



Schaffhauser Nachrichten  
8201 Schaffhausen  
052/ 633 31 11  
www.shn.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 23'594  
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Themen-Nr.: 610.23  
Abo-Nr.: 1074105  
Seite: 5  
Fläche: 21'822 mm<sup>2</sup>

## Nachgefragt



**Yves Serra**  
Konzernchef  
von Georg  
Fischer

### Piping Systems hat zurzeit die besten Noten

Der Chef der Konzernleitung des Schaffhauser Industriekonzerns Georg Fischer, Yves Serra, zeigt sich erfreut über Tempo und Ausmass der Erholung der Wirtschaft. Er ist überzeugt, dass sich die harten Umbaumaassnahmen der letzten 18 Monate im zweiten Halbjahr und darüber hinaus voll auf das Ergebnis auswirken werden. Es gelte nun, den Schritt von der Restrukturierung hin zum Wachstum zu vollziehen. Er ist vorsichtig optimistisch, warnt aber gleichzeitig vor verfrühter Euphorie.

*Herr Serra, wie überrascht sind Sie vom guten Halbjahresergebnis?*

**Yves Serra:** Dass die Kostensenkungen einiges bringen, wussten wir schon. Aber das Ausmass und das Tempo der Erholung haben unsere Erwartungen in der Tat übertroffen. Das gilt vor allem für Asien.

*Wo liegen die derzeit grössten Probleme, die Sie im nächsten Halbjahr angehen wollen?*

**Serra:** Ich möchte nicht von Problemen sprechen, eher von Themen, die wir angehen wollen. Und eines der Hauptthemen, die uns beschäftigen, ist der Übergang von der Restrukturierung hin zum Wachstum. Denn es gilt, die Kostenbasis tief zu halten und zugleich das Wachstum – vor allem in Asien – voran-

zutreiben. Wir wollen gerade hier lokale Talente einstellen und einbinden; zudem ist es wichtig, die Unterstützung der Know-how-Träger in Deutschland und in der Schweiz sicherzustellen.

*Piping Systems loben Sie als zyklisch wenig anfällig. Ist es Ihr Lieblingskind? Wie schätzen Sie die Wachstumschancen der beiden anderen GF-Standbeine (Automotive und Agie Charmilles) ein?*

**Serra:** Zurzeit ist der Bereich GF Piping Systems das Kind, das die besten Noten nach Hause bringt. Aber auch GF Automotive und GF Agie Charmilles sind im ersten Halbjahr stark gewachsen und haben für das zweite Semester und für die Zukunft gute Chancen. Die Herausforderung für die beiden Unternehmensgruppen besteht nun darin nachzuziehen.

*In der Telefonkonferenz liessen Sie durchblicken, dass einige Ihrer Zulieferer Mühe haben, die Aufträge zeitgerecht zu erfüllen. Bringt das GF selber in Probleme, die Zeitpläne einzuhalten, um Aufträge fristgerecht zu erfüllen?*

**Serra:** Das betrifft vor allem unsere Unternehmensgruppe GF Agie Charmilles. Die Lieferanten für diesen Bereich haben Mühe, ihre eigene Produktion schnell wieder hochzufahren. Denn sie hatten letztes Jahr die Produktion um bis zu 70 Prozent drosseln müssen. Doch das Problem trifft alle Wettbewerber weltweit in ähnlichem Ausmass. Wir gehen davon aus, dass die Firmen die Probleme im zweiten Halbjahr Schritt für Schritt lösen werden.

*Sind denn Kunden von Agie Charmilles bereit, Verzögerungen bei der Auslieferung der Produkte zu akzeptieren?*

**Serra:** Es sind lediglich einzelne Modelle, bei denen es zu Verzögerungen kommen kann. Weil alle Konkurrenten von GF Agie Charmilles in der gleichen

Situation sind, gibt es kaum eine Differenz zwischen den Wettbewerbern. Wir versuchen auf jeden Fall, alle Kunden zufriedenzustellen.  
*Interview Hans Wicki*