

Ein Hauskauf mit einer Signalwirkung

Die Firma Optimo Service kauft von Sulzer eine grosse Halle im Industriepark Oberwinterthur. Das ist weit mehr als ein gewöhnlicher Liegenschaftenerwerb.

Die Halle 571 fällt auf. Ihr Giebeldach zeigt, dass sie älter ist als die vielen Flachdachgebäude auf dem ehemaligen Sulzer-Areal in Oberwinterthur. Tatsächlich stammt sie aus dem Jahr 1942. Und ihre Dimensionen sind eindrücklich: Das Gebäude, das genau genommen aus drei zusammengebauten Hallen besteht, bedeckt eine Fläche von 6500 Quadratmetern. Die Optimo Service AG war bis jetzt Hauptmieterin. Sie nutzte die Halle als sogenannte Grosspackerei. «Wir verpacken darin im Auftrag von Industriefirmen Maschinenteile in Holzkisten, bevor diese zu den Kunden in Deutschland, China oder Südamerika transportiert werden», sagt Peter Uhlmann, der zusammen mit Peter Widmer das Unternehmen besitzt. «Für eine komplette Anlage zum Beispiel des Kompressorenbauers Burckhardt Compression braucht es gut und gerne 50 Kisten.»

Doch jetzt ist Optimo nicht mehr nur Mieterin der Halle. Sie hat Sulzer die Halle plus Umland – insgesamt 14000 Quadratmeter – abgekauft. Über den Preis wurde Stillschweigen vereinbart. «Mit dem Kauf stellen wir eines unserer Kerngeschäfte auf eine langfristig sichere Basis», begründet Widmer den Kauf. Dies sei ein Signal, dass Optimo auf lange Sicht an den Standort glaube. «Wir sind nicht mehr auf das Wohlwollen der Vermieterin angewiesen oder müssen nicht mehr befürchten, dass das Gebäude an jemand anderes verkauft wird.» In den

nächsten Jahren soll die Halle, die laut den neuen Besitzern trotz ihres Alters eine gute Bausubstanz bietet, saniert werden. Im Vordergrund stehe eine bessere Isolation. Laut Widmer werden alle Mietverträge übernommen.

Von 32 auf 47 Millionen

Der Kauf ist ein Meilenstein in der Firmengeschichte. 2001 kauften Uhlmann und Widmer sowie ein mittlerweile ausgeschiedener Partner ihrer langjährigen Arbeitgeberin Sulzer das Supportgeschäft ab. Im ersten Jahr wurde mit 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Umsatz von rund 32 Millionen Franken erzielt, heute sind es 200 Festangestellte, 30 bis 60 Temporäre und 16 Lehrlinge sowie ein Umsatz von knapp 47 Millionen. Der grösste Teil des Wachstums wurde

laut den Firmenbesitzern aus eigener Kraft erzielt, ein kleinerer Teil durch zwei Übernahmen. Besonders stolz sind Uhlmann und Widmer darauf, im «sogenannten Krisenjahr 2009» gut über die Runden gekommen zu sein. «Wir erzielten auch in diesem Jahr eine Wertschöpfung nur leicht unter der von 2008», sagt Widmer.

Das hätten viele beim Start nicht gedacht. Manche gaben der Firma geringe Überlebenschancen. Die Rede war von einem konzeptlosen Gemischtwarenladen. Und tatsächlich ist auf den ersten Blick keine Strategie erkennbar: Optimo Service vermietet Werkzeuge, vermittelt Temporärarbeiter, druckt Briefpapier, wartet Computer, unterhält sogar einen kleinen Limousinenservice – und so weiter und so fort (vgl. Kasten).

«Wir waren sicher, dass wir bestehen können», blickt Widmer zurück. «Denn jeder unserer Geschäftszweige funktioniert wie ein autonomer Gewerbetrieb.» Das heisse auch, dass

er Gewinn erzielen müsse. Quersubventionen seien tabu. Hingegen würden die Einheiten von zentralen Diensten wie der Buchhaltung, dem Controlling oder der Informatik profitieren.

«Und es gibt Synergien», betont Widmer. Ein Beispiel sei, wenn eine Fabrik ins Ausland umziehe. «Es braucht Leute aus unserem Jobcorner für die Demontage der Maschinen, wir verpacken diese, transportieren sie, wickeln den Papierkram mit den Behörden ab, installieren die Maschinen am neuen Ort und drucken das neue Briefpapier.» Für das alles habe der Kunde nur einen Ansprechpartner und müsse nur eine Offerte einholen.

Sulzer bleibt wichtig

Den Schritt in die Selbstständigkeit haben Uhlmann und Widmer noch nie bereut. Der Hauptvorteil sei, dass man schneller entscheiden kann. «Wir können vom einen Tag auf den anderen unser Investitionsbudget umkrempeln.» Eine Konstante blieb aber, dass

Sulzer und ehemalige Tochterfirmen Hauptkunden sind. Sie steuern nach wie vor mehr als die Hälfte zum Umsatz bei. «Natürlich stellt sich da die Frage: Sind das gute Partnerschaften, oder ist es nur ein Klumpenrisiko?», sagt Widmer. So oder so ist es das Ziel von Optimo Service, unabhängiger von den Firmen auf dem Sulzer-Areal Oberwinterthur zu werden. Deshalb wurden Filialen in Zürich und Bern eröffnet. «Es ist denkbar, dass weitere dazukommen», sagt Uhlmann.

Mit dem Kauf der Halle 571 wurde jetzt aber zunächst der Standort Winterthur gesichert. Und zwar nicht nur für die Grosspackerei: «Wir können uns vorstellen, dass wir in einigen Jahren auf dem jetzt gekauften Areal einen Neubau erstellen», sagt Uhlmann. Dies hätte den Vorteil, dass zumindest ein Teil der heute zehn Standorte im Industriepark Oberwinterthur zusammengelegt werden können. Doch er betont: «Das ist Zukunftsmusik.»

IRETO WÄCKERLI

3 BEREICHE MIT 13 HAUPTAKTIVITÄTEN

Optimo Service nimmt Firmen verschiedene Tätigkeiten ab, welche nicht zu deren Kerngeschäft zählen:

■ **Logistik:** Zu diesem Bereich zählen Transporte, das Verpacken von Maschinen und die Abwicklung von Exporten. Für diverse Betriebe erledigt Optimo auch die interne Post.

■ **Datenmanagement:** Dazu zählen drei Copycenter, eine Druckerei sowie verschiedene Informatik- und Buchhaltungsdienstleistungen.

■ **Produktion:** Dazu zählen das Zurverfügungstellen von Arbeitern, die Instandhaltung von Anlagen, die Werkzeugschärferei, der Stahlhandel sowie die Vermietung und der Vertrieb von Arbeitsmitteln und Werkzeugen. (wä)



«Damit stellen wir unser Geschäft auf eine langfristig sichere Basis»: die Optimo-Chefs Peter Uhlmann (l.) und Peter Widmer vor der gekauften Halle 571. Bild: Marc Dahinden