

## Gewinneinbruch bei Ruag

**Industrie** Die Schliessung des Standortes am Flughafen Bern-Belp sowie Kosten für eine neue Produktion in Ungarn belasteten die Rechnung des Industrie- und Rüstungskonzerns Ruag. Während der Umsatz um 1,2 Prozent auf 953 Millionen Franken kletterte, sank der operative Gewinn (Ebit) um 24 Prozent auf 41 Millionen. Der Reingewinn sackte gar um 35 Prozent auf 27 Millionen ab, teilte der Konzern gestern in einem Communiqué mit. Den Gewinnrückgang erklärt die Ruag einerseits mit dem Aufbau eines neuen Produktionsstandortes in Ungarn. Und bei der Division Aviation wurde der Standort Bern-Belp geschlossen, was ebenfalls zu Kosten führte.

Gewachsen ist Ruag in erster Linie dank Fremdwährungseffekten. Diese steuerten 25 Millionen zum Umsatz bei. Einen positiven Einfluss hatten auch Zukäufe von Firmen. Organisch hingegen sei der Rüstungskonzern leicht geschrumpft. Für die Zukunft stelle Ruag weiteres Wachstum in Aussicht: Der Auftragseingang legte um 0,9 Prozent zu und der Auftragsbestand lag mit 1,02 Milliarden um 1,2 Prozent über Vorjahr. Für das Gesamtjahr rechnet das Ruag-Management mit leicht höherem Umsatz als im Vorjahr. Auch der Ebit soll Ende Jahr auf Vorjahresniveau liegen. (sda)

## Layton neuer Chef bei Partners Group

**Baar** Wechsel an der Spitze des Vermögensverwalters Partners



Group: **David Layton**, Partner und bisheriger Head of Private Equity, übernimmt ab 2019 von Christoph Rubeli die Funktion des Co-CEO an der Seite von André Frei.

Layton arbeitet seit 2005 bei Partners Group. Zu Beginn war er von New York aus als Head of Private Equity Americas tätig, heisst es in einer Mitteilung. Dabei habe er eine zentrale Rolle beim Aufbau des Direktinvestitionsgeschäfts von Partners Group gespielt. 2016 begründete er zudem den neuen regionalen Americas-Hauptsitz in Denver. Der US-Amerikaner wird seine neue Funktion aus Denver wahrnehmen. Rubeli werde die Geschäftsleitung sowie das Global Executive Board zum Jahresende verlassen, der Firma jedoch als Partner erhalten bleiben. (mim)

## Ex-Banker steigt bei Vicenda ein

**Baar** Die Vicenda Group hat die Ernennung von Walter Berchtold zum Executive Chairman bekanntgegeben. Berchtold folgt auf Felix W. Zulauf, der seit der Gründung 2013 Chairman des Unternehmens ist und Mitglied des Verwaltungsrats bleibt, heisst es in einer Mitteilung.

Den 56-jährigen Berchtold kennt man als ehemaligen Credit-Suisse-Banker. Ab 2015 war er Mitglied des Verwaltungsrats der Falcon Private Bank, wo er ein Jahr später bis zu seinem Rücktritt im Jahr 2017 die Verantwortung als CEO übernahm. (mim)

# Tschopp wird schlagkräftiger

**Holz** Das Hochdorfer Holzbauunternehmen hat 11 Millionen Franken in eine neue Halle und eine neue Produktionsmaschine investiert. Damit passt sich Tschopp Holzbau der Entwicklung in der Branche an.

**Roman Schenkel**

Die neue Produktionshalle ist Marke Eigenbau. Wenn ein Holzbauunternehmen eine neue Produktionshalle erstellt, gehört es sich, dass das Gebäude auch selber gebaut wird. An dieses ungeschriebene Gesetz hat sich selbstverständlich auch die Tschopp Holzbau AG gehalten: 11 Millionen Franken hat das Familienunternehmen an seinem Standort in Hochdorf investiert. Als «Meilenstein» für die Firma bezeichnet Inhaber Ivan Tschopp die neue, 85 Meter lange und 33 Meter breite Produktionshalle. «Wir machen damit einen wichtigen Schritt in Richtung digitale Holzproduktion», sagt er.

Herzstück der neuen Halle ist eine computergesteuerte Produktionsmaschine. Auch sie hat beeindruckende Masse: 4 Meter breit, 58 Meter lang. Riesige Holzplatten werden auf ihr zurechtgefästr, gebohrt, zusammengedübelt. Es ist ein hochautomatisiertes Fertigungswerk. Auf dem Maschinentisch entstehen Bauelemente mit einer Länge von bis zu 16 Metern und mehreren Tonnen Gewicht. Je nach Auftrag versehen die Arbeiter die Wand-, Dach- oder Deckenelemente mit Kabelrohren und Fenstern.

«Stellen werden wir aber sicherlich nicht abbauen»

Die Investitionen seien aufgrund der steigenden Nachfrage nach Holzhäusern und der rasant voranschreitenden Digitalisierung notwendig geworden. Der Innovationsschub – vor allem bei der industriellen Vorfertigung – sei in den letzten Jahren enorm gewesen, so Tschopp. «Mit diesen wichtigen Investitionen in Gebäude und Maschinen führen wir unsere Produktion in die Zukunft.» 2005 hat Ivan Tschopp die Geschäftsführung von seinem Vater übernommen. Drei Jahre später kaufte er den Eltern die 1972 gegründete Firma ab. 95 Angestellte zählt die Tschopp Holzbau AG aktuell. Dass der höhere Automatisierungsgrad Stellen wefrisst, kann Tschopp nicht be-



Marke Eigenbau: Inhaber und Geschäftsführer Ivan Tschopp (links) und Bereichsleiter Holz ausbau Alex Elmiger in der neuen Produktionshalle der Holzbau Tschopp AG in Hochdorf. Bild: Dominik Wunderli (30. August 2018)

stätigen. «Wir werden etwas weniger Aushilfen haben, Stellen werden wir aber sicherlich nicht abbauen», betont er. Allerdings gebe es eine Verschiebung von der Produktion ins Büro. 3D-Modelle, computergesteuerte Maschinen, Austausch von Plänen via Cloud: die Zahl der IT-Spezialisten nimmt stark zu.

Der Holzbau hat sich in den letzten Jahren zu einer High-Tech-Industrie gemauert, die auf Digitalisierung, Automatisierung und ein hohes Mass an Vorfertigung setzt. Die Holzbauweise bietet

gegenüber dem traditionellen Bauen zahlreiche Vorteile. Der wichtigste sind die erheblich kürzere Bauzeit und die millimetergenauen Vorarbeiten: «Ein Einfamilienhaus ist mit vorgefertigten Einzelteilen in zwei Tagen zusammengebaut, ein Mehrfamilienhaus binnen einer Woche», sagt Tschopp. Selbst mehrgeschossige Gebäude entstehen teilweise fernab in einer Werkhalle und werden dann innert kurzer Zeit auf der Baustelle montiert. Hinzu kommen die natürlichen Eigenschaften des Baustoffes: «Holz ist öko-

logisch, die Räume sind atmungsaktiv und haben eine spezielle Atmosphäre. Und zu einem Grossenteil kann einheimisches Holz verwendet werden», zählt Tschopp auf. Auch in Sachen Kosten sind Holzbauten konkurrenzfähig.

Mit der neuen Halle und den Investitionen in Maschinen kann auch die Tschopp Holzbau AG in diesem Prozess mithalten. «Wir werden schlagkräftiger und können uns auch um Projekte bewerben, für welche wir zuvor wenig Chancen hatten», sagt Alex Elmiger, Bereichsleiter Holz ausbau. Er

schätzt die Effizienzsteigerung auf rund 30 Prozent. «Bei gewissen Elementen dürften wir sogar noch mehr Zeit einsparen», sagt er. Noch fehlten aber die Vergleichszahlen, die neue Maschine wurde erst Mitte März in Betrieb genommen. Die industrielle Vorfertigung setzt eine ausgefeilte Logistik voraus. «In der neuen Halle haben wir deutlich mehr Platz. Wir haben die Abläufe unter Einbezug der Mitarbeitenden optimiert», sagt Elmiger. Die Produktion folgt nun einem klaren Ablauf in eine Richtung. Die Halle verfügt zudem über eine Logistikgasse, durch welche 40-Tonner fahren, um die Bauelemente aufzuladen.

**80 Prozent des Holzes kommt aus der Schweiz**

Neben dem Häuserbau hat sich die Hochdorfer Firma mit der firmeneigenen Innovation «Bresta» (Abkürzung von Brettstapel) weit über die Region hinaus einen Namen gemacht. Das Konstruktionselement aus Massivholz wird in Holzbauten für Decken, Wände oder Dächer verwendet. Das Spezielle daran ist, dass die einzelnen Bretter ausschliesslich durch eingetriebene Holzdübel zusammengehalten werden. 25 000 Quadratmeter produziert das Unternehmen davon pro Jahr. «Rund die Hälfte davon verkaufen wir an andere Holzbaunternehmer», so Tschopp.

Für die neue Halle hat Tschopp von der Organisation Lignum/Holzwirtschaft Schweiz das Zertifikat «Herkunftszeichen Schweizer Holz» erhalten. 80 Prozent des verwendeten Holzes stammt aus der Schweiz. Auf dem Dach wurde zudem eine Fotovoltaikanlage mit einer Leistung von 260 Kilowatt-Peak montiert. Diese hat Tschopp bereits mehr als positiv überrascht: «Statt einer Rechnung von 16 000 Franken mussten wir für das zweite Quartal nur 250 Franken bezahlen.»

**Hinweis**

«Tag der offenen Tore» morgen Samstag, 1. September 2018 von 9.30 Uhr bis 16 Uhr. Tschopp Holz abau AG, An der Ron 17, Hochdorf.

## Hochdorf rutscht in die Verlustzone

**Nahrungsmittel** Fehlende Umsätze in China und hohe Anlaufkosten neuer Anlagen: Aufgrund widriger Umstände muss der Milchverarbeiter sein Umsatzziel nach unten korrigieren.

Auch wenn der Milchverarbeiter ein «sehr starkes» zweites Halbjahr erwartet, können die Effekte des ersten Halbjahres nicht mehr ausgeglichen werden. Die Prognose für das Gesamtjahr wird daher leicht nach unten korrigiert.

Hochdorf nennt in der Medienmitteilung von gestern vor allem die hohen Anlaufkosten und Terminverzögerungen der neuen Sprühturm- und Sprühturm sowie fehlende Umsätze in China als Gründe für die roten Zahlen. Letzteres habe auch einen erheblichen negativen Einfluss auf das Ergebnis der Tochter Pharmsalys gehabt. Nicht zuletzt belastete der vor einigen Wochen angekündigte Verkauf des Werks in Litauen das Ergebnis deutlich.

Die Gruppe hat im ersten Halbjahr 365,3 Millionen Kilo-

gramm Milch, Molke, Rahm und Buttermilch (Flüssigmilch) verarbeitet, was ein Minus um 3,2 Prozent bedeutet. Hauptverantwortlich für den leichten Rückgang sei die weiter reduzierte Milchmenge im Werk Litauen und dessen Verkauf per Ende Mai 2018. Infolge der Straffung des Produktportfolios habe sich dabei das verkaufte Produktvolumen um ein Viertel auf 83374 Tonnen reduziert. Der erzielte Nettoerlös reduzierte sich demgegenüber um lediglich 6,9 Prozent auf 281,6 Millionen Franken. Unter anderem höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen führten dann zu einem Rückgang beim Betriebsergebnis (Ebit) um über 80 Prozent. Unter dem Strich fiel Hoch-

dorf mit -2,2 Millionen Franken klar in die roten Zahlen. Im Vorjahr stand noch ein Plus von 14 Millionen Franken.

**Positive Neuigkeiten aus Sulgen**

Positive News gab es hingegen bezüglich der neuen Produktionslinie in Sulgen TG. Sie habe nach einigen Verzögerungen per Mitte August an die ordentliche Produktion übergeben werden können, hiess es dazu. Die «hochmoderne und technologisch komplexe Anlage» funktioniere den Erwartungen entsprechend. Insbesondere sei man mit der erzielten Pulverstruktur «sehr zufrieden». Regelmässige Produktionen für Neukunden erwartet das Unternehmen jedoch erst ab kommenden Jahr. Bei den Divisionen erzielte

der grösste Geschäftsbereich Dairy Ingredients einen Nettoerlös von 188,2 Millionen Franken (-13 Prozent). Der Rückgang begründet sich laut Mitteilung mit den anhaltenden Preisverwerfungen zwischen der Milchlaktose- und Milchprotein-Bewertung im internationalen Milchmarkt.

Der Geschäftsbereich Baby Care verzeichnete ein Umsatzwachstum von 77,1 Millionen (+4,1 Prozent). Positiv sei, dass trotz Verzögerung bei der Markenregistrierung in China eine Umsatzsteigerung erzielt worden sei. Der kleine Geschäftsbereich Cereals & Ingredients verkaufte derweil Produkte im Wert von 16,3 Millionen Franken und damit knapp 40 Prozent mehr als im Vorjahr. Für den weiteren Verlauf zeigt sich das Unternehmen optimistisch, korri-

giert die Erwartungen aber etwas nach unten. «Aufgrund der eingepflegten Produktions- und Verkaufsaufträge erwarten wir im zweiten Halbjahr ein sehr gutes Resultat. Trotzdem werden wir das unter den Erwartungen liegende Halbjahresergebnis nicht vollständig aufholen können», so CEO Thomas Eisenring.

Neu erwartet die Gruppe einen Nettoerlös von 570 bis 600 Millionen sowie eine Ebit-Marge von 5,8 bis 6,5 Prozent statt wie bisher 600 bis 630 Millionen und 7,0 bis 7,5 Prozent. Begründet wird dies mit dem fehlenden China-Umsatz, den Verzögerungen bei den neuen Produktions- und Abfüllanlagen, dem schwachen ersten Halbjahr von Pharmsalys sowie der Wertbeeinträchtigung aus dem Verkauf in Litauen. (sda)