



*Thomas Bischofberger, Geschäftsführer
Bühler + Scherler AG:*

*«Die Konkurrenz aus
dem Ausland schläft nicht.»*

Schrittweise in die Unabhängigkeit

Weltweit setzen Betriebe auf das Know-how der Bühler + Scherler AG aus St.Gallen. Das St.Galler Ingenieurbüro für Elektrotechnik und Automation blieb nicht zuletzt auch dank der Ausrichtung ihres Hauptkunden, Bühler Uzwil, von der Krise weitgehend verschont. Nun will sich das Unternehmen noch breiter abstützen, um gegen die immer stärker werdende Konkurrenz auch in Zukunft bestehen zu können.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Die Geschichte der Bühler + Scherler AG wird eigentlich schon im Firmennamen ersichtlich: Die 1954 gegründete Scherler AG aus Zürich war bereits in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts für die Elektroinstallationsplanung des Technologiekonzerns Bühler verantwortlich. Die erfolgreiche Zusammenarbeit führte 1984 schliesslich zur Neugründung der Bühler + Scherler AG mit Sitz an der Zürcherstrasse in St.Gallen. Der damalige Geschäftsführer Werner Buob, der schon beim Zürcher Unternehmen die Leitung innehatte, trat Ende Juni des vergangenen Jahres nach 38 Jahren Tätigkeit in den Ruhestand. Sein Nachfolger wurde Thomas Bischofberger, der die starke Stellung des Ingenieurbüros für Elektrotechnik und Automation halten und kontinuierlich weiter ausbauen will.

Wichtigstes Standbein ist das historisch gewachsene: die Elektroinstallationsplanung für international tätige Industriefirmen. Bühler gilt hier nach wie vor als Hauptkunde. Vom gesamten Umsatzvolumen der Bühler + Scherler AG machen Aufträge aus dem international tätigen Grosskonzern rund 60 Prozent aus. Ein klares Klumpenrisiko? Thomas Bischofberger relativiert: «Wir sind für Bühler in verschiedenen Geschäftsbereichen tätig, die unterschiedlichen Zyklen ausgesetzt sind. Das verschafft uns eine gewisse Absicherung.» Dennoch habe man sich zum Ziel gesetzt, künftig unabhängiger von diesem Grosskunden zu werden. Und der entsprechende Weg wurde bereits erfolgreich eingeschlagen: Konzepte und Realisationen aus dem St.Galler Haus sind weltweit gefragt. Referenzprojekte finden sich beispielsweise in England, Holland, Fernost, Nord- und Zentralafrika,

Russland, den USA und in den arabischen Ländern, aber natürlich auch in der ganzen Schweiz.

Wieso sich Schweizer Preise rechnen

Auch nahe der Schweizer Grenze setzt man auf die Dienstleistungen der Eidgenossen. So wurde unter anderem die Gepäckförderanlage des Flughafens München mit dem Know-how der hiesigen Experten erstellt. «Jedes Projekt wirkt sich im positiven Sinne wieder auf unsere Vorwärtsstrategie aus. Sie verschaffen uns einen gewichtigen Namen im internationalen Markt», erklärt Bischofberger. Dieser Aspekt, aber

«Eine grössere Investition in eine optimale Planung ist lohnenswert»

auch der Hauptfokus auf Ausführungen in der Nahrungsmittelindustrie, hat die Bühler + Scherler AG denn auch weitgehend von der Krise verschont. «Die Exportindustrie als solches hat die Auswirkungen ja sehr wohl gespürt», führt Bischofberger aus. «Uns als Firma traf es allerdings nur wenig. Für Bühler arbeiten wir zu einem grossen Teil im Bereich Müllerei, also im Segment der Grundnahrungsmittel. Und dieses kann auf ein ausgezeichnetes Jahr zurückblicken. Gewisse Ausfälle konnten wir dadurch, aber auch durch diverse Elektroplanungs- und Automationsprojekte in der Schweiz, mehr als kompensieren.»

Im Bezug auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens ist die Kenntnis von speziellen Installationstechniken in der Nahrungsmittelindustrie, aber auch ein grosses

Prozesswissen erforderlich. Dieses Wissen kann natürlich auf andere, ähnliche Bereiche adaptiert werden. Und im internationalen Markt ist weiter eine intensive Kenntnis der entsprechenden Vorschriften unabdingbar. «In der Schweiz gibt es nur wenige Ingenieurbüros, die über das notwendige Wissen verfügen.»

Es ist denn aber auch weniger die Konkurrenz aus dem Heimatland, mit der sich das Unternehmen herumschlagen muss, als vielmehr die ausländischen Anbieter. «Es wird für uns auch Zukunft eine Herausforderung sein, gegen Planungsteams aus Billiglohnländern bestehen zu können», so Bischofberger. Er ist allerdings zuversichtlich. Denn gerade wenn man ein gesamtes Projekt betrachte, lohne sich eine grössere Investition in eine optimale Planung. Diese umfasse grob gerechnet vielleicht nur zehn Prozent der gesamten Projektkosten, wirke sich aber entscheidend auf die restlichen 90 Prozent aus – also auf die Ausführungen vor Ort, den Installationsaufwand, das Einhalten der Terminpläne und das Material. «Machen wir unsere Arbeit geschickt, rechnet sich das für die Auftraggeber in gewaltigem Ausmass. Zudem optimieren wir unsere Konzepte, unsere Arbeitsweise und unsere Tools ständig, sodass wir in der Lage sind, Projekte sehr effizient und kostengünstig umzusetzen. Da sind sie auch bereit, für diesen Teil nach Schweizer Preisen abzurechnen.»

Qualität sicherstellen

So wird in der Regel in der Schweiz die gesamte Konzept- und Planungsphase – beispielsweise für eine Mühle nach Korea aus dem Hause Bühler – abgewickelt. Hier hinein fällt die ganze elektrische Installation von der Energieversorgung bis zum ein-



Neubau der Firma Swarovski in Männedorf

zelenen Sensor oder Aktor. Die Ausführung der Arbeiten wird in der Folge international ausgeschrieben, und das Team, das den Zuschlag erhält, von einem Supervisor der Bühler + Scherler AG vor Ort überwacht. Er soll sicherstellen, dass letztlich eine optimale Qualität erreicht wird. «Und man staunt, wie reibungslos das in der Regel trotz der mehrheitlich eingesetzten Hilfskräfte ohne grosse Erfahrung abläuft. Die Installationen sind nicht selten mindestens so gut wie in der Schweiz», weiss Bischofberger.

Gründe dafür sind einerseits die gezielte Einführung und Überwachung der entsprechenden Arbeiter durch den Supervisor, andererseits ein grösseres Stundenbudget.

«In der Schweiz gibt es nur wenige Ingenieurbüros, die über das notwendige Wissen verfügen»

Weil Arbeitsstunden gerade in asiatischen Ländern deutlich weniger kosten, hat man diesbezüglich einen grösseren Spielraum.

Teure Schnittstellen vermeiden

Die beiden weiteren Standbeine des Unternehmens sind die Gebäudeautomation sowie Elektroinstallationsplanungen für Zweckbauten in der Schweiz. Ein typisches Referenzprojekt, das beide Bereiche umfasst, war ein Neubau für die Firma Swarovski in Männedorf. Ein eleganter Glaspalast, gestaltet von einem bekannten Architekten. Der Sitz mit rund 400 Arbeitsplätzen wurde in Rekordzeit geplant und erstellt. Wichtiges Kriterium war der Bauherrschaft, dass möglichst viele der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die direkte

Seesicht geniessen können. Dass die Büros im Wesentlichen nur aus Glaswänden bestehen, machte es für die Planer der Bühler + Scherler AG nicht einfacher. Denn die gesamten Installationen für das energetisch nach neuesten Anforderungen erstellte Gebäude konnten nicht einfach in die Wände gezogen werden. Folglich wurde eine neue Funktechnologie eingesetzt, die ohne Batterien funktioniert.

Bühler + Scherler wurde bei diesem Projekt bereits in der Planungsphase mit einbezogen, was den Einbau der Elektroinstallationen und der Gebäudeautomation deutlich vereinfachte. «In der Regel werden wir mit fixfertigen Plänen konfrontiert, was unsere Arbeit erschwert», sagt Thomas Bischofberger. Nach wie vor werde von vielen Planern ein Gebäude nicht als Ganzes betrachtet, sondern in Gewerke zerlegt. Das führt dann nicht selten zu eigenständigen Steuerungssystemen von Beschattungs- und Beleuchtungssystemen sowie von Heizungs- und Lüftungsanlagen. «Irgendwann merken die entsprechenden Personen dann doch noch, dass eine Zusammenführung aller Bestandteile wesentlich zum Komfort und einer höheren Energieeffizienz beitragen würde», erklärt der Geschäftsführer. Um solch teure Schnittstellen, die später eingebaut werden müssen, zu vermeiden, lohne es sich, frühzeitig ein Ingenieurbüro mit einer Gesamtplanung der Gebäudeautomation zu beauftragen.

Konkurrenz holt auf

Unter dem Stichwort «Intelligentes Wohnen» war die Bühler + Scherler AG vor einigen Jahren vermehrt auch noch im privaten Wohnbau tätig. Tendenziell zieht man sich aus diesem Bereich aber immer mehr zurück. Zu gering sei das vorhandene Po-

tenzial für die Struktur des Unternehmens. Vielmehr wolle sich die Firma vor allem auf die Elektroplanung und Automation von Zweckbauten sowie das internationale Geschäft fokussieren. Wohl ein Markt mit

«Machen wir unsere Arbeit geschickt, rechnet sich das für die Auftraggeber in gewaltigem Ausmass»

vielen Gefahren, aber ebenso vielen Chancen. Bischofberger: «Die Firma Bühler erzielt derzeit gerade im asiatischen und afrikanischen Raum ein enormes Wachstum. Hiervon versuchen wir natürlich, in den nächsten Jahren zu profitieren. Zudem wird der sparsame Umgang mit Energie unsere Konzepte und Lösungen aus den Bereichen Elektroplanung und Automation zukünftig unterstützen.»

In gewissem Sinne wächst das St.Galler Unternehmen denn auch automatisch mit dem Grosskonzern mit. Verkauft Bühler eine Anlage mit einer Elektroinstallation, ist in der Regel die Bühler + Scherler AG mit im Boot. Trotzdem: Die Konkurrenz aus dem Ausland schläft nicht. Sie holt im Gegenteil sogar markant auf, bildet entsprechende Fachpersonen aus und eignet sich die neuesten Techniken an. Im aktuellen Strategieprozess will das St.Galler Ingenieurbüro daher jene Komponenten herauskristallisieren, mit denen man nach wie vor von der Globalisierung profitieren kann. Entsprechende Modelle sind bereits entwickelt. Die Chancen, auch in Zukunft einen Schritt vor der Konkurrenz zu sein, sind mehr als intakt. ■