

Swissness als Exportware

Wie kein anderes Unternehmen der Schweizer Veloindustrie ist die Bieler **DT Swiss international** vernetzt und weltweit erfolgreich. Ein Besuch in der Niederlassung in Taiwan.

URS ROSENBAUM, TAICHUNG

Taichung, 21st Road Industrial Park: Abweisend sind die typischen hohen Mauern rund um die Fabrikgelände, fremd die chinesischen Schriftzeichen, welche alleine Auskunft über die Firmen geben. Nur bei der Nummer 26 weisen vertraute weisse Buchstaben auf rotem Grund den Weg: Willkommen bei DT Swiss Asia! Hier hat sich der Bieler Fahrradkomponentenhersteller vor fünf Jahren eingerichtet, um näher zu den grossen Fahrradfabriken zu rücken. Internationale Grössen wie Giant und Merida sind keine halbe Stunde Fahrtzeit mit dem Auto entfernt, und auf dem Weg zu ihnen liegen zahlreiche kleinere Fabriken, die für europäische Marken Rahmen schweiszen und Velos zusammenbauen.

Prompte Lieferung

«Die Nachbarschaft zu den Fahrradherstellern hat uns beflügelt», sagt Urs Keller, Geschäftsführer der Asien-Niederlassung von DT Swiss. «Seit wir hier ein Zwischenlager aufgebaut haben, müssen asiatische Kunden statt fünf Wochen nur noch sieben Tage auf die bestellte Ware warten – ein entscheidender Vorteil bei den dicht gedrängten Produktionsterminen in den hiesigen Fabriken.»

Erst dadurch konnte DT Swiss in Asien seine typisch Schweizerische Kernkompetenz voll ausspielen: «Wir arbeiten hier mit demselben Erfolgsrezept wie in der Schweiz: Der Kunde erhält genau das, was er bestellt hat, exakt dann, wann wir es ihm versprochen haben», so Keller.

Nicht nur Kosten zählen

Diese Ansprüche sind auch der Massstab für Montageabteilung in der Fernost-Filiale von DT Swiss. In Taichung baut DT Swiss Schnellspanner, die günstigeren Naben und Laufräder für Velohersteller, zusammen. Die Kosten, sagt Keller, seien für diesen Produktionsstandort nicht das



Montage von DT-Swiss-Naben durch Mitarbeiterinnen in Taiwan.

einzig zählende Argument: «Mit der Montage in Taichung können wir rascher auf die steigende Nachfrage der asiatischen Hersteller reagieren. In Biel fehlte es uns an Platz und qualifiziertem Personal dafür.» Bestätigt wird diese Aussage dadurch, dass DT Swiss einzelne Nabenteile aus der Schweiz exportiert, damit sie in Taichung zusammengebaut werden können.

Auf den ersten Blick fällt auf, dass die hellen Räume denen in Biel bis ins Detail gleichen. «Wir haben ganz bewusst die Montageabläufe von unserem Hauptsitz übernommen. Damit stellen wir sicher, dass wir dieselbe Qualität liefern können.» Im Pausenraum liegen europäische Bikemagazine auf. «Wenn unsere 50 Mitarbeiter sehen, wo und wie die von ihnen hergestellten Teile genutzt werden, fühlen sie sich stärker mit ihrer Arbeit verbunden», erklärt Keller. Nicht wenige, so Keller, hätten dadurch das Bike für sich selbst entdeckt.

Kontaktpflege, Markenpflege

Identifikationsarbeit leistet Keller nicht nur intern, sondern auch bei den Kunden: «Unsere Präsenz in Taichung gibt uns ein Gesicht.

Wir sind nicht mehr ein anonymen Zulieferer von Produkten, die ein europäischer Kunde verbaut haben will, sondern ein Ansprechpartner, der auf die individuellen Bedürfnisse der Firmen eingehen kann.» Besonders nützlich ist dies für den Verkauf von

Zum Unternehmen

- 1994: Die drei heutigen Firmenbesitzer **Marco Zingg, Maurizio D'Alberto und Frank Böckmann** kaufen in einem Management-Buyout die Velosparte der Vereinigten Drahtwerke Biel
- 1995: Erweiterung des Sortiments mit Speichen und Naben
- 1996: erste Auslandsniederlassung in den **USA**
- heutiges Sortiment: Speichen, Naben, Laufräder für Rennräder und Mountainbikes, Federgabeln, Dämpfer
- **Niederlassungen** in den USA, Taiwan, Polen, Frankreich
- 220 Mitarbeiter in der Schweiz, 350 bis 400 weltweit (ur/tg)

Lauf- und Federungskomponenten, die optisch auf das Design des Komplettvelos angepasst sind. «Durch den persönlichen und direkten Kontakt zu unseren Kunden konnten wir als einer der ersten Highend-Komponentenhersteller auf diesen Trend rea-

gieren und massgeschneiderte Lösungen bieten», ist Keller stolz. Gleichzeitig dient die enge Geschäftsbeziehung auch der Markenpflege. Urs Keller erklärt es mit der Erfahrung: «Weil wir die Fabrikanten gut kennen, können wir sie bei der Vororder beraten.

Urs Keller leitet die Asien-Niederlassung.

Bilder: Urs Rosenbaum



Umzug im November

tg. Auf der Baustelle im Bözingenfeld herrscht Hochbetrieb. Der Neubau, in dem DT Swiss bislang Laufräder und Federgabeln herstellt, wird deutlich erweitert. Im November soll der Umzug stattfinden, sagt Mediensprecher Daniel Berger. Die bisherigen Räumlichkeiten an der Solothurnstrasse sind für DT Swiss zu eng geworden, der verwinkelte alte Bau ist zudem nicht ideal für die Arbeitsabläufe. Ende Jahr soll also das ganze Unternehmen an einem Standort im Bözingenfeld konzentriert sein.

Gemäss Bergers Angaben wächst DT Swiss zurzeit sehr stark: «Wir können praktisch alle drei Tage einen neuen Job ausschreiben.» Der Grund: Das

Angebot an Komplettlaufrädern sei im Markt enorm gefragt. Man habe für die Saison 2011 grosse Neukunden gewonnen, «das Lauftradgeschäft steigt enorm stark an», freut sich Berger.

Der Ausbau erfolge dabei sowohl in Asien als auch in Europa. Denn auch in Europa fertigt DT Swiss Laufräder der günstigeren Preisklassen. «Es gibt nach wie vor viele Marken, die ihre Fahrräder in Europa assemblieren», sagt Daniel Berger. Darunter fallen etwa die grossen deutschen Marken wie Focus oder Canyon, aber auch die Accel-Gruppe (u. a. Lapierre, Ghost, Winora), die in Ungarn ihre Bikes zusammenschrauben lässt.

Kaum einer bestellt deshalb so viel zu viel, dass er die Teile in den Graumarkt leiten muss, um sie loszuwerden». Zusammen mit geringen Preisdifferenzen zwischen OEM- und Aftermarket-Geschäft verhindert DT Swiss damit, dass ihre Produkte unkontrolliert verramscht werden. So profitiert jeder Schweizer Händler direkt von Aktivitäten von DT Swiss auf der andern Seite des Erdballs.

Von zehn auf 100 Millionen

Internationalisierung als Dienst für den Heimmarkt? Keller ist davon überzeugt. Aber nicht nur das: «Dank unserer globalen Ausrichtung und der Erweiterung des Angebots für Velohersteller konnten wir auch in Biel ausbauen. Ohne diese Schritte wäre DT Swiss in den letzten 16 Jahren seit der Vernetzung in Biel auf rund 350 weltweit gewachsen.»

Am Eindrücklichsten lässt sich das mit der Speichenproduktion belegen: Bevor DT Swiss die Filiale in Taichung eröffnete, wurden rund 10 Millionen Speichen nach Fernost geliefert. Heute sind es gegen 100 Millionen aus Schweizer Produktion.

NACHRICHTEN

Feintool: Lang und Locher pensioniert

mt. Bei der Lysser Feintool werden zwei Geschäftsleitungsmitglieder pensioniert: Werner Lang am 31. Juli, Arthur Locher am 31. August. Lang leitete seit 2007 das Segment Plastic/Metal Components und war zuletzt mit dessen Auflösung betraut. Locher war seit 2005 «Chief Technology Officer», wie Feintool mitteilte. In seine Amtszeit fielen «wesentliche Entwicklungen» und der Kontakt zu spezialisierten Hochschulen.

Grossbanken: Tiefere Quartalsergebnisse

sda. Die Abhängigkeit von UBS und Credit Suisse (CS) vom Investmentbanking hat laut Experten die Ergebnisse der beiden Schweizer Grossbanken im zweiten Quartal 2010 gedrückt. Im ersten Quartal hatte die UBS 2,2 Mrd. Franken Gewinn geschrieben, während die CS ein Reinergebnis von 2,1 Mrd. eingefahren hatte. Finanzanalystin Teresa Nielsen von der Bank Vontobel geht nun davon aus, dass die UBS 1,1 Mrd. Franken Gewinn verkünden wird, während die CS 1,5 Mrd. verdient haben dürfte.

RATGEBER

Kauf von älteren Liegenschaften



BEAT HOWALD

Die Käufer realisieren häufig nicht, dass sich ein Ausschluss der Gewährleistung auch auf verdeckte Mängel bezieht.

Recht häufig werden ältere Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen verkauft. Dabei schliesst der Verkäufer in der Regel seine Gewährleistung für Mängel im Kaufvertrag aus, weil er im Falle eines nach dem Verkauf auftretenden (bisher verdeckten) Mangels seinerseits keine Möglichkeit mehr hat, auf den Ersteller der Baute zurückzugreifen.

Solche Freizeichnungsklauseln ermöglichen es dem Verkäufer ausserdem, seine Gewährleistung nicht für die uneingeschränkte Qualität der Kaufsache erbringen zu müssen, weil er das Risiko von künftigen Mängeln selber nicht einschätzen kann. Die Käufer sind sich der Bedeutung derartiger Klauseln allerdings nicht immer bewusst. Sie realisieren häufig nicht, dass sich ein rechtswirksamer vertraglicher Ausschluss der Gewährleistung auch auf verdeckte Mängel bezieht.

Davon ausgenommen sind einzig Mängel, die der Verkäufer dem Käufer arglistig ver-

schwiegen hat. Solche Mängel müssen im Zeitpunkt des Verkaufs bereits bestanden haben und dem Verkäufer bekannt gewesen sein. Wenn der Käufer die Mängel ebenfalls kannte oder aufgrund der Umstände hätte erkennen müssen, liegt keine Arglistigkeit vor.

Gemäss der bundesgerichtlichen Rechtsprechung muss bei der Beurteilung der Frage, ob ein bestimmter Mangel unter den Gewährleistungsausschluss falle, ermittelt werden, ob und in welchem Ausmass er im Zeitpunkt des vereinbarten Besitzesintritts tatsächlich vorhanden gewesen ist. Weiter ist zu prüfen, ob der Mangel in den vertraglich festgelegten Wirkungsbereich der Freizeichnungsklausel fällt. Dabei fällt ein Mangel bei objektiver Auslegung dann nicht unter den Gewährleistungsausschluss, wenn er gänzlich ausserhalb dessen liegt, womit ein Käufer vernünftigerweise rechnen muss. Massgebend sind dabei die konkreten Umstände des Einzelfalls. Dem Zweck, für welchen je-

mand einen Gegenstand kauft, kommt dabei wesentliche Bedeutung zu. Insofern sind Mängel, die eine Sache weitgehend für den vorgesehenen Gebrauch untauglich machen, anders zu werten als solche, die diesen Zweck, beispielsweise das Wohnen, zwar erschweren, aber dennoch zulassen. Beim Entscheid, ob ein bestimmter Mangel unter den Gewährleistungsausschluss fällt oder nicht, ist damit letztlich auf den wirtschaftlichen Zweck des Kaufvertrages abzustellen.

Das Bundesgericht ist bei der Annahme, ein Mangel falle nicht unter den vereinbarten Gewährleistungsausschluss, zurückhaltend. Dies nicht zuletzt mit Rücksicht auf das Bedürfnis, beim Verkauf von Altbauten die ansonsten geltenden Mängelrechte wegbedingen zu können.

INFO: Beat Howald ist Geschäftsführer des Hauseigentümergebietes Biel und Umgebung. Kontakt: Telefon 032 323 66 23 oder E-Mail an info@hevbiel.ch

Weko

Konsumenten sollen vom tiefen Euro profitieren

sda. Der neue Präsident der Wettbewerbskommission (Weko), Vincent Martenet, sagt den hohen Preisen in der Schweiz den Kampf an. «Wenn der Euro sinkt, erwarten wir, dass die Währungsunterschiede beim Konsumenten ankommen – zumindest, wenn der Markt spielt», sagte Martenet der «NZZ am Sonntag». Seine Behörde interveniere, wenn sie Hinweise zu Marktabschottungen finde, so der seit Anfang Juli amtierende Weko-Präsident. Wenn die Preise in der Schweiz höher seien, nur weil man den hiesigen Konsumenten eine stärkere Kaufkraft zubillige, sei das inakzeptabel. Dann drohe eine Untersuchung: «Wir suchen nach exemplarischen Fällen, an denen sich der Markt orientieren kann», sagte Martenet.

Das Cassis-de-Dijon-Prinzip der EU, das seit 1. Juli auch in der Schweiz gilt, bringt nach Ansicht des neuen obersten Wettbewerbsbehüters langfristig positive Impulse. Die Richtlinie hält fest, dass ausländische Produkte, die in der EU zugelassen sind, auch in der Schweiz verkauft werden dürfen.