

Gute Geschäfte im Grenzbereich

In Trübbach heisst der Herr der Zäune Andreas Hardegger. Vom Firmengelände hinterm Bahnhof liefert das Zaunteam Hardegger Zäune bis tief ins Bündnerland. Weil die Geschäfte mit der Grenzziehung gut laufen, plant Hardegger die Expansion.

Von Wolfgang Frey

Über Zäune kann Andreas Hardegger den ganzen Tag reden, fachsimpeln und philosophieren. Über Gartenzäune, Weidezäune, Industriezäune, Elektrozaune. Über Materialien, Maschendrahtweiten oder die Frage, wie tief der Pfosten in der Erde stecken muss, damit der Zaun nicht nur steht, sondern auch die nächsten Jahre stehen bleibt. Nur bei einer Frage muss Andreas Hardegger passen. Wie viel verschiedene Zäune er eigentlich genau im Angebot hat, weiss er nicht.

Ungezählte Varianten

Da hilft auch ein Blick in den 180 Seiten dicken Zaunteam-Katalog nicht wirklich weiter. Und selbst in der Zaunteam-Zentrale in Neftenbach wagt man nur eine Schätzung: mehr als 9000 lieferbare Artikel, vom profanen Jägerzaun bis zum elektronischen Steuergerät für den Weidezaun, schätzungsweise 400 verschiedene Zaunsysteme, schier unüberzählbar die Varianten, die sich durch Kombination verschiedener Elemente herstellen lassen.

«Das Sortiment», sagt Hardegger und lässt den Katalog auf seinen Schreibtisch gleiten, «ist wirklich gross.» Hardegger ist einer von 19 Zaunteam-Partnern in der Schweiz. Es ist ein System wie das von McDonalds, bei dem die einzelnen Partner gegen eine Umsatzbeteiligung davon profitieren, dass sich Experten in der Franchisezentrale um Fragen wie Produktauswahl, Marketing, Werbung, die EDV und den gemeinsamen Auftritt kümmern. «Allein die ganzen Trends aufzuspüren, immer wieder neue Materialien und Varianten zu entdecken», sagt Hardegger, «das könnten wir gar nicht selbst.»

Ein Zaun durch die halbe Schweiz

«Wir», das sind Hardegger und inzwischen neun Monteure, drei Projektleiter und eine Assistentin. Seit der gelernte Forstwart aus Oberschan 2003 mit einer Einzelfirma in die



Bohren statt Schaufeln: Mit diesem schweren Gerät bohrt Andreas Hardegger die Löcher, in denen er seine Zäune fest im Boden verankert.

Bilder Elma Velagic

Selbstständigkeit startete, hat er schon Hunderte Kilometer von Zäunen gebaut, im Schweizer Rheintal, im Sarganserland, in Liechtenstein und in Graubünden – das ist sein Gebiet im Zaunteam-Team: «Wir haben mal alles zusammengezählt: Es gäbe einen Zaun von Trübbach nach St. Gallen, weiter nach Genf und zurück nach Bern», sagt Hardegger.

Weil das Geschäft mit den Zäunen so gut läuft, ist Hardegger derzeit nicht nur auf der Suche nach Mitarbeitern, er wünscht sich auch einen Ersatz fürs 800 Quadratmeter grosse Firmengelände in Trübbach. Fände er irgendwo in der Gegend ein Gelände zwischen 4500 und 7000 Quadratmeter, sagt er, hätte er Platz genug für eine 1000-Quadratmeter-Halle und könnte den sechsten Schweizer «Drive-in-Zaunmarkt» eröffnen, eine Art Spezialbaumarkt für Zäune, in dem es alles gleich zum Mitnehmen gibt.

Derzeit kann Hardegger seinen Kunden binnen 24 Stunden zwar jeden Zaun aus dem Katalog bestellen

und auch vor Ort aufstellen – um alles vorrätig zu haben, dazu ist der Platz am heutigen Standort nicht vorhanden.

Dort lagern Hölzer für Palisaden- oder Jägerzäune, Metallelemente für die verschiedensten Zaunsysteme, Bohrgeräte, um die Pfosten zu setzen, Drahtgeflechte für die Maschendrahtzäune und Spezialwerkzeuge – auch zum Ausleihen. Zur Kundschaft zählen Privatleute, Gartenbauer, Bauunternehmer, Architekten, Werk- oder Bauhöfe von Gemeinden und Landwirte.

Schallschutz und Milchglas

Und so gut wie jeder Kunde wünscht sich etwas anderes: «Für jeden Zweck einen anderen Zaun», sagt Hardegger. Dekorative für den Garten, standhafte und unüberwindbare wie den «Security Power Fence» für Industriegelände, schallschreckende für Bahnstrecken oder undurchsichtige für auf Diskretion bedachte Villenbesitzer, schon fixfertig mit Efeu bewachsene Zaunelemente für Unge-

duldige, Milchglaszäune mit sandgestrahltem Wunschkorn für betuchte Ästheten oder tierfreundliche für das Geissen- oder das Hirschengehege.

Den richtigen Zaun zu finden, ist mitunter gar nicht so einfach. Andreas Hardegger weiss beispielsweise aus dem Stehgreif, dass ein Wolfshund 2,5 Meter hoch springen kann.

Aber als einmal ein Kunde kam und ein Gehege für Murmeltiere brauchte, musste selbst Hardegger erst mal recherchieren: Was machen Murmeltiere denn überhaupt, wie tief graben die eigentlich?

Zum Zäunebauen, sagt der Herr der Zäune noch, brauche es eben ab und an auch Wissen, das weit über das Handwerk des eigentlichen Zäunaufstellers hinausgeht.

Vom Ein-Mann-Betrieb zum Zaunteam

Zur Zaunteam Franchise AG in Neftenbach zählen heute 19 Partner in der Schweiz und 30 in Deutschland. Zusammen erzielten sie 2008 einen Umsatz von rund 32 Mio. Franken, rund viermal so viel wie noch sechs Jahre zuvor. Für 2009 ist trotz der schwierigen Wirtschaftslage weiteres Wachstum angepeilt. Zaunteam-Gründer Walter Hübscher startete 1989 als Ein-Mann-Betrieb. 1998 gründete er die Zaunteam Franchise

AG, um mithilfe von Partnern zu expandieren. Im Jahr 2000 zählte Zaunteam bereits acht Partner in der Schweiz, im Jahr darauf folgte der Markteintritt in Deutschland. Das Konzept des «Drive-in-Zaunmarktes» wurde in der Schweiz erstmals 2002 in der Schweiz verwirklicht; inzwischen gibt es fünf solcher Standorte, an denen die Kunden praktisch das ganze Sortiment zum Mitnehmen vorfinden. (wfr)

Alge Elastic setzt stärker auf Medizinbereich

Das Textilunternehmen Alge Elastic GmbH will zukünftig noch stärker als bisher im Medizinbereich tätig werden. Der jetzige Umsatzanteil von fünf Prozent soll bis Ende 2009 auf mehr als 10 Prozent verdoppelt werden.

Lustenau. – Alge Elastic wolle seine Abhängigkeit vom Wäsche- und Miederbereich reduzieren, erklärte der geschäftsführende Gesellschafter Hanno Alge auf Anfrage. 90 Prozent der in diesem Segment der Medizin benötigten Produkte könne Alge Elastic mit den eigenen Maschinen produzieren. Das gelte etwa für Bandagen und Gesundheitsstrümpfe. Um dieses Ziel zu erreichen, sei Alge Elastic bereits bei einschlägigen Fachmessen vertreten. Den einmal ins Auge gefassten Automotive-Bereich habe man nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Autoabsatzkrise auf Stand-by gesetzt.

Insolvenz eines Grosskunden

Im Geschäftsjahr 2007/08 mit Abschluss per 30. Juni habe Alge Elastic einen Umsatz in der Grössenordnung von rund 23 Mio. Euro erzielt. Das sei ein Plus von 10 Prozent gegenüber



Alge-Elastic-Sitz in Lustenau. Bild pd

dem vorangegangenen Geschäftsjahr. Verantwortlich dafür seien unter anderem die damals noch gute Wirtschaftslage sowie die damit verbundene Nachfrage im Wäsche- und Miederbereich gewesen. Dazu komme, dass immer mehr Kunden im qualitativ hochwertigen Bereich ihre Produktion aus China wieder abziehen würden. «Die Produktion von Billigprodukten wird nicht mehr aus China zurückkommen, sehr wohl aber jene von Qualitätsprodukten», sagte Alge. Mehrere Kunden hätten dies bereits signalisiert oder diesen Schritt gesetzt. Details zur Ertragssituation im Ge-

schäftsjahr 2007/08 wurden nicht genannt, sie sei jedoch positiv gewesen.

Im laufenden Geschäftsjahr 2008/09 «merken wir die Krise», so Alge. Nicht gerade hilfreich sei dabei die aktuelle Insolvenz des Grosskunden Schiesser mit Sitz in Radolfzell am Bodensee. «Wir sind derzeit – verglichen mit dem hohen Niveau des Vorjahres – aber konstant, es geht uns nicht so schlecht wie vielen anderen.» Als Ziel für das Geschäftsjahr 2008/09 nannte Hanno Alge, das Umsatzniveau von 2006/07 zu halten.

Hoher Exportanteil

Der Exportanteil von Alge Elastic beläuft sich auf rund 70 Prozent, geliefert wird nach Deutschland, Frankreich sowie in das Baltikum und nach Weissrussland. «Der zweitgrösste Kunde kommt aus Weissrussland», sagt Alge. Aktuell beschäftigt das Unternehmen nach eigenen Angaben 145 Mitarbeiter, ein Personalabbau oder Kurzarbeit seien derzeit kein Thema. Anfang dieses Jahres wurden bereits rund 200 000 Euro in eine neue Färbemaschine investiert. Insgesamt rechnet Hanno Alge für 2009 mit einem Investitionsvolumen von rund zehn Prozent des Umsatzes. Die Alge Elastic GmbH befindet sich in Familienbesitz. (wpa)

A. BECK AKTIENGESSELLSCHAFT | OFFICE SOLUTIONS

Der Showroom ist geöffnet:

Montag bis Donnerstag	8.00 bis 12.00 Uhr 13.30 bis 17.30 Uhr
und am Freitag	8.00 bis 12.00 Uhr 13.30 bis 16.00 Uhr
oder nach Vereinbarung	Tel +423 392 41 77

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

zuzco SWISS QUALITY

Center Triesen
A. Beck Aktiengesellschaft
Schliessa 6 FL 9495 Triesen
Tel +423 392 41 77 Fax +423 392 10 10
info@beck-ag.com www.beck-ag.com