenlohn rund **130 Mitarbeiter** und macht einen Umsatz im hohen einstelligen Millionenbereich, wie der neue Besitzer Walter Eberle sagt. Der Hauptsitz ist in Mägenwil, tätig ist die Firma in den Kantonen **Aargau, Zürich und Solothurn**. Über den Kaufpreis schweigen sich Eberle und der Gründer Rolf Wiederkehr aus.



**WALTER EBERLE** «Das gesamte Vermögen in die Firma investiert.» H0

**Eberle:** Das Unternehmen ist gut geführt und arbeitet effizient. Meine erste und wichtigste Aufgabe wird es sein, mich einzuarbeiten und die Führung zu übernehmen. Dann wird es darum gehen, neue Aufträge zu gewinnen und nicht einfach Kosten zu sparen. Dies wäre in dieser Situation zu einfach.

Die Schweiz steckt in einer Rezes-

sion. Wie ist Ihre neue Firma davon betroffen?

**Eberle:** Das Unternehmen steht gut da, weil es von meinem Vorgänger auch erfolgreich geführt wurde.

Aber Sie wollen mehr aus der Gesellschaft herausholen.

**Eberle:** Das ist immer möglich, und deshalb stehe ich als neuer Besitzer auch unter Erfolgsdruck.

# «Frau entscheidet beim Werkzeug-Kauf»

Eva Jaisli, Chefin des Emmentaler Werkzeugmachers PB Swiss Tools, setzt auch in der Produktion auf Frauen

**Die engagierte Unternehmerin Eva Jaisli erklärt, wie Schweizer Werkzeug trotz Krise die Nische findet und weshalb gute Ideen nur die halbe Miete sind.**

SVEN MILLISCHER

«Der Abschwung lehrt uns, noch innovativer zu sein», sagt Eva Jaisli beherzt. Die 51-Jährige muss es wissen, leitet sie doch seit zwölf Jahren erfolgreich PB Swisstools. Ihr Engagement im Familienbetrieb ist Jaislins zweite Karriere. Die gebürtige Emmentalerin liess sich zunächst zur Lehrerin ausbilden und studierte später Psychologie.

Kommunikatives Geschick zeigt die vierfache Mutter auch bei ihrem Vortrag vor dem Business Club Mittelland: Glaubwürdig und mit Verve skizziert sie, wie sich hochpreisiges Werkzeug aus Schweizer Produktion gegen die Billigware aus Fernost bestehen kann. Denn zwei Drittel der Ware bei Swisstools gehen in den Export.

## High-Tech-Schraubenzieher aus Titan

«Qualität und Innovation sind für uns matchentscheidend», sagt Jaisli. Der Familienbetrieb fertigt das Werkzeug zu hundert Prozent im bernischen Wasen. «So können wir den ganzen Produktionsablauf kontrollieren, was uns gegenüber der Konkurrenz flexibler macht.»

Zudem arbeitet PB Power Tools eng mit verschiedenen Fachhochschulen zusammen. Zum Beispiel bei der Entwicklung neuartiger Schraubenzieher aus Titan, die leicht, anti-magnetisch und korrosionsfest sind. Das zahlt sich aus: «Einen Viertel unseres Umsatzes machen wir mit Produkten, die jünger sind als fünf Jahre.»



**SWISS-TOOLS-CHEFIN EVA JAISLI** «Unser Sortiment an Werkzeugen verkauft sich nicht primär über den Preis.» ALEX SPICHALE

Allerdings hat sich der Wettbewerb für Qualitätswerkzeug verschärft: «Für Innovationen bleibt uns immer weniger Zeit.» Sie dürfe zwar auf eine technikverliebte Belegschaft zählen, aber längst nicht alle guten Ideen liessen sich auch verkaufen.

Beim Erweitern des Sortiments sei stets auch Fingerspitzengefühl gefragt: «In der Umsetzung darf man den Endkunden niemals aus den Augen verlieren», betont die Chefin von PB Swiss Tools. Ob Hobbyheimwerker

oder Industriemonteur – gefragt seien Profi-Tools.

## Qualität als Verkaufsargument

Und solch hochwertige Schraubenzieher und Vorschlaghämmer sind nicht nur etwas für gestandene Mannsbilder: «Eine Untersuchung hat gezeigt, dass vor allem Frauen beim Kauf von Werkzeug entscheiden», weiss Jaisli. Dem trägt die umsichtige Unternehmerin auch im eigenen Betrieb Rechnung: Mehr als ein Drittel

der 140-köpfigen Belegschaft bei PB Swisstools ist weiblich.

«Werkzeug ist ja eigentlich ein Massengut. Nur in der Nische haben wir eine Chance», weiss Jaisli. Das zeige sich auch in neuen Märkten wie Osteuropa. Über Jahre gelte es hier, ein Beziehungsnetz aufzubauen und sich die Reputation stetig zu erarbeiten. Da seien auch die Händler vor Ort gefragt, sagt die frischgebackene MBA-Absolventin: «Denn über den Preis verkauft sich unser Werkzeug nicht.»

Gisler



MARKUS GISLER

## Nicht die Boni sind das Problem

IN DREI WOCHEN treffen sich die Staatschefs der zwanzig grössten Volkswirtschaften zum G-20-Gipfel in Pittsburgh, und bereits verkünden die Schwergewichte unter ihnen lautstark, was im Nachgang zur verebbenden Finanzkrise Konkretes zu unternehmen sei. Angela Merkel verkündet: «Keine Bank darf so gross sein, dass sie den Staat erpressen kann.» Die Rede ist von Massnahmen, die – wie der französische Staatspräsident sich ausdrückte – verhindern sollen, dass sich Exzesse wiederholen. Doch ob den Worten auch Taten folgen, darf bezweifelt werden. Die G-20 sind nichts weiter als ein loser Klub, der über keine Verwaltung verfügt, geschweige denn über Sanktionsmöglichkeiten. Wenn Systemkorrekturen erfolgen, dann nur, wenn sich die Schwergewichte einigen können, allen voran die USA, Grossbritannien, Deutschland und Frankreich. Doch ob sich nur schon diese vier zu gemeinsamen Aktionen finden, ist unwahrscheinlich. Am deutlichsten wird dies in der Frage der Boni. Vor Wochenfrist hatte Nicolas Sarkozy verkündet, Frankreich werde die Boni notfalls im Alleingang begrenzen. Am Dienstag verkündete demgegenüber der britische Premierminister, das Königreich könne nicht im Alleingang aktiv werden, und er bezweifelte, ob die Bonibegrenzung auch umsetzbar sei.

DER SPRINGENDE PUNKT an der Debatte über ein gemeinsames Vorgehen liegt in der wirkungslosen Selbstbeschränkung der führenden Finanzplätze. Die hohen Boni werden grossmehrheitlich an der Wall Street und in London ausgeschüttet, also müssten die USA und Grossbritannien auch Massnahmen ergreifen. Das hätte zwar eine gewisse Wirkung, aber sie wäre nicht total. Denn weshalb sollten Dubai, Singapur oder Schanghai solche Beschränkungen übernehmen, wenn sie Chance wittern, ohne solche Beschränkungen ins Investmentbanking einsteigen zu können. Somit würden sich auch jene Länder, die jetzt lauthals die Beschränkung verkünden, damit von lukrativen Steuereinkünften lossagen. Gleiches gilt für die Banken selber. Jenes Institut, das als erstes sein Bonussystem herunterfährt, beschränkt sein Gewinnpotenzial. Bestes Beispiel ist die UBS, die im zweiten Quartal im Investmentbanking praktisch nichts verdient hat, während CS 1,6 Mrd. Gewinn meldete.

DARAN ÄNDERT SICH AUCH nichts, wenn jetzt auch die EU für eine Bonibeschränkung eintritt. Wenn die USA, Asien oder auch lateinamerikanische Staaten nicht mitziehen – davon ist auszugehen –, würgt Europa das Investmentbanking ab, sehr zur Freude anderer Finanzplätze.

DIE ERKENNTNIS WIRD sich durchsetzen, dass die Boni nicht das Problem sind bzw. waren. Wichtiger wäre die Überwachung komplexer Instrumente. Das ist lösbar über das Financial Stability Forum, die Dachorganisation der Zentralbanken. [wirtschaft@azag.ch](mailto:wirtschaft@azag.ch)

INSERAT

## Nachrichten

### «Gigantischer» Ölfund in Mexiko

Der britische Ölkonzern BP hat nach eigenen Angaben einen «gigantischen» Ölfund im Golf von Mexiko gemacht. Die Quelle sei im Feld Tiber entdeckt worden, teilte das Unternehmen mit. Dabei sei bis zu 11 000 Meter tief gebohrt worden – das sei eine der tiefsten Bohrungen der Öl- und Gasindustrie. Der Fund liegt etwa 400 Kilometer südöstlich der US-Stadt Houston in 1300 Metern Tiefe. (DPA)

### Porsche Katar hält beim Autobauer zehn Prozent

Der Wüstenstaat Katar hat den Einstieg beim hoch verschuldeten Sportwagenbauer Porsche unter Dach und Fach gebracht. Katar halte nun zehn Prozent der Stimmrechte an der Porsche-Holding, teilte das Unternehmen am Mittwoch in Stuttgart mit. Angaben zum Kaufpreis wollte ein Firmensprecher nicht machen. Mitte August hatte sich der Staatsfonds des Emirats mit dem Porsche-Familiengesellschaft Porsche und Piëch auf den Einstieg geeinigt. (AP)

### Bobst Industriefirma von Krise schwer getroffen

Der Verpackungsmaschinenkonzern Bobst ist von der Wirtschaftskrise schwer getroffen worden und schreibt im ersten Halbjahr tiefer Zahlen. Die Westschweizer Firma rechnet nicht mit einer raschen Aufhellung des Umfelds und setzt die Sparschraube an. Die Bobst-Gruppe weist einen Verlust von 70,2 Millionen Franken aus, verglichen mit einem Reingewinn von 26,7 Millionen Franken im Vorjahr. Der Umsatz fiel mit 465,6 Millionen Franken 38,9 Prozent tiefer als im Vorjahr aus. (AP)

### Duffry Umsatz wächst, Gewinn schmilzt

Der Basler Reisedetailhandelskonzern Duffry hat im ersten Halbjahr 2009 einen deutlichen Rückgang beim Gewinn verbucht. Er schmolz auf 10,4 Millionen Franken, was gegenüber dem Vorjahr einem Minus von 62,9 Prozent entspricht. Der Umsatz wuchs trotz tieferer Passagierzahlen wegen Rezession und Schweinegrippe um um 21,4 Prozent auf 1,135 Milliarden Franken. Duffry ortet eine Stabilisierung der Passagierzahlen, allerdings auf tieferem Niveau als im Vorjahr. (AP)