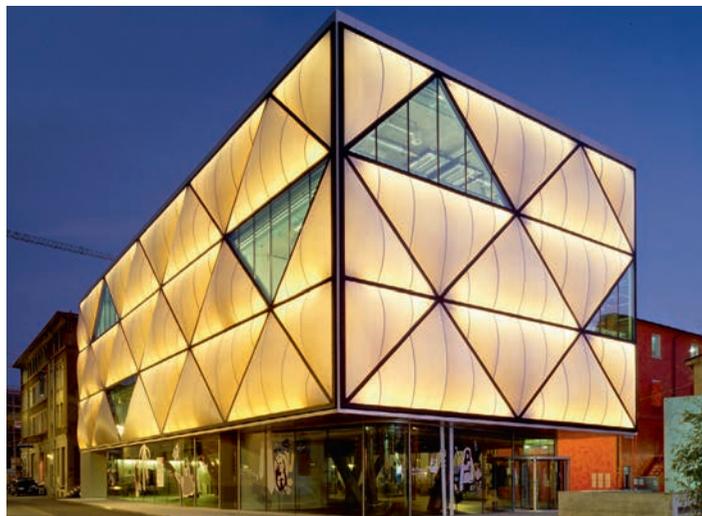


Auftragsabwicklung und Produktion nach Mass mit ABACUS ERP

> Viele herausragende Neubauten in der Schweiz wie die Thermen Vals, die Notrufzentrale und der Pfalz Keller in St. Gallen oder das Liner Museum Appenzell, die von den namhaften Architekten Peter Zumthor, Santiago Calatrava und Annette Gigon/Mike Guyer erstellt wurden, warten mit speziellen Lichtlösungen auf.

Sie alle stammen von der Herisauer Firma Fluora Leuchten. Seit 1946 produziert und montiert das Unternehmen mit Zweigstellen in Aarwangen und Stuttgart Licht- und Leuchtsysteme sowie Lichtkörper. Alle Produkte werden auf Projektbasis individuell auf Kundenanforderungen hergestellt. Das erfordert eine ERP-Software, welche die Mitarbeiter von Fluora dabei unterstützt. Die Hauptforderung an das ERP-System lautete deshalb, alle Kundenaufträge sollten in der Produktion und Montage «schlank und effizient» abgewickelt werden können, damit sich die Lichtlösungen effizient und termingerecht produzieren liessen.

Universell einsetzbare Standardlösung
Für ein Unternehmen der Produktions- und Konstruktionsbranche wie Fluora ist ein effizientes Handling der Aufträge zentral. Mit ABACUS hat Fluora heute eine Standardsoftware im Einsatz, die dank



Bei der Lichtspezialistin Fluora Leuchten aus Herisau wurde die ABACUS Business Software individuellen Kundenanforderungen angepasst.

ihrer Flexibilität und Erweiterbarkeit in der Lage ist, individuelle Anpassungen bei Änderungen an den verschiedenen Prozessen vorzunehmen:

- Produktionsrelevante Informationen wie etwa die Sonderlänge von Leuchten werden nur einmal erfasst. Diese Masse werden danach von allen Folgeprozessen übernommen, sei es in die Produktion für die Materialberechnung oder den Einkauf für die korrekte Fremdbeschaffung.

- Modifikationen an Standardleuchten werden im Verkaufsauftrag durch den Sachbearbeiter vermerkt. Damit wird der gesamte Ablauf von der Preisfindung über den Einstandspreis bis zur Steuerung der Logistik unabhängig vom Prozess der Standardleuchten gesteuert.
- Die Zusatzfunktion «Versionierung von Offerten» verwaltet alle Preisfragen zu einem bestimmten Objekt, für welches verschiedene Lichtplaner

und Elektriker Offerten bei Fluora einholen.

- Die Funktion Lieferzeitkategorie steuert die Termine im Verkaufsauftrag gemäss den Vorgaben der Produktion. Grundlage ist die voraussichtliche Produktionszeit. Alle Produkte werden einer bestimmten Produktgruppe mit unterschiedlichen Produktionszeiten zugeordnet. Diese werden wöchentlich festgelegt.
- Für den optimalen Einkauf von Handelsprodukten nach Objekten wurde die Funktion «Auftragsorientierte Einkaufsdisposition» entwickelt. Damit werden Bestellungen aufgrund der vorgegebenen Bauetappe und der hinterlegten Lieferzeit termingerecht ausgeführt.
- Eine wesentliche Optimierung in der Prozessabwicklung ist auch die EDI-Integration der Zulieferer für Blech- und Plexiglasteile. Damit können auch Kleinteile und Kleinstaufträge wirtschaftlich ausgelagert werden.

Facts & Figures

Auftragsbearbeitung: 80 Benutzer
PPS, Leistungs-/Projektanrechnung: 45 Benutzer
Adressmanagement: 60 Benutzer
Buchhaltung/Lohn/HR: 8 Benutzer

www.abacus.ch

Einladung der SMT Basel zur Präsentation der Projektarbeiten

> Am Donnerstag, 15. März 2012 präsentieren die SMT-Studenten ihre Projektarbeiten dem Publikum.

Alle interessierten Personen sind eingeladen, wenn die angehenden Metallbautechniker den Inhalt und die Ergebnisse ihrer Projektarbeiten präsentieren. Auch dieses Jahr sind die Arbeiten Bestandteil des bereits legendär gewordenen René R. Schmidlin-Wettbewerb, welcher an der Allgemeinen Gewerbeschule in Basel ausgetragen wird.

8.00 – 8.20 Uhr

Projekt «Sicherheit bei Autoeinstellhallen-Toren»

Was ist zu beachten, damit bei Tor-systemen für Einstellhallen keine Unfälle passieren? Welche Normen sind dabei massgebend?

8.30 – 8.50 Uhr

Projekt «Solarbetriebener Eiswagen»
Entwicklung eines Glacestandes mit Solar-energie, welcher unabhängig vom Strom-netz im Freien betrieben werden kann.

9.00 – 9.20 Uhr

Projekt «3D-Knotenpunkt zum Jansen VISS»

Ausarbeitung eines universellen Knotenpunktes für gewölbte Fassaden, das kompatibel zum voll isolierten Sprossensystem von Jansen (VISS) ist.

9.30 – 9.50 Uhr

Projekt «Photovoltaik an Metallfassaden»

Die Effizienz der Photovoltaik wird anhand eines fiktiven Neubaus an einer Metallfassade eines Industriegebäudes vorgestellt.

10.20 – 10.40 Uhr

Projekt «Wohnraum» für einen Segway
Für den Segway, ein kleines Elektrogefährt, wurde ein Prototyp eines Unterstandes konzipiert.

10.50 – 11.10 Uhr

Projekt «Geländersystem für Flachdächer mit Photovoltaikanlagen»
Ein Geländersystem als Absturzsi-

chung für nicht öffentliche Flachdächer wird vorgestellt.

11.20 – 11.40 Uhr

Projekt «Rotair-System»

Entwicklung einer Lehre, welche sich zur Herstellung von Stahlstützen eignet und möglichst wenig Aufwand verursacht.

11.50 – 12.10 Uhr

Projekt «Stadionstuhl»

Im Stadion St.-Jakob-Park braucht es ein Stuhlsystem, das ohne Ausbau eine Sitzreihe in eine Stehrampe «verwandeln» kann.

Donnerstag, 15. März 2012

8.00 – 12.30 Uhr

In der Aula der Allgemeinen Gewerbeschule Basel
Vogelsangstrasse 15
4005 Basel
Der Besuch ist kostenlos.

Anmeldeschluss: Freitag, 9. März 2012
E-Mail: peter.hornung@smt-ts.ch

Neuer Niederlassungsleiter bei Elumatec Swiss AG

> Gemäss Mitteilung der Elumatec Swiss AG wird Robert Vonmüllenen, Delegierter des Verwaltungsrates, die operative Führung der Niederlassung in neue, respektive in jüngere Hände übertragen. Ab 1. März 2012 wird Herr Mark Hess die Führung der Niederlassung übernehmen. Mark Hess ist Maschineningenieur HTL und hat sich betriebswirtschaftlich weitergebildet. Er hat langjährige Erfahrungen im Bereich Metallbearbeitung und Maschinenbau. Er spricht Deutsch und Französisch.
www.elumatec.ch



Der neue Niederlassungsleiter Mark Hess.

33 Prozent mehr Ausdauer bei gleichem Gewicht

> Gleiche Akku-Grösse und gleiches Gewicht, aber mit 33 Prozent mehr Akku-Kapazität: Die neue Ultra-M-Technology mit 4,0 Amperestunden von Metabo setzt neue Massstäbe am Markt.

Der Nürtinger Hersteller hat ab Januar als weltweit erster Anbieter von professionellen Elektrowerkzeugen Akkus mit 4,0 Ah im Programm. Mit 14,4 oder 18 Volt sind sie hundertprozentig kompatibel zum kompletten Maschinensortiment von Metabo in der jeweiligen Voltklasse. Ob bohren, schrauben, sägen oder schleifen: Dank der höheren Kapazität können Handwerker mit einer Akkuladung 33 Prozent länger arbeiten als bisher. Wie viel Zeit bis zum nächsten Laden bleibt, zeigt die Kapazitätsanzeige am Akku zuverlässig an.

Damit die zusätzlich gespeicherte Energie möglichst effizient und sicher genutzt werden kann, hat Metabo seine Akku-Technologie weiter optimiert. «Das perfekte Zusammenspiel von intelligentem Batteriemanagement, patentierter AIR-COOLED-Ladetechnik, Einzelzellenüberwachung und prozessorgesteuertem Lade- und Entlademanagement sind das Herz-



Fernab der Steckdose 33 Prozent länger arbeiten als bisher mit den neuen 4,0-Ah-Akkus von Metabo.

stück unserer Ultra-M-Technology», sagt Martin Egenrieder, Leiter KompetenzCenter Akku bei Metabo. «Deshalb sind wir auch der einzige Hersteller, der auf all seine Li-Power-Akkupacks drei Jahre Garantie gibt, ohne Einschränkung der Ladezyklen.

Das gilt natürlich auch für unsere neue 4,0-Ah-Generation.»

«Die Ultra-M-Technology mit 4,0 Amperestunden ist ein weiterer wichtiger Schritt, um akkubetriebenen Elektrowerkzeugen neue Einsatzgebiete zu eröffnen», erklärt Horst



Mit 14,4 oder 18 Volt sind die neuen Akkus hundertprozentig kompatibel zum kompletten Maschinensortiment von Metabo in der jeweiligen Voltklasse.

W. Garbrecht, Vorstandsvorsitzender von Metabo. «Und eine um ein Drittel verlängerte Arbeitszeit pro Akkuladung ist unsere Antwort auf eine der Hauptanforderungen der professionellen Anwender an ein Akku-Werkzeug. Unser erklärtes Ziel ist es, jedes Elektrowerkzeug, bei dem das sinnvoll machbar ist, in einer Akku-Variante auf den Markt zu bringen. Mit der neuen Akku-Technologie kommen wir diesem Ziel näher – und wir arbeiten heute schon an der nächsten Stufe». www.metabo.de ■

Neuer Klimasimulator am Reynaers Institut

> Das Reynaers Institut als Schulungs-, Prüf- und Forschungseinrichtung von Reynaers Aluminium hat seine Einrichtung um den sogenannten R-Cube erweitert, einen drehbaren Klimasimulator, mit dem die Prüftechniker Fassaden, Türen und Fenster auf ihr Energie- und Wärmeprofil sowie auf ihre Luftdichtheit prüfen können.

Der drehbare R-Cube ist auf dem höchsten Stand der Technik und ermöglicht exakte Analysen der Leistungseigenschaften. Auf dieser Grundlage werden Aluminium-Systemlösungen mit noch besseren Werten in Bezug auf Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Komfort entwickelt. Mit dem R-Cube können Elementkombinationen verschiedenen Bedingungen hinsichtlich Temperatur, Luftdichtheit, Wind, Feuchtigkeit und Sonneneinstrahlung ausgesetzt werden. Das Forschungsteam kann resultierend daraus verschiedene Lösungen für Sonnenschutz, natürliche Belüftung und unterschiedliche Typen von Verglasungen und Gebäudeanschlüssen im Verhältnis zu verschiedenen Aus-



Das Reynaers Institut als Schulungs-, Prüf- und Forschungseinrichtung von Reynaers Aluminium hat seine Einrichtung um den sogenannten R-Cube erweitert.

richtungen des Gebäudes vergleichen und bewerten. Ausserdem können Doppelfassaden-Lösungen in allen Details untersucht werden, um sie im Hinblick auf Komfort und Energieleistung zu bewerten und zu optimieren.

Der R-Cube arbeitet mit einem vollautomatischen Controller, der eine freie Programmierung von Temperaturzyklen und relativer Luftfeuchtigkeit ermöglicht. So können je nach Bedarf

Winter- oder Sommerbedingungen simuliert werden. Der R-Cube bietet ausserdem ein hochtechnologisches Logging-System zur Protokollierung aller Daten wie Energieverbrauch (Kühlung/Heizung) und verschiedener Temperaturen im und um den R-Cube.

Als weitere technische Einrichtungen sind eine Infrarotkamera und ein Prüfstand für Blower-Door-Tests in den R-Cube integriert. Damit können

Temperaturunterschiede hochpräzise gemessen werden, um die Wärmedämmung zu bewerten und die Gesamt-Luftdichtheit einer montierten Konstruktion zu ermitteln.

Der U-Wert des R-Cubes selbst liegt insgesamt bei 0,12 W/m²K (der U-Wert bewegt sich zwischen 0,08 W/m²K und 0,16 W/m²K), sodass es als «Passivhaus» betrachtet werden kann. www.reynaers.ch ■

Zweifarbige Storen für höchste Ansprüche

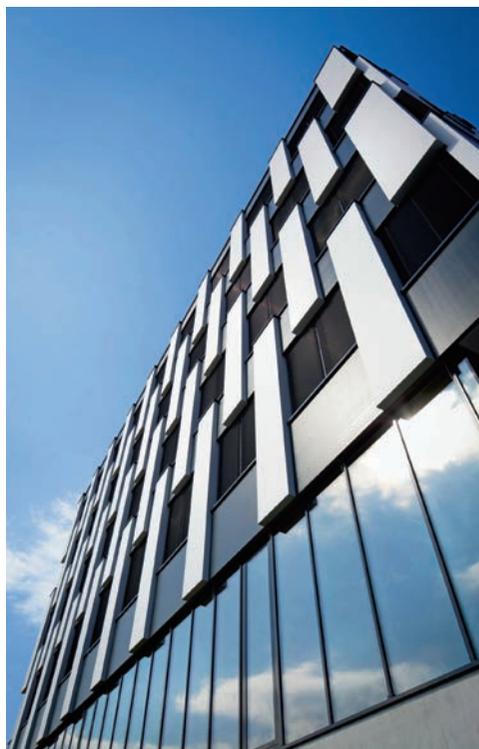
> Mit ihrem neuen Verwaltungsgebäude in Herisau hat die Metrohm AG die Weichen ganz klar auf Wachstum gestellt. Viele Glasfronten schaffen eine helle, angenehme Atmosphäre. Und gegen zu viel Sonne schützen zweifarbige Storen von Griesser. Diese BiColor-Lamellenstoren erfüllen höchste Ansprüche – sowohl Funktionalität als auch Ästhetik.

Die Metrohm AG ist weltweit und mit Erfolg im Bereich der elektrochemischen Analytik tätig. Das hochspezialisierte Unternehmen mit Kernkompetenz in der Produktion von Präzisionsgeräten hat nun für die Zukunft vorgesorgt und ein neues, grösseres Verwaltungsgebäude gebaut. Es hat damit die Basis gelegt, um künftig sein Wachstum weiter zu steigern und mit veränderten Marktbedingungen Schritt zu halten. Mit ihrem Hauptsitz in Herisau ist Metrohm in der Schweiz und speziell in der Region Appenzell verwurzelt. Kein Wunder, steht das Unternehmen

für Schweizer Werte wie Qualität, Sicherheit und Präzision. Dies widerspiegelt auch das neue Gebäude – ein moderner Industriebau mit viel Glas und Metall, zweckmässig und schön zugleich.

Der Fünfer und das Weggli

Die Fassade des modernen Verwaltungsgebäudes besteht fast vollständig aus Metall und Glas. Wie steht es da mit dem Sonnenschutz? In den Büros wünschte der Bauherr eine freundliche, helle Atmosphäre. Zur Metallfassade passten dunkle Storen jedoch besser, um die architektonische Einheit zu wahren. Ein unlösbarer Widerspruch? Nicht für Griesser. Der Architekt empfahl dem Bauherrn denn auch die BiColor-Lamellenstoren des Schweizer Marktleaders für Sonnenschutzsysteme. Mit ihnen hat Metrohm sozusagen den Fünfer und das Weggli, denn diese Storen sind – wie der Name besagt – zweifarbig beschichtet. Deshalb integrieren sie sich aussen visuell nahtlos in die Fassade, während sie sich



Der Neubau der Metrohm AG ist mit Griesser-Storen ausgestattet.

im Innern nach den raumspezifischen Farbtonen richten. Die Lamellenstoren erfüllen somit zwei Wünsche auf einmal. Dank ihnen spielen Funktionalität und Ästhetik – an sich ein Gegensatzpaar – harmonisch zusammen. Das Sonnenschutzsystem von Griesser steuert die Lichtintensität im Gebäude präzise und automatisch. Somit müssen sich die Mitarbeitenden nicht mehr um wechselnde Lichtverhältnisse kümmern. Und das Gebäude bildet sowohl von aussen wie auch von innen betrachtet eine Einheit.

www.griesser.ch ■

Mit TENADO METALL 12 schneller mehr erreichen

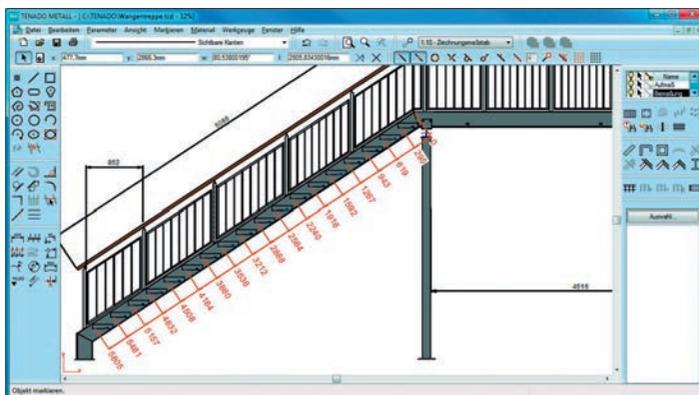
> Seit dem 1. Februar ist TENADO METALL 12 auf dem Markt. Diesmal kommt das besondere Highlight der Zeichensoftware für das Metallhandwerk aber erst dann zum Tragen, wenn die Zeichnung schon steht. Die neue Auswertung hilft Arbeitsabläufe effektiver zu gestalten und damit mehr wertvolle Zeit zu sparen. Mit neuen Zeichen- und Bemassungsbefehlen sowie ebenfalls neuen Generatoren für Ankerplatten, Zäune und Pfosten geht detailliertes und genaues Zeichnen so einfach und schnell wie noch nie.

Die neue Auswertung unterstützt Metallhandwerker in Zukunft noch besser bei der Planung der Werkstattarbeit. «Die Auflistung der verbauten Elemente ist extrem übersichtlich gestaltet. Sie kann nach Hersteller, Art des Materials oder hierarchisch sortiert werden. So behalten Metallhandwerker den Überblick. Die automatischen Stück- und Zuschnittlisten sind eindeutig und detailliert. Sie lassen sich leicht ausdrucken und jeder in der Werkstatt weiss auf den ersten Blick, was zu tun ist. So wird effektives Arbeiten noch einfacher», sagt Michael Hörnsche-

meyer, Geschäftsführer der TENADO GmbH. Die unterschiedlichen Sortierfunktionen ermöglichen das schnelle Erstellen von Bestelllisten. Material zuschneiden ist kein Problem. Die Zuschnittlisten enthalten alle notwendigen Informationen, inklusive Sägewinkel, auch als Abbildung. Das sorgt für Verständlichkeit und vermeidet Materialverlust durch Verschnitt.

Automatische Bemassung

Neue Bemassungsbefehle erleichtern Metallhandwerkern die Zeichenarbeit. Mit der automatischen Bemassung können in TENADO METALL 12 alle Objekte in einem markierten Bereich mit nur einem einzigen Klick bemast werden. Die Bemassung im neuen TENADO METALL 12 glänzt durch aussergewöhnliche Intelligenz. Schnittpunkte einer Strecke erkennt die neue automatische Masskette vollkommen selbstständig und bemast sie. Nur Anfangs- und Endpunkt müssen festgelegt werden. Über die Dialogfelder können individuelle Bemassungen erzeugt werden, beispielsweise indem nur bestimmte Linienarten bemast werden. Die neue Höhenbemassung ist präzise und wird nach der Norm abgebildet.



Mit der automatischen Bemassung können alle Objekte in einem markierten Bereich mit nur einem einzigen Klick bemast werden.

Zeit sparen Metallhandwerker ausserdem beim Konstruieren dank der neuen Generatoren für Ankerplatten, Zäune und Pfosten. Mit nur wenigen Klicks entstehen ausführliche Zeichnungen. So einfach wie nie zuvor ist in TENADO METALL 12 das Konstruieren von Ankerplatten. Es können unterschiedlichste Formen als Grundplatte ausgewählt werden, Anzahl und Position der Bohrlöcher sind variierbar und Metallhandwerker können Profilstücke direkt an der Ankerplatte mitplanen. So sparen sie sich das Zeichnen

von Hand und benötigen für alles nur wenige Klicks. Das Zaunmodul funktioniert nach dem Vorbild der bestehenden Generatoren für Tore und Geländer. Für schnellere Ergebnisse sorgen auch die neuen Zeichenbefehle. Langlöcher und häufig gebrauchte Spezialformen, wie Schlüsseloch-, D- und Doppel-D-Form, zeichnen Anwender jetzt einfach, ohne selbst konstruieren zu müssen. Neue Möglichkeiten der Kantenbearbeitung verkürzen in Zukunft die Zeit am Schreibtisch.

www.tenado.de ■

150 Jahre Lenzlinger

> Uster im Zürcher Oberland gehörte einst zu den wichtigsten Industrieregionen der Schweiz. All die stolzen Fabriken sind verschwunden. Lediglich das traditionelle Holzbauunternehmen Lenzlinger Söhne AG hat überdauert. Im neuesten Band der Reihe «Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik» erzählt Autor Bernhard Ruetz, wie sich das Familienunternehmen im Laufe seiner 150-jährigen Geschichte immer wieder neu erfunden hat und welcher prägender Einfluss dabei den Lenzlinger-Frauen zukommt.

Als Josef Lenzlinger vor 150 Jahren das Unternehmen Lenzlinger als Zimmerei gründete, war seine Ehefrau, Margaretha Lenzlinger-Wäckerlin, von Anfang an stark involviert. Als zielstrebige Frau aus einfachsten Verhältnissen kümmerte sie sich nicht nur um die organisatorischen Belange im Betrieb, sondern war auch bestrebt, ihren vier Kindern ein besseres Leben zu ermöglichen. Mit ihrem Ehrgeiz und ihrer Entschlossenheit, sich in Uster zu etablieren, stellte Margaretha hohe Ansprüche an Josef Lenzlinger. Gleichzeitig war dies seine Motivation, den Namen Lenzlinger durch Leistung unter Beweis zu stellen und an die nächste Generation weiterzugeben. Seine beiden Adoptivsöhne, Jacques und

Johann Edwin, waren gewillt, Josefs Lebenswerk weiterzuführen und den Betrieb zu vergrössern. Jacques Lenzlinger setzte nach der geschäftlichen Trennung von seinem Bruder weiterhin klar auf den Baustoff Holz und den Chaletbau. Seine Holzhäuser in Uster und Umgebung symbolisieren bis heute den Handwerkerstolz und die Liebe zum Holz, aber auch Jacques' verantwortungsvolles und kluges Unternehmertum.

Die Vertreter der dritten Generation Lenzlinger, Hans und Max, mussten den Betrieb Anfang des 20. Jahrhunderts durch die stürmischen Krisen- und Kriegsjahrzehnte steuern. Mit der Aufgabe des Chaletbaus bewiesen die Brüder ihr Gespür für ein realistisches Geschäftsvolumen. Dies blieb auch in den folgenden Jahrzehnten ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Familienunternehmen. Gleichzeitig bauten sie zahlreiche neue Geschäftsfelder auf: die Erstellung von Telefonstangen, die Herstellung von Schiessanlagen und Festzelten sowie die industrielle Produktion von Parkett.

Nach 1945 erlebte die Schweiz einen Bauboom. Gleichzeitig gerieten viele Industrieunternehmen in Schwierigkeiten und verschwanden. Es war die grosse Leistung von Urs Lenzlinger, den Betrieb in vierter Generation neu ausgerichtet und den



Gögi Hofmann interviewt auf unterhaltsame Art die fünfte Lenzlinger-Unternehmergeneration, Annette Lenzlinger (links) und Karin Lenzlinger (rechts).

Umsatz vervielfacht zu haben. Zudem erschloss er neue Bereiche und positionierte die Lenzlinger Söhne AG als schweizweit tätigen Anbieter, vor allem auch dank der pionierhaften Entwicklung der Doppelböden.

Heute zählt der Familienbetrieb zu den führenden Ausbaunehmen der Schweiz, ist Marktführer im Bereich der Doppelböden und treibt darüber hinaus seine geographische Expansion voran. Stammvater Joseph wäre stolz, dass der Name Lenzlinger heute in der Schweizer Bauwirtschaft ein fester Begriff ist. Und Margaretha Lenzlinger-Wäckerlin würde sich gewiss besonders freuen, dass das Unternehmen in der fünften Generation durch zwei Frauen geführt wird - ihre Ur-Ur-Enkelinnen Karin und Annette.

Die facettenreiche Geschichte im Jubiläumsbuch

Im Zentrum des Anlasses steht das Jubiläumsbuch, welches in Zusammenarbeit mit dem Verein wirtschaftshistorische Studien entwickelt wurde. Das Buch erzählt nicht nur die Geschichte der Lenzlinger Söhne AG von A bis Z, sondern gibt auch spannende Einblicke in die Hintergründe einer ganzen Branche - informativ und abwechslungsreich in fünf Kapiteln geschrieben. Historische Bilder wechseln sich ab mit anschaulichen Grafiken, spannenden Hintergrundinformationen und persönlichen Anekdoten. Das Buch ist ab sofort auf der Jubiläums-Webseite der Lenzlinger Söhne AG einseh- und bestellbar.

www.lenzlinger.ch

Würth wächst kräftig

> Die Schweizer Würth-Gesellschaften sind 2011 deutlich gewachsen. Auch die weltweit tätige Würth-Gruppe schliesst das Jahr mit einem Umsatzrekord ab.

Die zwanzig Schweizer Würth-Gesellschaften steigerten ihren Umsatz gemäss vorläufigem Jahresabschluss 2011 kumuliert auf 793,6 Millionen Euro (+11,97 Prozent). Die Zahl der Beschäftigten stieg gegenüber dem Vorjahr um 144 auf 1638 Mitarbeitende. Zu den in verschiedenen Geschäftsfeldern aktiven Unternehmen gehören unter anderem die Würth International AG mit Sitz in Chur GR und die im Bereich Handel mit Montage- und Befestigungsmaterial tätige Würth AG mit Sitz in Arlesheim BL. Letztere wurde 1962 von Prof. Dr. mult. h.c. Reinhold Würth gegründet und kann 2012 ihr 50-jähriges Bestehen feiern. «Im Fokus der Jubiläumsaktivitäten stehen unsere Kunden

und Mitarbeiter. Weiter investieren wir 2012 auch kräftig in den Ausbau des Filialnetzes», erklärt Kurt Meier, Geschäftsführer Würth AG.

Würth-Gruppe

Die weltweit tätige Würth-Gruppe erzielte 2011 mit 9,7 Milliarden Euro einen neuen Umsatzrekord. Damit ist der Konzern gemäss vorläufigem Jahresabschluss mit 12,3 Prozent gewachsen. Das Betriebsergebnis wird auf Vorjahresniveau erwartet (2010: 385 Millionen Euro). Die Zahl der Beschäftigten stieg weltweit um 3680 auf 66 113 Mitarbeitende. «Wir planen 2012 wieder ein zweistelliges Umsatzwachstum im Konzern», so Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung. «Allein die Weltkonjunktur kann diese Aussicht trüben.» Die grosse Unsicherheit über den Fortgang der Euro-Krise und ihre Folgen für die Europäische Währungsunion



Gruppenfoto Konzernführung der Würth-Gruppe von links: Wolfgang Rampmaier, Michel Kern, Dr. Reiner Specht, Robert Friedmann (Sprecher der Konzernführung), Joachim Kaltmaier, Peter Zürn (stellvertretender Sprecher der Konzernführung), Jürg Michel

laste auf der wirtschaftlichen Entwicklung. Dennoch ist 2012 für die Würth-Gruppe ein ganz besonderes Jahr: Erstmals soll die 10-Milliarden-Euro-Umsatzgrenze geknackt wer-

den. Den testierten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2011 wird die Würth-Gruppe an ihrer Bilanzpressekonferenz am 10. Mai 2012 vorlegen. www.wuerth.ch