Rohrsysteme
Armaturen
Zubehör/Service

Jubiläumsschrift

50 Jahre INDUFER AG 1963 – 2013

50

Inhalt

1. Vorwort 5

2. Vorgeschichte: Von Fuchs Rohr im Siegerland zur Indufer in Zürich 7

3. Gründerjahre der Indufer Zürich GmbH von 1962 bis 1970 15

4. Umwandlung in die Indufer AG mit neuem Aktionär Achenbach Buschhütten von 1970 bis 1980 23

5. Entwicklung der Indufer zur unabhängigen Handelsgesellschaft von 1980 bis 1990 35

6. Produktprogrammerweiterungen der Indufer durch Armaturen von 1990 bis 2000 41

7. Generationenwechsel und Wachstum der Indufer von 2000 bis 2012 49

8. Aussichten 55

Impressum
Jubiläumsschrift der Indufer AG, Schlieren anlässlich des 50-jährigen Firmenbestehens im Jahr 2013

Indufer AG
Rütistrasse 18
8952 Schlieren

Telefon 043 433 61 61 / Fax 043 433 61 60
info@indufer.ch / www.indufer.ch

Mitwirkende:
Florian Weber (M.A. in Wirtschaftsgeschichte und Ökonomie, Winterthur), Werner Freuler, Roger Püntener, Roberto Ammann

Fotos:
zvg, Roger Püntener, Zürichsee-Zeitung, Rudolf Vaney, Roberto Ammann, Google StreetView

Vorwort

50 Jahre Indufer Zürich – ein solches Jubiläum bietet sich an, die vergangenen Jahrzehnte mit Höhen und Tiefen einmal Revue passieren zu lassen: Wo liegen die Wurzeln von Indufer? Welche sind die wesentlichen Kapitel zweier deutsch-schweizerischen Familien- bzw. Unternehmensgeschichten? Wie ist es um die Zukunft der Indufer bestellt?

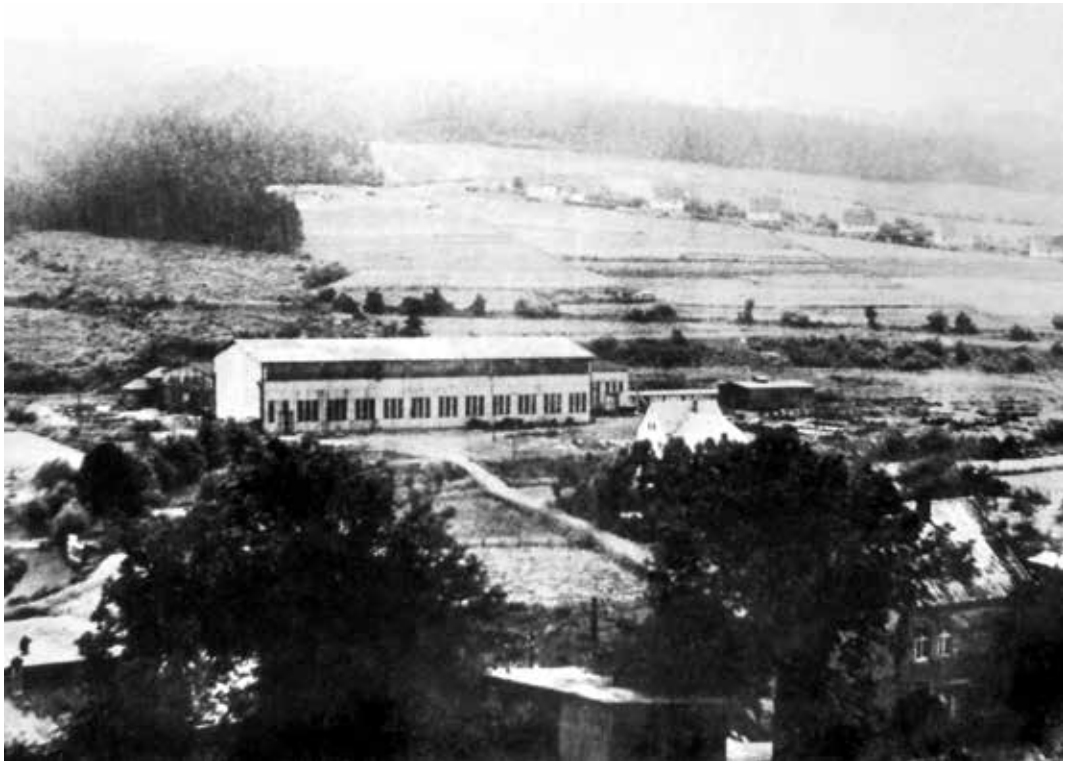
Was der Historiker Paul Kennedy in ‹The Rise and Fall of the Great Powers› für die Entwicklung von Staaten schrieb, gilt im selben Masse auch für Unternehmen und letztlich für jeden einzelnen Menschen: «Sie reisen auf dem Pfad der Zeit, den sie weder schaffen noch bestimmen, auf dem sie aber mit mehr oder weniger Geschick navigieren können.»

Liebe Kunden, Geschäftsfreunde, Lieferanten und Mitarbeiter, ich lade Sie mit der vor Ihnen liegenden Jubiläumsschrift herzlich ein, sich ein Bild zu machen von den ersten 50 Jahren Indufer, von dem Weg, den die Firma in ihrer Entwicklung beschritten hat, von teilweise mutigen Kurskorrekturen, die die positive Entwicklung erst ermöglichten, und von den Menschen, die mit Unternehmergeist und Weitblick die entsprechenden Entscheidungen getroffen haben.

Was den Erfolg strategischer Entscheidungen letztlich ausmacht, ist die Hartnäckigkeit ihrer Umsetzung. In diesem Sinne wünsche ich der Indufer AG und ihren Mitarbeitern auch im Namen des Verwaltungsrates anhaltenden Erfolg in der Zukunft und ‹immer eine Handbreit Wasser unter dem Kiel›.

Ich danke allen Beteiligten, die an dieser Jubiläumsschrift aktiv mitgewirkt haben, besonders Herrn Florian Weber aus Winterthur. Er hat als Autor umfangreiche schriftliche und mündliche Informationen zusammengetragen, sie chronologisch geordnet und interpretiert.

Axel E. Barten
Verwaltungsratspräsident



Das erste Fabrikgebäude in Siegen

Vorgeschichte

Von Fuchs Rohr im Siegerland zur Indufer in Zürich

Die Geschichte der Indufer beginnt nicht, wie man meinen könnte, im Industrievorort Schlieren, sondern Hunderte von Kilometern nördlich, im Westen Deutschlands. Dort hat die Muttergesellschaft der frühen Indufer ihren Sitz, die ehemalige Firma Fuchs Rohr. Im Siegerland, einer hügeligen Region östlich von Köln, wurde bereits seit Jahrhunderten Eisenerz abgebaut und verhüttet. Mit der Zeit hatte sich aus der Verarbeitung dieses Rohstoffs eine weitverzweigte eisenverarbeitende Industrie entwickelt. Bis heute haben viele bedeutende Firmen der deutschen Eisen- und Stahlindustrie ihre Wurzeln in dieser Region.

Auch die Firma Fuchs steht in dieser Tradition. Die ersten Familienmitglieder der Fuchs-Dynastie arbeiteten als Schmiede und betrieben ab Mitte des 19. Jahrhunderts ein eigenes Blechwalzwerk im nördlichen Siegen. Eine lokale Bankenkrise jedoch ruinierte das kleine Unternehmen. Ludwig Fuchs starb, sicher auch ob diesen Kummers, früh. Seine tatkräftige Witwe, Johanna Fuchs, liess sich aber nicht entmutigen. Mit Hilfe ihrer Kinder baute sie das Unternehmen wieder auf.

Überhaupt spielten Frauen im 19. Jahrhundert verschiedentlich eine tragende Rolle für die Entwicklung der Eisen- und Stahlindustrie – die ebenfalls früh verwitwete Helene Amalie Krupp, Begründerin der legendären Stahl-Dynastie, ist das vielleicht berühmteste Beispiel. Der umtriebigen Johanna Fuchs gelang es tatsächlich, das Geschäft zur Blüte zu bringen. Ab dem Jahr 1909 produzierte man unter dem Namen «Fuchs und Co.» Schrauben und andere Haushaltsartikel. Da das Geschäft gut lief, wollte die Familie Fuchs bereits kurze Zeit später expandieren. Nach dem Ersten Weltkrieg kaufte man deshalb eine örtliche Blechwarenfabrik auf und produzierte nun nicht mehr nur Schrauben, sondern darüber hinaus eine breite Palette von Blechprodukten vom Mörtelträger bis hin zum Eisenbahnwaggonzettelhalter. Daneben wurden erste Löt- und Schweissapparate hergestellt.

Daraus entwickelte die Unternehmerfamilie Fuchs bald eine neue Idee: Sie produzierten die Bleche nicht nur, sondern bogen und schweissten diese zusammen – die ersten einfachen Rohre für die Frischluftzufuhr im Bergbau waren entstanden. Dies mit Erfolg, und so wandte man sich im Laufe der Zeit immer mehr der Produktion solcher Rohre zu.

Die Produktion von Rohren erfordert viel Platz; schon bald wurde ein grösseres Firmengelände benötigt. Das gesuchte Areal fand sich im südöstlichen Siegerland. 1937 dann erfolgte der Umzug nach Siegen – hier, im Stadtteil Kaan-Marienborn, hat die Firma noch heute ihren Sitz.

Danach folgten wichtige unternehmerische Entscheidungen: Erst wurde das «Röhren- und Schweisswerk Gebr. Fuchs» an die Bahn angeschlossen, kurze Zeit später wurde das Werk von Hand- auf Maschinenfertigung umgestellt. Mit dem Ziel weiter zu expandieren, beschloss Ludwig Fuchs´ Sohn Hermann Fuchs, sich zukünftig auf die Rohrproduktion zu konzentrieren. Anders als sein Bruder Carl war er davon überzeugt, dass in dieser Spezialisierung die Zukunft des Unternehmens läge. Er optimierte die Produktionsabläufe und verbesserte kontinuierlich die Qualität der Fuchs Rohre. Der Erfolg gab ihm recht, die Firma entwickelte sich in den 1930er Jahren hervorragend.

Der Ausbruch des Zweiten Weltkriegs war eine jähe Zäsur. In der nationalsozialistischen Kriegswirtschaft mussten die Maschinen für die Kriegsmaterialproduktion freigegeben werden. Mit der Niederlage der deutschen Wehrmacht war auch das Schicksal des Familienbetriebes besiegelt.

Die Luftangriffe der Alliierten gegen die deutsche Industrie wurden immer stärker, auch die Produktionsanlagen der Firma Fuchs gerieten ins Visier. Im Februar 1945 flog ein alliiertes Bombergeschwader einen vernichtenden Angriff auf die Stadt Siegen und auch auf das Werksgelände der Firma Fuchs. Glücklicherweise waren die Arbeiter rechtzeitig vor dem Angriff der Fliegerstaffel gewarnt worden. Sie überlebten den Angriff unbeschadet in einem Werkstollen.

Hermann Fuchs' Tochter Christel Graef-Fuchs versuchte noch, gemeinsam mit zwei französischen Arbeitern, das Feuer im Bürogebäude zu löschen. Mit Ausnahme einiger Personalbücher konnte jedoch kaum etwas aus den Flammen gerettet werden.

Die abgeworfenen Minen und Brandbomben hatten die Betriebsgebäude komplett zerstört; der Wiederaufbau gestaltete sich mühselig. Nur wenige Maschinen waren unbeschädigt geblieben, und die teilweise zerstörten Produktionsanlagen zu reparieren war aufgrund des Materialmangels schwierig. Die fertig produzierten, aber beschädigten Rohre wurden deshalb auf dem Schwarzmarkt als Rohmaterial verkauft, um das Überleben der Familie und ihrer Angestellten zu sichern.

Bevor die Produktion von Rohren wieder aufgenommen werden konnte, folgte der nächste Schlag: Die britische Besatzungsmacht hatte die Demontage aller Siegerländer Industriebetriebe beschlossen. Sämtliche Industrieanlagen in der britischen Besatzungszone – insgesamt rund 700 Betriebe – sollten geschlossen und ihre Maschinen und Kapitalgüter nach England abtransportiert werden. Die Siegermächte verlangten eine Wiedergutmachung für erlittene Verluste und Schäden. Darüber hinaus wollten sie die deutsche rüstungsnahe Industrie zerschlagen, um eine erneute Kriegsgefahr durch Deutschland zu verhindern.

Im Kreis Siegen waren fast zwanzig Firmen betroffen, darunter auch die Firma Gebr. Fuchs. Obwohl sich die Siegener Unternehmerschaft zur Wehr setzte, wurde die Demontage weitestgehend durchgesetzt. Im August 1948, drei Jahre nach Kriegsende, wurden praktisch sämtliche Maschinen der Firma Fuchs demontiert.

Im Juli 1949 wurde die letzte grosse Maschine abgeholt, die auf der Demontageliste stand. Die Arbeiter stellten sich zu einem Abschiedsfoto in Positur.

In fast eintausend mühsamen Arbeitsstunden mussten die Maschinen abgebaut, verpackt und zum Transport bereit gemacht werden.

Hermann Fuchs und sein Schwiegersohn Walter Graef unternahmen in dieser bedrohlichen Situation jedoch alles, um das Überleben des kleinen Familienunternehmens zu sichern.

Die gesamte deutsche Wirtschaft stand nun unter militärischer Zwangsverwaltung. Um Rohstoffe zugeteilt zu bekommen und wenigstens in kleinem Umfang produzieren zu dürfen, waren Eingaben an die britische Besatzungsmacht erforderlich. Zum Glück standen die Siegener Unternehmer Schulter an Schulter und unterstützten einander, und so überstand das Unternehmen auch diese schwere Zeit.

Schon bald aber wandelte sich das wirtschaftspolitische Umfeld grundlegend. Die westlichen Besatzungsmächte änderten ihre Haltung: Deutschland sollte nicht länger geschwächt und und seine Industrie zerschlagen werden, sondern zum Bollwerk gegen den Kommunismus werden. Mit dem Marshall-Plan wurde der Wiederaufbau Deutschlands in Angriff genommen – Remontage statt Demontage lautete von jetzt an die Devise.

Auch die Firma Fuchs kam in den Genuss eines Unterstützungskredits. Damit war der erste Schritt zum Neuanfang gemacht. 1948 schob man mit der Währungsreform dem weitverbreiteten Schwarzhandel einen Riegel vor, zudem vergaben die Westmächte im Rahmen des Marshall-Plans grosszügige Kredite – das trotz der Kriegsschäden noch immer vorhandene industriewirtschaftliche Potenzial konnte so in kurzer Zeit wieder ausgeschöpft werden.
Entscheidend jedoch war der rasche Anstieg des Exportes, ausgelöst vor allem durch die beispiellose Hochkonjunktur für Optimismus: Das sogenannte «Wirtschaftswunder» war geboren.

Auch die Firma Fuchs profitierte von dieser Entwicklung und erlebte in den 1950er Jahren einen kontinuierlichen Aufschwung. Walter Graef, neuer Geschäftsführer des Unternehmens, gelang es, erste Nachkriegskontakte nach Holland und Belgien zu knüpfen. Obwohl das Verkehrsnetz durch die Kriegsschäden in einem schlechten Zustand war, reiste der junge Graef unermüdlich durch Europa.

Mit der Ausweitung des Produktionsprogramms gingen immer höhere Anforderungen an die Fuhrparkleistung einher. Die Spedition Hübinger war für das Röhrenwerk ein tatkräftiger Partner.

niedrigen Produktionskosten in Deutschland und den Boom in Korea. Der Korea-Krieg förderte die Nachfrage der USA nach Rüstungsgütern und Rohstoffen; das wiederum wirkte sich positiv auf die schwache deutsche Volkswirtschaft aus und führte zu einem starken Wirtschaftsaufschwung. Nach langen Jahren des Krieges und Verderbens sorgte nun eine

Im Handgepäck eine neue Geschäftsidee: die Produktion von Rohren für die wachsende Gasindustrie. Diesmal war es allerdings der alte Patron, Hermann Fuchs, der skeptisch war: Gasrohre müssen hohen Sicherheitsstandards genügen, und ihre Produktion ist kein leichtes Unterfangen. Doch davon liess sich Graef nicht abschrecken und setzte sich

gegen seinen Schwiegervater durch. Die Entscheidung sollte sich als richtig erweisen, denn die neuen «Fuchs Rohre» bestanden alle Luft- und Wasserdruckprüfungen und erfüllten damit die Sicherheitsnormen der Behörden. Damit konnte der Verkauf der Rohre in Holland und Belgien beginnen.

Ein grosser Vorteil der Exporttätigkeit war die Einnahme von Devisen. Das Unternehmen verfügte nun über ausländische Geldmittel, um sich den ungehinderten Zugang zu den Roh- respektive Vormaterialmärkten zu sichern und damit die Produktion dauerhaft zu garantieren.

Mit dem Absatzmarkt wuchs auch das Unternehmen. Die Produktionshallen auf dem Firmengelände im siegerländischen Kaan-Marienborn wurden umgebaut und vergrössert. Vor allem der Maschinenpark mit den Rohrschweissanlagen musste erneuert und den Kundenbedürfnissen angepasst werden.

Nicht immer aber rechneten sich die neuen Investitionen. Der Kauf einer neuen Schweissanlage wurde um ein Haar zum Fiasko. Die auf der neuen Maschine produzierten Schweissnähte waren nicht durchgehend, die Rohre deshalb undicht und für den Markt unbrauchbar. Der Rechtsstreit mit den Herstellern der Anlage zog sich in die Länge, und aufgrund eines Formfehlers verlor die Firma Fuchs den Prozess. Das Unternehmen geriet damit in grosse Schwierigkeiten: Die fehlerhaften Rohre liessen sich nicht verkaufen, und die Mittel für weitere Investitionen in dringend benötigte Anlagen fehlten. In dieser schwierigen Lage bewährte sich einmal mehr der enge Kontakt zwischen den Siegener Unternehmern. Der befreundete Industrielle und Ingenieur Dr. Ernst-Heinrich Barten, Miteigentümer der

1957 zeigt sich das Werk bereits in einer imponierenden «Nachtansicht»

nördlich von Siegen ansässigen Achenbach Buschhütten in Kreuztal-Buschhütten, unterstützte den konstruktiven Umbau der defekten Schweissanlage, um sie funktionstüchtig zu machen. Zudem hatten sich die einfallsreichen Ingenieure der Firma Fuchs eine aussergewöhnliche Verwendungsmöglichkeit für die Fehlproduktion ausgedacht: Warum nicht die undichten Rohre als Lichtmasten einsetzen? Und tatsächlich – die neue Vermarktungsidee ging auf, und das neu erfundene Produkt verkaufte sich international. Sogar ins türkische Izmir wurde geliefert, wo Fuchs'sche Lichtmasten fortan den Lido beleuchteten. Wieder einmal war es dem Familienbetrieb unter grossen Anstrengungen gelungen, eine Krise zu überwinden.

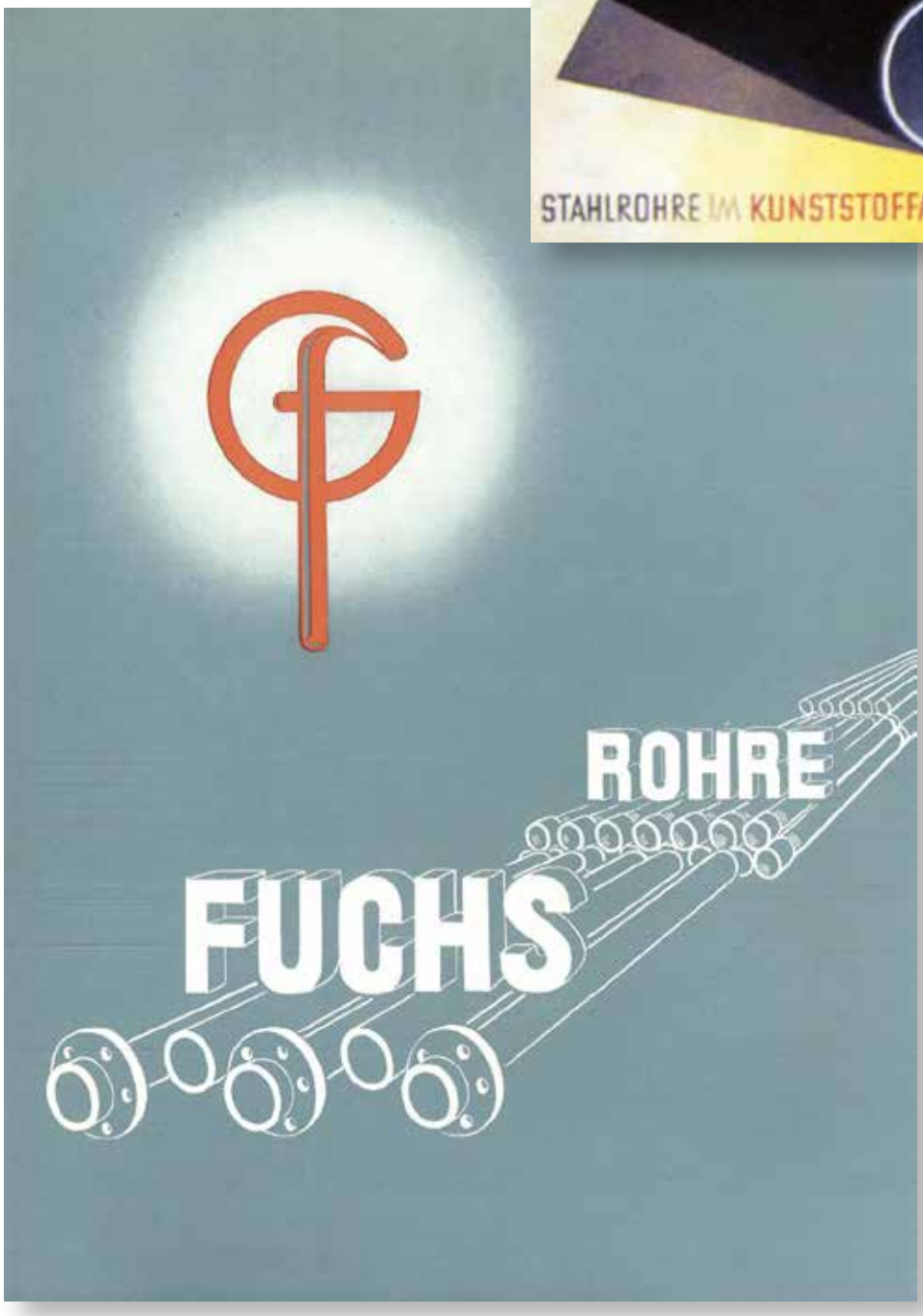
Werkshallen der Achenbach Buschhütten

Insgesamt aber waren die 1950er und frühen 1960er Jahre in Deutschland eine Zeit ungekannten Aufschwungs. Das deutsche Bruttosozialprodukt verdreifachte sich in dieser kurzen Zeit, und eine beispiellose Wohlstandsvermehrung setzte ein.
Eindrücklich zeigt sich dies an den zwei Konsumgütern Auto und Fernseher: Waren 1950 noch weniger als eine Million Autos über deutsche Strassen gerollt, sollten es 1965 bereits mehr als zehnmal soviel sein. Und aus 300 Deutschen, die 1952 einen Fernseher hatten, waren zehn Jahre später bereits sieben Millionen geworden.
Triebfeder war nach wie vor der Export – allein im Jahrzehnt zwischen 1950 und 1960 legte er um fast das Fünffache zu. Von diesem Boom profitierte auch die Firma Fuchs, für welche diese Jahre eine äusserst erfolgreiche Zeit waren.

Damit ist das Familienunternehmen Fuchs Rohr ein typisches Beispiel für den deutschen Nachkriegsaufschwung im Kleinen: Durch den Krieg praktisch vollständig zerstört, hatte sich das Unternehmen bis in die 1960er Jahre zu einem bedeutenden mittelständischen Rohrproduzenten entwickelt, das seine Produkte weit über die Grenzen Deutschlands hinaus vermarktete.
Die Bedeutung des Exports für das Geschäft der Firma Fuchs Rohr stieg stetig, und es mussten funktionierende Vertriebskanäle geschaffen werden, um den Verkauf der Rohre ins Ausland auch langfristig zu sichern. Dabei setzten die Fuchs-Vertreter vor allem auf den direkten Kundenkontakt, denn Mittel für aufwändige Werbekampagnen in ausländischen

Märkten waren nicht vorhanden. Die ersten persönlichen Kontakte bereits kurz nach Kriegsende in Holland und Belgien geknüpft, baute das Unternehmen ab 1952 schon früh in diesen beiden Nachbarländern Schritt für Schritt ein eigenes Vertriebsnetz auf. Daraus entwickelte sich im Laufe der Zeit ein eigenes Tochterunternehmen: die Geburtsstunde der Indufer Antwerpen hatte geschlagen.

GPOLYSKIN
STAHLROHRE IM KUNSTSTOFFMANTEL


ROHRE
FUCHS

Gründerjahre

der Indufer Zürich GmbH von 1962 – 1970

Die Firma Fuchs Rohr lieferte nicht nur in die Benelux-Staaten, sondern auch schon seit geraumer Zeit in die Schweiz. Bereits seit Mitte der 1930er Jahre hatte das Familienunternehmen den schweizerischen Markt mit Siederöhren und Formstücken beliefert. Diese setzte man vorwiegend in der deutschen Schweiz ab, wo sie als Fertigelemente im Haus- und Wohnungsbau installiert wurden. Auch während des Krieges brach die Geschäftsbeziehung zur Schweiz nie vollständig ab.

Da sich die Produktepalette von Fuchs in der Zwischenzeit verändert hatte und nun vor allem anspruchsvolle und kostenintensive Leitungsrohre für den Gasmarkt vertrieben wurden, musste auch das bisherige Vertriebssystem umgestellt werden.

Lange Jahre hatte man für den Verkauf der Rohre auf klassische Handelsvertreter wie die Firma Balduin Weisser gesetzt. An deren Stelle sollte nun eine eigene Niederlassung vor Ort in der Schweiz treten. Mit diesem Modell hatte man in Belgien bereits gute Erfahrungen gemacht – zumal sich herausgestellt hatte, dass der Vertrieb der komplexen Leitungsrohre den direkten Kontakt zwischen Hersteller und Kunde erforderte. Im November 1962 wurde deshalb in Zürich als offizielle Vertriebsgesellschaft die Indufer Zürich GmbH gegründet. Mit einem Mindeststammkapital von 50‘000 Schweizer Franken, welches praktisch ausschliesslich durch die Gesellschafter Walter Graef und seiner Ehefrau Christel eingebracht wurde, nahm die Firma im Frühjahr 1963 ihre Tätigkeit auf. Zweck der neuen Gesellschaft, so hiess es in den Statuten der Indufer GmbH etwas sperrig, sei «der Vertrieb und der Handel im In- und Ausland von bzw. mit Rohren, Blechen, Eisen und Stahl, Armaturen und Zubehör aus Stahl, sowie mit Erzeugnissen aus Kunststoffen.»

Als Leiter für das Büro der Indufer Zürich GmbH wurde der junge Schweizer Kaufmann Arnold Huber engagiert und umgehend ins Rohrwerk am Stammsitz in Kaan-Marienborn beordert, um sich dort im Laufe eines Monats grundlegendes Fachwissen über die Rohrproduktion und den Rohrmarkt anzueignen. Ab Januar 1963 war Huber dann wieder in Zürich und leitete von dort aus die Geschäfte der Indufer. Zu Hubers Unterstützung und vor allem

zur fachlichen Beratung wurde als Geschäftsführer der Ingenieur Rudolf Vögeli eingesetzt.

Wo heute eine UBS-Filiale und ein Schuhgeschäft einquartiert sind, befand sich geraume Zeit die erste Geschäftsstelle der Indufer Zürich GmbH. Allzu grosszügig verfuhr man seinerzeit bei der Einrichtung der Geschäftsräume an der Badenerstrasse 678 in Zürich-Altstetten allerdings nicht: Der junge Büroleiter Arnold Huber sollte sogar abklären, ob es billiger sei, die Schreibmaschine aus Kaan-Marienborn mitzunehmen oder in Zürich eine neue zu kaufen. Einmal mehr zeigte sich die hohe Spardisziplin, die damals bei Fuchs Rohr herrschte.

Vor allem die lukrativen Rohrlieferungen zum Bau von Hochspannungsleitungen für die grossen Schweizer Energieunternehmen Motor Columbus (die heutige Alpiq) und NOK (die heutige Axpo) blieben aus. Der Hauptgrund war, dass die Elektrizitätswirtschaft ihre grösste Expansion in jenen Jahren bereits vollzogen hatte, der Markt für neue Rohre in der Schweiz somit vorläufig gesättigt war.

Auch der Export ins benachbarte Ausland via die Schweiz, den man sich anfänglich erhofft hatte, war alles andere als leicht. Vor allem der norditalienische Markt litt unter schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen. Immerhin gelang es, fast hundert Tonnen Rohrmaterial in die USA

Badenerstrasse 678 in Zürich-Altstetten
(Bild: © Google StreetView)

Das erste Geschäftsjahr 1963 sollte damit ganz im Zeichen des Aufbaus stehen. Doch der Anfang war härter als gedacht. Durch die Auflösung des Vertretungsverhältnisses mit der Firma Balduin Weisser entstand kurzzeitig eine Unterbrechung der Kontakte zu den bestehenden Kunden.

zu exportieren und auch einige alte Kunden im nahen Vorarlberg und Tirol zu beliefern. Insgesamt führten diese Schwierigkeiten im ersten Betriebsjahr 1963 dazu, dass man die Geschäftsaktivität der Indufer Zürich strategisch anders ausrichten musste. Man beschloss, den Fokus fortan auf die schweize-

rische Gaswirtschaft zu legen. Der helvetische Gasmarkt war vor allem auch deshalb interessant, weil die schweizerische Energielandschaft in jenen Jahren stark im Umbruch war. Seit Mitte der 1930er Jahre hatte sich in der Schweiz ein zunehmender Konkurrenzkampf zwischen der Elektrizität- und der Gaswirtschaft entwickelt. Während des Zweiten Weltkrieges verlor dann die von Kohleimporten abhängige Gasindustrie gegenüber der Energie aus Wasserkraft, dem einzigen schweizerischen Rohstoff, deutlich an Gewicht. Nach dem Krieg war deshalb zunächst ein grosser Teil der Fachwelt und der Bevölkerung davon überzeugt, dass Gas in der Schweiz als Energieträger zukünftig keine grosse Rolle mehr spielen werde.

Das änderte sich Ende der 1950er Jahre: Es zeigte sich, dass mit dem Zusammenwirken von Elektrizität und Gas die kommunale Versorgung besser sichergestellt werden konnte als durch eine andauernde Rivalität. Besonders der technische Fortschritt in der Gasproduktion machte das Produkt Gas wieder attraktiv. Erdgas erlangte europaweit eine immer wichtigere Bedeutung und es war abzusehen, dass auch die Schweiz künftig ans europäische Erdgasleitungsnetz angeschlossen sein würde. Im Hinblick darauf schlossen sich ab den 1960er Jahren die vielen kleinen lokalen Gasversorgungsunternehmen zu zwei grossen regionalen Ferngasgesellschaften in der Deutschschweiz und einer Verbundgesellschaft in der Romandie zusammen.

Die Indufer in Zürich sollte die aus dem Ausbau des Gasnetzes entstehenden Aufträge für die Firma Fuchs sichern. Der erste Indufer-Geschäftsführer, der aus gesundheitlichen Gründen zurücktrat, wurde deshalb durch den kurz zuvor pensionierten Ingenieur Alfred Teutsch ersetzt. Der ältere, aber dafür erfahrene Gasfachmann hatte sich zuvor als Direktor des Gaswerkes und der Wasserversorgung

Erster Messestand der Indufer

der Stadt Bern einen Namen gemacht. Als Geschäftsführer sollte er nun den Kontakt zu den kommunalen Gaswerken sicherstellen und dank seines breiten Kontaktnetzes der noch jungen Indufer einen möglichst guten Marktzutritt verschaffen.

Um die Indufer Zürich GmbH nicht einseitig vom Rohrmarkt abhängig zu machen, wurde zudem der Aufbau eines Handelsgeschäftes in Angriff genommen – das sogenannte «Zwei-Säulen-System», wie Walter Graef es nannte. Tatsächlich war der erste Handelsvertrag schon bald abschlussreif: Im September 1964 reiste Arnold Huber in die damals noch sozialistische Tschechoslowakei und unterzeichnete in Prag einen Alleinvertretungsvertrag für den Vertrieb von Papierprodukten des staatlichen Aussenwirtschaftsunternehmens Ligna.

Der Vertrieb der Papierprodukte versprach nicht nur finanziellen Nutzen, sondern aus dem Vertragsabschluss ergab sich auch ein ganz direkter Vorteil: : Weil sich der bisherige Agent der Ligna in der Schweiz altershalber aus dem Geschäft zurückgezogen hatte, konnte die Indufer dessen Büroräumlichkeiten samt Einrichtung übernehmen.

Nach nur zwei Jahren zog die Indufer Zürich GmbH um in ein Büro an der Kirchgasse 3 im Zürcher Niederdorf Quartier. Am neuen Standort sollte es nun schneller aufwärts gehen: Das Jahr 1964, das zweite Geschäftsjahr seit der Gründung der Indufer, brachte eine deutliche Verbesserung der Geschäftslage: Auftragseingang und Umsatz konnten gesteigert werden, die Marktstellung der noch jungen Niederlassung festigte sich, und erstmals resultierte auch ein bescheidener Gewinn aus den Geschäftsaktivitäten.

Die Kirchgasse 3 im Zürcher Niederdorf
(Bild: © Google StreetView)

Dem erfahrenen Teutsch war es dank seiner guten Vernetzung gelungen, den Kundenkreis der Indufer in der schweizerischen Gaswirtschaft sukzessive zu erweitern, und erstmals standen auch Werke in der französischen Schweiz auf der Kundenliste: Neben den Gaswerken von Zürich, Bern und St. Margarethen wurden nun auch die von Neuchâtel, Le Locle und Genf beliefert. Darauf war man besonders stolz, hatte man sich doch gegen die harte einheimische Konkurrenz, die damalige Röhren und Maschinen AG sowie gegen französische Mitbewerber durchsetzen können.

Im Handelsgeschäft hingegen war der Aufbau kontinuierlicher Geschäftsbeziehungen mit dem schweizerischen Eisen- und Röhrenhandel sowie der röhrenverbrauchenden Industrie erst teilweise gelungen. Besonders im Siederohrsektor war die einheimische Konkurrenz äusserst erfolgreich, und auch anderen ausländischen Mitbewerbern war es immer wieder gelungen, Fuchs auszustechen.

Im dritten Geschäftsjahr 1965 konnte das Unternehmen seinen Umsatz weiter steigern, wenngleich auch nur noch leicht.

Erneut wurden verschiedene Gaswerke in der Deutschschweiz und der Romandie beliefert, mit dem Gaswerk Zürich verfügte man zudem über einen hervorragenden Kunden, der

allein 1965 mehr als 500 Tonnen Fuchs Rohre abnahm.

Insgesamt jedoch blieben die Ergebnisse der Indufer hinter den Erwartungen zurück. Fuchs Rohr hatte gehofft, dass ein grösserer Marktdurchbruch gelingen würde. Insbesondere aus dem grossen Mittellandprojekt, dem Zusammenschluss der verschiedenen Gasversorgungsunternehmen in der Nordwestschweiz, hatte man sich Aufträge versprochen. Leider wurde man aber aus technischen Gründen beim ersten Teilabschnitt dieses

Das Gaswerk Zürich in Schlieren (heute Erdgas Zürich AG)

lukrativen Geschäfts nicht berücksichtigt. Kein Grund zum Verzweifeln, befand der umtriebige Walter Graef, und wies seine Leute an, sich weiter um das Projekt zu bemühen. Mit dem Gasverbund Ostschweiz stand zudem ein weiteres für Fuchs Rohr interessantes Grossprojekt an.

Um die Chancen von Fuchs Rohr bei solchen Projekten zu erhöhen und im Schweizer Markt den eigenen Namen Indufer noch bekannter zu machen, wurden nun die Werbemassnahmen verstärkt. Grosse Budgets für Printwerbung gab es nicht, und deshalb wurde kurzerhand ein eigener fünfzehnminütiger Werbefilm produziert, den man bei verschiedenen Veranstaltungen in der Schweiz dem Fachpublikum vorführte. Zwar war es bei solchen Fachtagungen verpönt, Kunden direkt anzuwerben, aber der gut gemachte Kurzfilm, der die Qualitäten des Fuchs'schen Produktionsprogramms vor Augen führte, überzeugte. Im Hintergrund wirkte zudem diskret der alte Alfred Teutsch, indem er als Experte den anwesenden Werksleitern die Fuchs Rohr-Produkte persönlich empfahl.

Und was war mit der zweiten Säule der Indufer, dem Handelsgeschäft? Mit dem tschechoslowakischen Unternehmen war ein schwunghafter Papierhandel entstanden – der mit dem Papierhandel erzielte Umsatz, sollte bald sogar über dem mit den Fuchs Rohr-Produkten liegen. Deutlich steigern konnte man zudem den Umsatz, den man mit dem Verkauf kunststoffummantelter Rohre erzielte.

Um den Absatz der Fuchs Rohr-Produkte weiter zu steigern, beschloss man bei Indufer, zukünftig weitere europäische Märkte systematisch zu bearbeiten. Ein weiteres besonders interessantes Tätigkeitsgebiet kam im Sommer 1966 hinzu: der Nahe Osten. Exporte aus der proisraelischen BRD in den arabischen Raum waren zu jener Zeit äusserst schwierig, die neutrale Schweiz bot sich da als Alternative an. Von Zürich aus sollten die vielversprechenden neuen Märkte in Syrien, im Libanon und in Jordanien, aber auch in

den Maghreb-Staaten und auf der Arabischen Halbinsel bearbeitet werden.
Noch im Juli 1966 unternahm der in der Zwischenzeit neu eingesetzte Geschäftsführer Bolten eine Dienstreise in den arabischen Raum. Und tatsächlich konnten kurz darauf mehr als 300 Tonnen Rohre im Wert von fast 200'000 Schweizer Franken in den Libanon geliefert werden.

Der Ausbruch des Sechstagekrieges zwischen Israel und den umliegenden arabischen

Eine Fuchs-FZM-Pipeline schlängelt sich durch die Landschaft

Staaten jedoch machte Hoffnungen auf einen neuen, lukrativen Markt im Nahen Osten rasch zunichte. Zudem hatte Bolten, von dessen Beschäftigung man sich eine verbesserte Auftragsakquise versprochen hatte, nach nur einigen wenigen Monaten das Unternehmen verlassen.

Trotz dieser Schwierigkeiten war das Geschäftsjahr 1967 das erfolgreichste seit Bestehen der Indufer Zürich GmbH. Die Umsatzmarke von 2 Millionen Schweizer Franken, das ursprüngliche Fernziel bei der Gründung, konnte deutlich überschritten werden. Alles in allem war man daher fünf Jahre nach der Gründung mit der Entwicklung der Indufer sehr zufrieden.
In der Zwischenzeit war das Rohrwerk Fuchs in Siegen weiter ausgebaut worden, sodass man jetzt auch grössere Rohre für die Wasserwirtschaft fertigen konnte. Gross waren auch die Hoffnungen auf ein weiteres Wachstum der Indufer in Zürich. Denn, so Walter Graef: «Je gesünder die Mutter, umso kräftiger die Kinder». Nach wie vor aber fehlte geeigneter Ersatz für Bolten, der das Büro der Indufer leiten konnte. Um die Geschäfte weiterzuführen, wurde deshalb vorübergehend Esther Gabathuler eingestellt. Ursprünglich nur für die Erledigung des Sekretariats verantwortlich, kümmerte Gabathuler sich bald schon um mehr als nur kleinere Büroarbeiten und sorgte tatkräftig für den Vertrieb der Fuchs Rohr-Produkte.

Das Geschäftsjahr 1968 war denn auch nicht weniger erfolgreich als das Vorjahr, und der Vertrieb der Fuchs Rohr-Produkte im Schweizer Markt blieb stabil. Der Gesamtumsatz allerdings sank trotzdem deutlich, denn nach Boltens Abgang hatte man in Siegen beschlossen, das Geschäft im Nahen Osten wieder von dort aus zu betreuen. Den verkaufstüchtigen Bolten zu ersetzen, gestaltete sich nachhaltig schwierig, und so entschied man sich, mit Herrn Oldekopp erneut einen Vertreter aus Siegen in die Schweiz zu entsenden und mit der Geschäftsakquise vor Ort zu betrauen.
Um die Schweizer Kunden zudem besser über die Produktepalette von Fuchs Rohr zu informieren, wurden zudem die leitenden Herren der Schweizer Gasindustrie persönlich nach Siegen eingeladen und dort vor Ort über die Qualität der Fuchs'schen Rohre informiert.

Als weitere tragende Säule erwies sich der unermüdliche Teutsch, der nach wie vor die

Geschäfte führte. Geschickt seine Kontakte nutzend, warb Teutsch bei den verschiedenen Stadtwerken unablässig für die Fuchs Rohre. Der Erfolg blieb nicht aus, und 1969 konnte der Umsatz noch einmal markant gesteigert werden. Besonders die Lieferungen an das Stadtwerk in Zürich waren beachtlich und erlaubten es dem Werk in Siegen «voll durchzuschweissen» – zum ersten Mal in einem Winter, der ansonsten im Siegener Werk auftragsschwach gewesen war.

In rund acht Jahren Geschäftstätigkeit hatte sich die Indufer Zürich GmbH damit im schweizerischen Rohrmarkt etabliert und war zu einem verlässlichen Stützpunkt für den Vertrieb der Fuchs Rohr-Produkte im Ausland geworden. Trotz einiger Rückschläge und verschiedener Personalwechsel war es in wenigen Jahren gelungen, ein stabiles Kundennetz von Gaswerken aufzubauen, die regelmässig beliefert werden konnten.

Rohrherstellung in Siegen

Rohrverlegung im Zürichsee

Die Umwandlung in die Indufer AG

mit neuem Aktionär Achenbach Buschhütten von 1970 bis 1980

Zu Beginn der 1970er Jahre zeichneten sich zwei entscheidende Entwicklungen ab, welche die Geschicke der Indufer Zürich GmbH nachhaltig beeinflussen sollten. Zum einen hatten sich die Ansprüche an die technische Beschaffenheit der Rohre auf dem Schweizer Markt gewandelt, zum anderen gewann das Hochfrequenzschweissen mehr und mehr an Bedeutung für die Rohrherstellung – wollte man als Lieferant noch weiter berücksichtigt werden, musste man nun zunehmend das entsprechende Know-how vorweisen können.

Beim Hochfrequenzschweissen wird das Material durch hochfrequente Energiezufuhr unter Druck zusammengeschweisst. Es wird also nicht mehr Wärme von aussen zugeführt, sondern die Wärme entsteht durch die elektrische Energie im Material selbst, und die Schweissnaht entsteht durch Zusammenfügen des Materials mit hohem Pressdruck. Solch eine Schweissnaht ist dann mindestens so fest wie das umgebende Material. Entspricht diese Schweissnaht den mechanisch-technologischen Eigenschaften des Grundwerkstoffes, erfüllt das Produkt den Faktor 1.0.

Genau diesen Schweissnahtfaktor 1.0 aber erreichten die bislang verwendeten Schweissmaschinen im Röhrenwerk Fuchs nicht. Um auf das Hochfrequenz-Schweissverfahren umstellen zu können, musste man zunächst die Schweissmaschinen in Siegen erneuern – ein kostspieliges, zeitraubendes Unterfangen, das mindestens zwei Jahre in Anspruch nehmen sollte.

Nebst dieser technischen Herausforderung erschwerte ein zweiter Faktor die Ausgangslage für die Indufer Zürich GmbH: Der Hauptabnehmer der Fuchs Rohre im Schweizer Markt, die kommunale Gaswirtschaft, geriet anfangs der 1970er einmal mehr unter Druck durch die konkurrierenden Elektrizitätswerke. Die Stadtwerke litten daher unter einer angespannten finanziellen Lage und waren alles andere als investitionsfreudig. Damit waren die Aussichten für die Indufer, zumindest auf kurze Sicht, alles andere als rosig.

In dieser schwierigen Situation entschied sich Walter Graef zu einem tiefgreifenden Schritt: Die Indufer Zürich GmbH, die er als Gesellschafter gegründet hatte, sollte in eine Aktiengesellschaft umgewandelt werden. Graef selbst hielt an der Hälfte der Aktien fest, die anderen fünfzig Prozent der Aktien wurden an die Achenbach Buschhütten GmbH in Kreuztal-Buschhütten verkauft, die unter der Leitung seines langjährigen Freundes Dr. Ernst-Heinrich Barten stand. Achenbach, weniger als zehn Kilometer von Fuchs Rohr in Siegen entfernt, blickt auf eine grosse Tradition als mittelständisches Familienunternehmen zurück. Dessen Wurzeln reichen bis ins Mittelalter – tatsächlich geht der Name des Ortsteils Buschhütten zurück auf die Gebrüder Busch, die dort im 15. Jahrhundert eine Hammerschmiede betrieben.

Walter Graef

In der Mitte des 19. Jahrhunderts übernahmen die Gebrüder Achenbach den Buschhüttener Eisenhammer. Sie waren Giesser und stammten aus Kaan-Marienborn, dem späteren Sitz des Unternehmens Fuchs Rohr. Nebst allerlei gusseisernen Haushaltswaren produzierte das Brüderpaar bereits damals Walzen und Walzenständer für Walzwerke. Ab 1882 gaben die Achenbachs den Guss von Haushaltsgeräten und landwirtschaftlichen Produkten ganz auf und konzentrierten sich fortan auf das Giessen und Bearbeiten von Walzwerkswalzen. Die Firma Achenbach wurde damit zur reinen Walzengiesserei und begann kurze Zeit später (1888) mit dem Bau kompletter Walzwerke.
Im Jahr 1910 trat Dr. Ernst Barten in das Unternehmen ein und übernahm seine Leitung. Mit grossem Erfolg verbesserte der junge Ingenieur die Produkte der Firma Achenbach, und es gelang ihm, den deutschen Markt mit verbesserten Walzen zu erobern. Gleichzeitig entwickelte er in den 1920er und 1930 Jahren die Walzwerktechnik systematisch weiter: Hierzu zählen die Erfindung der Haspel und damit der Bau des ersten Bandwalzwerks 1927 sowie die Walzwerktechnologie für Nichteisen-Metalle wie Aluminium, Kupfer, Zink und deren Legierungen. Während des Zweiten Weltkrieges wurden Produkte für den Eisenbahnbedarf produziert.

Dr.-Ing. Ernst-Heinrich Barten

Die im Krieg erlittenen Schäden waren überschaubar, die Demontage der britischen Besatzer war geringfügig, und nach dem Krieg stieg auch der Sohn Dr.-Ing. Ernst-Heinrich in den Familienbetrieb ein.

Ähnlich wie bei der Firma Fuchs brachte dann vor allem der Nachkriegsaufschwung der 1950er Jahre eine günstige Entwicklung für das Unternehmen. Eine weitere Maschinenbauhalle wurde gebaut, das Werksgelände um ein neues Laborgebäude ergänzt.

Zusammen beschlossen Vater und Sohn, dass sich der Walzwerkbau fortan auf die Produktion von Nichteisen-Metallwalzwerken konzentrieren sollte. In der Folge wurde Achenbach mit dem Bau von Aluminium- und speziell Aluminium-Folienwalzwerken weltweit erfolgreich und exportierte die Walzwerke von Europa bis nach Südamerika. Der Familienbetrieb wuchs kontinuierlich und beschäftigte in den 1960er Jahren mehr als tausend Mitarbeiter.

Achenbach Aluminium-Folienwalzlinie «FOIL 2000»

Wenn sich Achenbach Buschhütten bei der neu zu gründenden Indufer AG engagierte, zielte man damit nicht zuletzt auf eine Erweiterung der eigenen Exportmöglichkeiten ab. Durch das Engagement der neuen Teileigentümerin und die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft sollte sich aber auch der Charakter der Indufer verändern: War die Indufer Zürich GmbH bisher noch eine klassische Tochter der deutschen Muttergesellschaft Fuchs Rohr gewesen, sollte sich die neue Indufer AG nun als eigenständige Aktiengesellschaft und aus eigener Kraft entwickeln.

Dr. Egon Biber

Im November 1972 wurde die Gründung der Indufer AG notariell beglaubigt. Nebst Walter Graef, der nun als Präsident des Verwaltungsrates amtete, gehörten dem Gremium Dr. Ernst-Heinrich Barten als Vizepräsident sowie der langjährige Wirtschaftsberater Dr. Egon Biber an. Zudem wurde mit Herrn Raeber ein weiterer Experte aus dem Gasgeschäft hinzugezogen. Da Alfred Teutsch in der Zwischenzeit krankheitshalber aus der Firma ausgeschieden war, wurde Anton Eigenmann als Spezialist für Armaturen in den Verwaltungsrat berufen. Damit war der fünfköpfige Verwaltungsrat komplett, und die neue Indufer AG konnte ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen respektive weiterführen.

Anton Eigenmann

In einem an die Kunden gerichteten Schreiben aus dem Januar 1973 liest sich das so: «Die Pflege der Beziehungen zu unserem alten Kundenkreis wird mit dieser Neugründung auch in Zukunft ungeschmälert aufrechterhalten. Durch die Ausdehnung auf den Maschinenbausektor wurde der Gesellschaft gleichzeitig ein verbreitertes Fundament gegeben.»

Nebst der weiteren Akquisition und Verkaufstätigkeit von Fuchs Rohr-Produkten auf dem Schweizer Markt sollten nun also auch Produkte der Firma Achenbach Buschhütten vertrieben werden. Allerdings war den Beteiligten bereits damals klar, dass eine solche Erweiterung der Aufgaben der Indufer nicht über Nacht gelingen konnte. Dies war aber nicht weiter beunruhigend, denn Ernst-Hein-

rich Barten hatte sich nicht lediglich aufgrund dieser einen Vertriebsidee zu einem Engagement entschlossen.

Die Entscheidung für eine namhafte Beteiligung an der neuen Aktiengesellschaft war vielmehr durch übergeordnete wirtschaftspolitische Überlegungen motiviert, die man nur vor dem Hintergrund jener Zeit verstehen kann. Die beiden Freunde Walter Graef und Ernst-Heinrich Barten machten sich schon lange Sorgen über die weltpolitischen Entwicklungen. Beide hatten als Soldaten den Zweiten Weltkrieg durchlitten und im Anschluss als Kriegsgefangene die Niederlage Deutschlands am eigenen Leib erfahren. Es folgten Jahre der Armut und Entbehrungen. Die Unternehmen ihrer Väter wurden demontiert, und die beiden jungen Männer lernten, wie schnell politische Systeme zusammenbrechen können und wie rasch Eigentumsrechte in Krisenzeiten nichts mehr gelten. Zwar folgten bald darauf die Jahre des Wirtschaftswunders, doch das Erleben wirtschaftlicher und politischer Unsicherheit wirkte nach.

Die Teilung Deutschlands durch den Mauerbau im Jahre 1961 markierte den Beginn des Kalten Krieges und erinnerte die beiden Männer stets daran, wie unsicher die politische Entwicklung in Deutschland trotz des wirtschaftlichen Aufschwungs nach wie vor war. Zudem kam es in den 1960er Jahren in Deutschland zu starken innenpolitischen Auseinandersetzungen: Die 68er Bewegung forderte mit Studentenprotesten das politische Establishment heraus, und die Rote Armee Fraktion (RAF) verbreitete mit terroristischen Attentaten Angst und Schrecken. Diese gesellschaftlichen Spannungen innerhalb der deutschen Nachkriegsgesellschaft sowie die aussenpolitischen Gefahren durch den Kalten Krieg beunruhigten die beiden Unternehmer zusehends.

Als die SPD nach den Bundestageswahlen 1972 unter der Kanzlerschaft Willy Brandts schliesslich die politische Macht übernahm, fühlten sich Graef und Barten in ihren bösen Ahnungen bestätigt. Denn die Sozialdemokraten unter Brandt betrieben jetzt eine neue Ostpolitik, die auf Entspannung mit der DDR und der Sowjetunion abzielte. Durch diese weiche Politik gegenüber dem Warschauer Pakt sahen die beiden Freunde Graef und Barten die politische Stabilität und liberale Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik in Gefahr. Das Unbehagen Graefs angesichts der Entwicklungen in der BRD drückt sich in verschiedenen Briefen an Geschäftspartner aus, in denen er die neue Ostpolitik Brandts kritisierte. Seine Angst, der eigene Besitzstand könne in Deutschland eines Tages nicht mehr gewährleistet sein, nahm in diesen Jahren offenbar stetig zu. Als Graef im September 1972 in München die Olympischen Spiele besuchte und dort hautnah das terroristische Attentat auf die israelische Sportmannschaft erlebte, dürfte er sich in seinen Bedenken noch bestärkt gefühlt haben.

Die Schweiz hingegen hatte von jeher als Hort der Stabilität und sicherer Hafen in unsicheren Zeiten gegolten. Die Gründung der Indufer AG mit einem Kapital von 1.4 Millionen Schweizer Franken war deshalb auch eine Möglichkeit, die vermeintlichen politischen Risiken zu umgehen, denen Deutschland ausgesetzt war. Wenige Jahre später verlegte Walter Graef auch seinen Wohnsitz in die Schweiz – die Weihnachtsferien hatte seine Familie ohnehin schon seit Jahren in Arosa verbracht. Sein Freund Ernst-Heinrich Barten tat es ihm kurze Zeit später gleich.

Obwohl also bei der Umwandlung der Indufer in eine Aktiengesellschaft auch der Sicherheitsgedanke eine Rolle spielte, setzten die beiden Freunde nun alles daran, das Unternehmen auch betrieblich erfolgreich aufzu-

stellen. Das aber war leichter gesagt als getan. Denn trotz vollständigen Verwaltungsrates fehlten nach wie vor ein Geschäftsführer und ein Verkaufsleiter für das Büro. In der Zwischenzeit hatte Esther Gabathuler für die Indufer gewirkt und so vor allem den administrativen Betrieb gesichert. Doch im Frühjahr 1973 hatte sie sich entschieden, beruflich neue Wege zu gehen. Die Personalfrage stellte sich drängender denn je.

Jetzt machte sich der Einstieg von Ernst-Heinrich Barten ein erstes Mal bezahlt. Die Firma Achenbach erklärte sich dazu bereit, einen ihrer Mitarbeiter für mindestens ein halbes Jahr nach Zürich zu entsenden. Parallel dazu sollte die Personalsuche verstärkt vorangetrieben werden. Doch die gestaltete sich äusserst schwierig. Trotz intensiver Suche war es in jener Zeit praktisch unmöglich, einen geeigneten Verkaufsleiter zu finden. Die Wirtschaft der Schweiz lief damals auf Hochtouren, und der Arbeitsmarkt war vollkommen leergefegt – eine Situation, wie man sie sich heute nur noch schwer vorstellen kann. Im Herbst 1973 glaubte man, einen geeigneten Prokuristen gefunden zu haben, doch dann sprang der Kandidat in letzter Minute ab.

Jetzt musste rasch eine neue Lösung gefunden werden. Deshalb wurde das Verkaufsgeschäft der Indufer als Interimslösung durch den Leiter der Exportabteilung der Firma Fuchs, Viktor Lachnitt, übernommen. Lachnitt sollte jeweils für zwei Wochen pro Monat in die Schweiz reisen und von hier aus den Vertrieb der Fuchs Rohr-Produkte vorantreiben. In der Zwischenzeit hatte man Esther Gabathuler überzeugen können zu bleiben.

Trotz der personellen Engpässe konnte im ersten Geschäftsjahr 1973 der neuen Aktiengesellschaft viel erreicht werden. Die Indufer AG vertrat bald nicht nur das Röhrenwerk Fuchs und Achenbach Buschhütten, sondern übernahm auch den Schweizer Vertrieb von Korrosionsschutzbinden eines englischen Unternehmens. Zudem konnte eine Untervertretung für Fuchs Rohr-Produkte an die Firma Noverraz in Genf vergeben werden, die nun von dort aus die Fuchs Rohr-Produkte im französischsprachigen Teil der Schweiz vertrieb. Insgesamt war damit das erste Geschäftsjahr 1973 mit einem Umsatz von ca. 2 Millionen Schweizer Franken und einem kräftigen Gewinn für die neue AG sehr zufriedenstellend.

Vielversprechend war auch das darauffolgende Jahr. Dazu trug vor allem der weitere Aufschwung der schweizerischen Gasindustrie im Rahmen der Erdgasnutzung bei. Seit etwa 1970 hatten die beiden grossen deutschschweizerischen Ferngasgesellschaften Gasverbund Mittelland und Gasverbund Ostschweiz erste Verträge zum regionalen Erdgasimport aus Süddeutschland und Frankreich geschlossen. Mit dem Bau der Erdgaspipeline von Holland nach Italien mit einer Transitpipeline durch die Schweiz sollte ab 1974 der definitive Anschluss der Schweiz ans europäische Erdgasnetz erfolgen. Dadurch stieg die verfügbare Menge an Erdgas um das Dreifache, und die Gasnutzung nahm schweizweit stark zu. Die Folge war ein regelrechter «Röhrenboom». Zudem hatte sich der Exportmarkt im angrenzenden Österreich sehr positiv entwickelt. Der Umsatz konnte von gegen zwei Millionen auf fast 4.7 Millionen Schweizer Franken gesteigert werden.

Zu diesem erfolgreichen Ergebnis trug aber nicht nur der wachsende Gasmarkt bei, auch die Beteiligung von Achenbach Buschhütten an der Indufer AG machte sich bemerkbar. Zwar betrugen die Verkäufe der Achenbach-Produkte am Gesamtumsatz weniger als fünf Prozent, aber durch die reichlichen Provisionen, die der Indufer vor allem durch ein bedeutendes Geschäft in Brasilien zuflossen, steuerten sie erheblich zum guten Betriebs-

ergebnis bei. In der Zwischenzeit konnte mit dem Ingenieur Dieter Stehli auch ein neuer Geschäftsführer gefunden werden, der vorübergehend die Geschicke der Indufer leitete.

Das Jahr 1975 sollte einmal mehr Veränderungen mit sich bringen. Bereits zu Beginn der 1970er Jahre hatte sich für die Firma Fuchs Rohr ein immer grösserer Kapitalbedarf abgezeichnet. Um der stärker werdenden Konkurrenz entgegenhalten zu können, waren grosse Investitionen in den Maschinenpark, aber auch in neue Grundstücke für den Ausbau der Produktionsfläche notwendig. Neue Umweltschutzauflagen machten weitere Investitionen erforderlich. Zur Jahreswende 1974/75 entschloss sich das Familienunternehmen daher zu einer Verbindung mit dem traditionsreichen Dortmunder Stahlkonzern Hoesch. Hoesch war zu diesem Zeitpunkt bereits mit mehreren Unternehmen im Siegerland vertreten und verfügte als Grosskonzern über die notwendige Finanzkraft, um die anstehenden Investitionen zu schultern. Das Dortmunder Unternehmen mit seinen fast fünfzigtausend Mitarbeitern übernahm nun die Hälfte der Aktien des Familienbetriebes Fuchs.

Die andere Hälfte verblieb im Besitz von Walter Graef und seiner Ehefrau. Ausschlaggebend für den Einstieg von Hoesch war der Gedanke gewesen, dass sich so die Qualität des mittelständischen Familienbetriebs mit der Finanzkraft eines Grosskonzerns kombinieren liess. Aber auch familiäre Überlegungen hatte eine Rolle gespielt: Keiner der Graef-Erben trat in die Fussstapfen des Vaters und des Grossvaters, und so wäre das Familienunternehmen eines Tages ohnehin in die Hände angestellter Manager übergegangen.

Für die Indufer AG hatte dieser Eigentümerwechsel bei Fuchs Rohr vorerst keine grosse Bedeutung, denn Walter Graef hielt seine fünfzigprozentige Beteiligung aufrecht.

Die andere Hälfte verblieb nach wie vor bei Achenbach Buschhütten, und die Geschäfte liefen weiterhin hervorragend.

Im dritten Geschäftsjahr der Indufer AG, 1975, lag der Umsatz wiederum bei fast fünf Millionen Schweizer Franken, und mit nahezu einer Viertelmillion wurde auch ein kräftiger Gewinn erzielt.

Einen Grossteil davon verwendete man für Abschreibungen und Rückstellungen, denn es zeichnete sich bereits ab, dass das kommende Geschäftsjahr nicht im gleichen Umfang erfolgreich sein würde. Nach zwei goldenen Jahren zeigten sich im Rohrmarkt erneut Sättigungserscheinungen.

Inzwischen hatte die unter dem Namen «Erdölschock» bekannte Wirtschaftskrise auf die Schweiz übergegriffen. Der Yom-Kippur Krieg zwischen Israel und seinen arabischen Nachbarn hatte 1973 zu einer starken Einschränkung der Öllieferungen aus dem Nahen Osten geführt. Nach Holland und in die USA lieferten die Golfstaaten überhaupt kein Öl mehr. Die Folge: Der Ölpreis stieg an, und die westlichen Länder gerieten in eine schwere Wirtschaftskrise.

Auf die Schweiz wirkte sich zudem der Zusammenbruch des fixen Währungsregimes, dem sogenannten Bretton-Woods-System, negativ aus. Der Übergang von fixen zu flexiblen Währungskursen führte zu einer starken Rezession – daran war auch die verfehlte Geldpolitik der Schweizerischen Nationalbank schuld. Ähnlich wie heute wurde der Schweizer Franken massiv aufgewertet. Die Schweizer Exporte verteuerten sich, und die Konkurrenzfähigkeit der Exportindustrie nahm starken Schaden. Und als sei die Lage noch nicht ungünstig genug, verfolgte der Staat jetzt auch noch eine sehr restriktive Finanzpolitik : Öffentliche Ausgaben für die Infrastruktur wurden

Kokerei im Gaswerk Zürich in Schlieren

zusammengestrichen, die Krise beschleunigte sich weiter.

Ab 1974 verschärfte sich deshalb die Rezession, und das BIP in der Schweiz nahm im Vergleich zu den umliegenden Nachbarländern sehr stark ab. War die Wirtschaft in den Boomjahren noch mit jeweils fast fünf Prozent pro Jahr gewachsen, schrumpfte sie nun jährlich um mehrere Prozentpunkte.

Den Investitionsrückgang bekam jetzt auch die Indufer AG zu spüren, wenn auch erst mit einiger Verzögerung: Die Hauptabnehmer der Fuchs-Produkte, die städtischen Gaswerke, erhielten keine weiteren Kredite mehr für den Ausbau ihrer Versorgungsleitungen. Erschwerend kam hinzu, dass zwischen zwei wichtigen Abnehmern, dem Gaswerk Zürich und dem Gasverbund Ostschweiz, ein Konflikt entbrannt war. Bis zum Jahr 1974 hatte das Gaswerk Zürich Rohgas mittels einer Kokerei produziert. Die Abbruchkosten für die nicht länger benötigte Kokerei wollte man nun ebenfalls dem Gasverbund Ostschweiz in Rechnung stellen – laut einer Lokalzeitung war das der Auftakt zu einem regelrechten «Erdgas- Krieg». Zudem hatten viele ostschweizerische Gaswerke ohnehin bereits rote Zahlen geschrieben. Sie hatten nicht mit einer schweren Rezession gerechnet, die den Gasabsatz an die Grossverbraucher erheblich schrumpfen liess.

Um diesen schlechten Geschäftsaussichten für 1976 entgegenzutreten und der unbefriedigenden Personalsituation endlich ein Ende zu bereiten, engagierte man für das kommende Jahr mit Heinz Buchser einen neuen Geschäftsführer sowie für die operative Führung Friedel Bahr. Beide waren bis dahin bei der konkurrierenden Röhren und Maschinen AG unter Vertrag gewesen und kannten daher den Rohrmarkt in der Schweiz ausgezeichnet.

Den aus dem Verwaltungsrat zurückgetretenen Raeber ersetzte man durch den neuen Verwaltungsrat Hans Böhm. Dank der neuen personellen Besetzung konnte nun Viktor Lachnitt, der als Leiter der Exportabteilung von Fuchs Rohr regelmässig zur Unterstützung der Indufer in die Schweiz gereist war, sich wieder auf seine Aufgaben in Siegen konzentrieren.

Auf die neuen Entscheider, die man mit der Geschäftsführung der Indufer AG betraut hatte, warteten indes grosse Herausforderungen. Sie sollten eine strategische Neuorientierung vornehmen, die stark ausgeprägte Abhängigkeit der Indufer AG vom Gasmarkt beenden und weitere Absatzkanäle erschliessen: Fuchs Rohr stand nicht nur für «gelbe» Rohre in der Gasindustrie, sondern für eine Vielzahl von Stahlrohren in unterschiedlichsten Ausführungen und für verschiedenste Anwendungszwecke – das war es, was den Kunden klar werden sollte.

Besonders die wichtigsten Wasserversorgungen und die Grossindustrie, wie zum Beispiel Sulzer mit dem Fernwärmebereich, sollten als neue Abnehmer für die Fuchs Rohre gewonnen werden. Daneben sollte dem Exportgebiet im Elsass, Südtirol und Vorarlberg eine grössere Bedeutung beigemessen werden. Trotz der grossen Anstrengungen fiel das Geschäftsergebnis 1976 ziemlich ernüchternd aus. Der Umsatz sank wieder deutlich, und daraus resultierte wiederum ein kleiner Verlust.

Zudem musste die junge Geschäftsleitung ein Problem lösen, das sich aus dem Wechsel der Besitztumsverhältnisse ergeben hatte. Walter Graef hatte sich aus gesundheitlichen Gründen aus der aktiven Geschäftsleitung der Firma Fuchs Rohr zurückgezogen. Zwar blieb er weiterhin Gesellschafter und Aufsichtsratsmitglied, aber er hatte keinen direkten Einfluss mehr auf das Tagesgeschäft bei Fuchs Rohr. Stattdessen hatten dort zwei Hoesch-Manager das Sagen. Das änderte die Situation für die Indufer AG grundlegend, denn nun stand der bislang garantierte Alleinvertrieb der Fuchs Rohr-Produkte im Schweizer Markt in Frage: Möglicherweise würde Hoesch die Fuchs Rohr-Produkte nicht mehr via Indufer, sondern über die eigene Tochter Hoesch Schweiz AG vertreiben – ein direkter Angriff auf das Kerngeschäft der Indufer.

Das ursprüngliche Verhältnis zwischen der Indufer und Fuchs Rohr hatte sich gewandelt – von einem Geschwister- in ein Abhängigkeitsverhältnis, wie es Ernst-Heinrich Barten ausdrückte. Tatsächlich war der neue Vertretungsvorschlag, welcher durch die Hoesch-Manager eingebracht wurde, für die Indufer AG alles andere als vorteilhaft: Die Indufer wäre im neuen Vertragsentwurf vom ursprünglichen Generalvertreter zu einem gewöhnlichen Handelsvertreter degradiert worden und hätte nicht mehr das Monopol auf die Fuchs Rohr-Produkte im Schweizer Markt gehabt.

Unter der Führung von Graef und Barten verhandelte der Verwaltungsrat der Indufer AG hart mit den Managern in Siegen. Besonders der Vorteil, dass eine Schweizer Firma mit einem schweizerischen Verwaltungsrat die Produkte besser auf dem hiesigen Markt absetzen könne, leuchtete den Hoesch-Vertretern ein. Schliesslich konnte eine für die Indufer AG vorteilhafte Lösung gefunden werden. Der neue Alleinvertretungsvertrag sicherte der Indufer AG auch in Zukunft den alleinigen Vertrieb der Fuchs Rohr-Produkte, insbesondere der Stahlrohre in der Nennweite von 100 bis 300 mm. Das garantierte Absatzgebiet umfasste dabei nebst der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein auch die angrenzenden Gebiete Österreichs (Vorarlberg, Tirol) und Italiens. Damit hatte sich der Verwaltungsrat der Indufer AG in einer

entscheidenden Situation durchgesetzt und der Firma das wichtige Vertretungsgeschäft der Rohre für den Gasmarkt gesichert.

In dieser Zeit beherrschte eine wichtige Grundsatzfrage die Diskussion innerhalb der Indufer: Sollten die Fuchs Rohr-Produkte weiterhin über den Handel (in der Romandie die Firma Noverraz und in der Deutschschweiz die Firma Kiener & Wittlin) vertrieben werden – oder sollte man auf den Direktverkauf umschwenken? Das aber hätte eine deutliche Kostenerhöhung zur Folge gehabt, da man nebst eigener Lagerhaltung auch einen Fuhrpark und eventuell einen eigenen Mitarbeiterstab an Vertretern benötigt hätte. Bisher hatten die genannten Untervertretungen all das übernommen. Schliesslich entschied man sich für das Altbewährte: Während die regionalen Untervertretungen für den Vertrieb kleinerer Mengen beibehalten wurden, wickelte die Indufer die grossen Streckengeschäfte, bei denen die Produkte direkt von Fuchs Rohr an Kunden in der Schweiz geliefert wurden, weiterhin selbst ab.

Unter der neuen Geschäftsführung wurden innerhalb der Indufer AG in jener Zeit auch intensive Diskussionen über weitere Vertriebskanäle und Absatzmärkte geführt. Insbesondere Achenbach-Produkte sollten vermehrt über die Indufer verkauft werden, und Neukunden sollten gewonnen werden. Vor allem Filtersysteme für Walzöle, die im Nichteisen-Metallwalzwerk zur Anwendung kommen, wollte man vermehrt vertreiben.

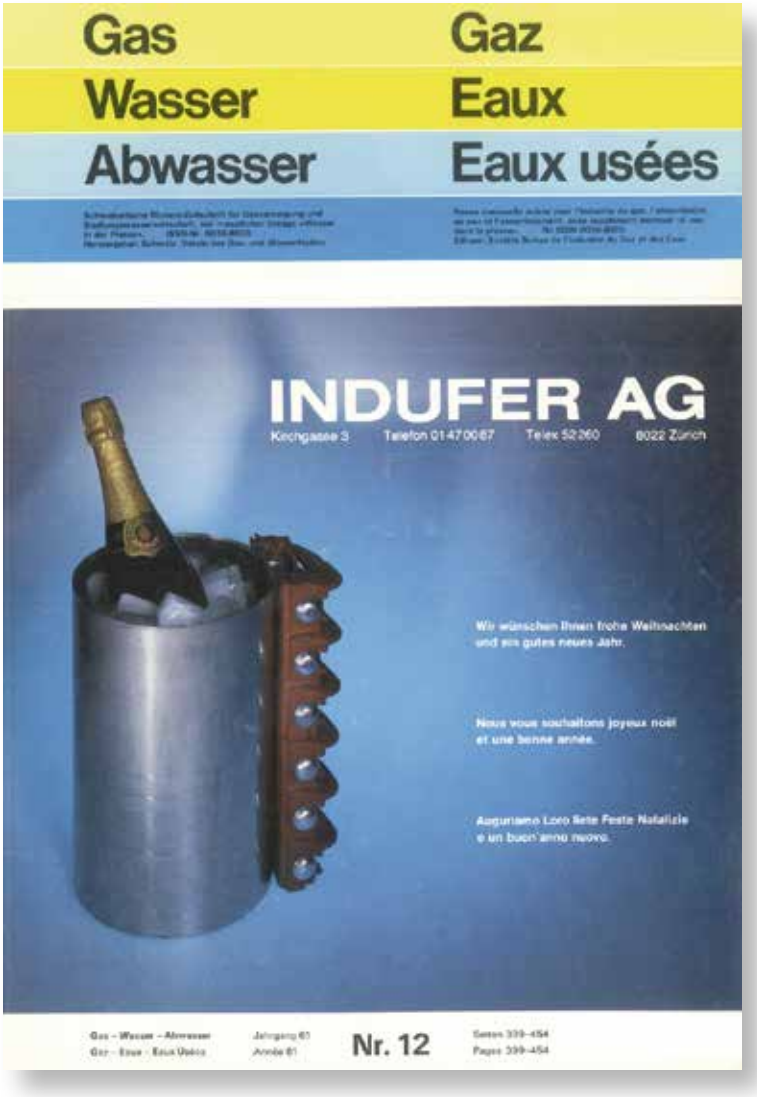
Letztlich machten sich die grossen Anstrengungen bezahlt. Trotz der Marktsättigung auf dem Röhrenmarkt konnte der Umsatz gehalten werden.
Dank diverser Kostensenkungen beim Verwaltungsaufwand konnte für das Geschäftsjahr 1977 auch erstmals wieder ein kleiner Gewinn ausgewiesen werden.

Wirklich auszahlen sollten sich die unter der engagierten Geschäftsführung von Heinz Buchser und Friedel Bahr beschlossenen strategischen Neuerungen aber erst in den darauffolgenden zwei Geschäftsjahren. 1979 konnte der Umsatz wieder deutlich gesteigert und ein klarer Gewinn erwirtschaftet werden. Noch besser war das Geschäftsjahr 1980. Mit mehr als 3.5 Millionen Schweizer Franken näherte sich der Umsatz wieder dem Spitzenergebnis der frühen 1970er Jahre an. Und mit einem Jahresgewinn von deutlich über 100‘ 000 Schweizer Franken war die Indufer AG auch wieder zu einem rentablen Unternehmen geworden.
Dazu trug auch das verbesserte wirtschaftliche Umfeld bei. Die Schweizerische Nationalbank intervenierte – wie heute – auf den

Achenbach SUPERSTACK® Horizontal-Plattenfilter

Devisenmärkten und schwächte damit den in der Krise aufgewerteten Schweizer Franken. Die Folge war eine deutliche wirtschaftliche Erholung. Nach den Krisenjahren wuchs die schweizerische Volkswirtschaft 1979 und vor allem 1980 wieder deutlich.

Während dieser erfreulichen Entwicklung ergab sich durch einen Wechsel an der Spitze der Indufer AG zugleich eine weitere



Erste Werbung im «Gas – Wasser – Abwasser» zum Neujahr 1980

Neuerung. Der langjährige Verwaltungsratspräsident und eigentliche Gründervater der Indufer, Walter Graef, trat von seinem Posten zurück, nachdem er sich zuvor aus der aktiven Geschäftsführung bei Fuchs Rohr zurückgezogen hatte. Sein Freund Ernst-Heinrich Barten trat seine Nachfolge an, während Graef nur mehr das Vizepräsidium innehatte. Mit dem Verzicht auf das Präsidium hatte sich gleichzeitig sein definitiver Rückzug aus dem Geschäftsleben der Indufer abgezeichnet. Knapp zwei Jahre später, im Frühling 1979, zog Graef in die Schweiz nach Lugano und trat auch seine 50-prozentige Beteiligung an der Indufer AG an Achenbach Buschhütten ab. Damit hatte sich die Indufer AG, rund zwanzig Jahre nach ihrer Gründung, von einer Tochtergesellschaft des Mutterhauses Fuchs Rohr zum vollständig unabhängigen Handelsunternehmen gewandelt.

Bild links:
Verlegung einer Druckleitung in der Surselva mit Dresser-Verbindungskupplungen .

Bild rechts:
Die ersten FZM-ummantelten Rohre werden mit der Feldbiegemaschine gebogen.

Entwicklung der Indufer

zur unabhängigen Handelsgesellschaft von 1980 bis 1990

Doch auch nach der Übernahme sämtlicher Aktien der Indufer AG durch die Firma Achenbach Buschhütten kehrte keine Ruhe ein. Kurz darauf übergab Dr. Ernst-Heinrich Barten die Geschäftsführung des deutschen Walzwerkherstellers an seinen Sohn Axel. Nach über 43-jähriger Tätigkeit beendete Dr. Ernst-Heinrich Barten damit seine Tätigkeit bei Achenbach und zog, wie zuvor sein Freund Walter Graef, ins Altersdomizil nach Lugano. Als Verwaltungsratspräsident blieb er der Indufer AG allerdings erhalten und reiste nun regelmässig vom Tessin nach Zürich, um dort die Geschäfte der Indufer zu überwachen. Nebst Dr. Ernst-Heinrich Barten gehörten dem Verwaltungsrat nach wie vor der langjährige Wirtschaftsvertreter Dr. Egon Biber sowie Anton Eigenmann an.

Eine weitere Änderung ergab sich durch den Rücktritt des bisherigen Geschäftsführers Heinz Buchser. Seine Funktion übernahm nun Friedel Bahr, der bereits zuvor als Leiter des Büros die Aktivitäten der Indufer geführt hatte. Administrativ unterstützt wurde er dabei durch eine Sekretärin.

Insgesamt waren die ersten Geschäftsjahre unter der neuen Aufsicht von Ernst-Heinrich Barten sehr erfolgreich. Der Umsatz erreichte 1981 mit fast 4.5 Millionen Schweizer Franken wieder ein neues Rekordhoch. Der Hauptanteil des Umsatzes wurde, wie seit jeher, mit dem Vertrieb von Fuchs Rohr-Produkten erzielt. Die ummantelten Stahlleitungsrohre für den schweizerischen Gasmarkt hatten dabei den grössten Anteil am Umsatz. Ausserdem wurden Siederohre für Fernwärmesysteme vertrieben, und erstmals konnten die neuen Wasserrohre mit Steckmuffen in kleinem Umfang abgesetzt werden. Ein einträgliches Geschäft war auch der Vertrieb von Produkten der amerikanischen Maschinenbaufirma Dresser. Besonders deren Verbindungskupplungen für das Zusammenstecken von Stahlrohren für Druckleitungen liessen sich auf dem schweizerischen Markt gut absetzen. Allerdings waren die Herausforderungen in diesem Geschäft teilweise sehr anspruchsvoll.

Als es bei der Lieferung solcher Kupplungen für ein Wasserkraftwerk in der Surselva zu grossen Verspätungen kam, drohte Motor

Columbus (die heutige Alpiq) gar mit einem Boykott von Dresser-Produkten. Ein Kraftwerk, das noch länger keinen Strom erzeugte, konnte sich der Stromproduzent nicht leisten. Der Druck zeigte Wirkung, und die 4.5 Tonnen schwere Ladung gelangte per Luftfracht rechtzeitig von New York nach Kloten und konnte danach vor Ort eingebaut werden.

Doch schon das darauffolgende Geschäftsjahr 1982 war wieder etwas weniger erfreulich. Grund dafür war unter anderem der zweite Ölpreisschock von 1979, der sich mit etwas Verzögerung auch auf die Schweiz auswirkte. Der Sturz des Schahs durch die islamische Revolution im Iran und der anschliessende iranisch-irakische Krieg führten kurzzeitig zu bedeutenden Öl-Förderungsausfällen. Der Ölpreis kletterte nahezu aufs Doppelte, und nach einer kurzen Hochkonjunktur rutschte die schweizerische Volkswirtschaft 1982 erneut in eine Rezession. Hinzu kam, dass es auf dem europäischen Stahlmarkt aufgrund von Überproduktionen und unter der Wirkung der zweiten Ölkrise zur sogenannten Stahlkrise kam. In der Folge brach ein harter Preiskampf zwischen den Stahl- und Röhrenwerken aus, der sich auch auf das Geschäft der Indufer negativ auswirkte.
Ihr Umsatz ging 1982 zwar deutlich zurück, lag aber mit mehr als 3 Millionen Schweizer Franken noch immer über dem langjährigen Durchschnitt. Zudem konnte nach wie vor ein Gewinn erwirtschaftet werden. Dennoch wurde die ursprüngliche Idee, einen zusätzlichen Verkaufsmitarbeiter einzustellen, wieder verworfen. Damit bei den Lieferanten nicht den Eindruck entstehen konnte, man lasse es an Betreuung fehlen, sollte Friedel Bahr regelmässig über seine Aktivitäten Bericht erstatten. Zudem wurde er von Ernst-Heinrich Barten angehalten, die Akquisition zu verstärken und die Massnahmen für Werbung auszubauen. Die Schritte zeigten allerdings keine grosse Wirkung. Die Rezession, welche die Schweiz 1982 erreicht hatte, traf nun mit Verzögerung auch die Indufer. Der Umsatz im Geschäftsjahr 1983 sank um über die Hälfte auf nur noch 1.5 Millionen Schweizer Franken. Dieser deutliche Rückgang des Umsatzes aufgrund des schrumpfenden Marktes und starker Preiseinbrüche verlangte nach Antworten. Dass die Fuchs Rohre zunehmend Konkurrenz durch Kunststoff-Rohre erhielten, machte die Sache zusätzlich dringlich. Um als eigenständiges Handelsunternehmen weiterhin erfolgreich zu agieren, waren jetzt neue Ansätze gefragt. Durch persönliche Kontakte und eine früheren Zusammenarbeit ergab sich eine neue Geschäftsidee: der Vertrieb von Kugelhähnen, mit denen Gasleitungen im Brandfall abgesperrt werden konnten.
Nachdem die ersten Prototypen dieser Kugelhähne gezeichnet waren, wurde der Auftrag zur Produktion an eine kleine Firma in Embrach erteilt. Da man aber noch keine genauen Erfahrungswerte hatte, liess man in einem ersten Versuch zunächst rund 200 Stück des sogenannten «Spherobloc®»- Kugelhahns und einige hundert dazugehörige Brandschutz-Schlüssel fertigen.

Im darauffolgenden Geschäftsjahr 1984 gelang es wiederum, den Umsatz deutlich zu steigern. Dazu trug einmal mehr das Röhrengeschäft bei, das sich dank der verbesserten Konjunkturlage gut entwickelte. Zudem hatten die EG–Staaten auf den Preisverfall in der Stahlindustrie mit einem Mengenkartell reagiert. Diese Kontingentierung des Stahlmarktes führte dazu, dass die Preise wieder stiegen und sich der Rohrmarkt wieder belebte. Ausserdem hatte der Ölpreisschock auch eine positive Wirkung: Als Reaktion auf ihre Abhängigkeit von importiertem Öl hatten die USA damit begonnen, ihre eigenen Erdölfelder zu erschliessen. Dafür wurden sogenannte Casing-Rohre benötigt, die die Firma Fuchs Rohr dank verbesserter Technik jetzt ebenfalls

produzieren konnte. Von den Rohrlieferungen in die USA profitierte nun indirekt auch die Indufer, indem sie wieder höhere Margen auf den verkauften Fuchs Rohren einfahren konnte.

Inzwischen war auch das Geschäft mit den neuen «Spherobloc®»-Kugelhähnen angelaufen. Die Kinderkrankheiten, unter denen die ersten Exemplare gelitten hatten und die deshalb bei einigen Kunden wieder ausgebaut werden mussten, waren schnell kuriert; und schon kurze Zeit war eine Generation technisch verbesserter Hähne im Handel.

Das Geschäftsjahr brachte zudem eine weitere Neuerung: Im Spätherbst 1984 zog die Indufer AG von ihrem alten Standort im Zürcher Niederdorf, wo die Firma über zwanzig Jahre lang domiziliert war, nach Schlieren. Die neuen, grösseren Räumlichkeiten an der Rütistrasse 14 sollten der Indufer den notwendigen Spielraum geben, um sich weiterzuentwickeln. Die Wahl hat sich offensichtlich bewährt, denn bis heute ist die Indufer dem Standort Schlieren treu geblieben.

Das Geschäftsjahr 1985 war wiederum erfolgreich, und der Umsatz konnte deutlich gesteigert werden. Den grössten Anteil hatte abermals der Vertrieb von Stahlleitungsrohren mit Kunststoffummantelung an die städtischen Gaswerke. Inzwischen hatte Fuchs Rohr seine Produktpalette deutlich ausgebaut und produzierte jetzt auch Gasleitungsrohre für den Hochdruckbereich. Diese neuen Rohre, die Drücken bis zu 64 bar standhalten konnten, sollten nun auch in der Schweiz abgesetzt werden.

Mit der Erteilung der Zulassung dieser Rohre durch das Eidgenössische Rohrleitungs-Inspektorat, wurden nun auch umfangreichere Projekte interessant – wie zum Beispiel der Bau einer Gasleitung von Arlesheim nach Delémont unter der Leitung des Gasverbundes Mittelland sowie der Bau einer weiteren Leitung von Chiasso nach Lugano. Um die zuständigen Projektleiter von der Qualität der neuen Fuchs'schen Hochdruckrohre zu überzeugen, organisierte Friedel Bahr einen Besuchstermin in Stuttgart. Dort verlegten die technischen Werke der Stadt Stuttgart bereits die neuen mit Kunststoff und Faserzement umhüllten Fuchs-Stahlrohre. Diese zeichneten sich vor allem durch ihren guten Korrosionsschutz aus. Dadurch wurden die teuren Sandbetten, die man bisher zum Schutz gegen Rost anlegen musste, überflüssig. Trotz dieses Vorteils zeigte sich aber, dass der Markt bereits sehr gut durch grössere Firmen abgedeckt und es deshalb äusserst schwierig war, die eigenen Produkte einzuführen.

Nebst dem traditionellen Rohrgeschäft im Gasmarkt und den neuen Hochdruckrohren wurde im Geschäftsjahr 1985 weiterhin auch die Eigenkreation «Spherobloc®»-Kugelhahn vertrieben. Hier war man jedoch wenig erfolgreich, und die Zulassung bei den zuständigen Ämtern in der Schweiz und im umliegenden Ausland gestaltete sich langwierig. Dafür konnten die Verbindungskupplungen und andere Produkte der amerikanischen Firma Dresser auch weiterhin erfolgreich vertrieben werden, was der Indufer AG einen stattlichen Umsatz bescherte. Auch die Achenbach-Produkte konnten in diesem Jahr wieder in namhaftem Umfang abgesetzt werden.

Spherobloc®

Mit dem Geschäftsgang 1985 war man sehr zufrieden, zumal wieder ein deutlicher Gewinn erzielt werden konnte.

Da man nun aber über grosse Büro- und auch einige Lagerkapazität verfügte, war der Ausbau des Handelsgeschäfts naheliegend, denn die neuen Kapazitäten sollten schliesslich

genutzt werden. Zu diesem Zweck wurden in verschiedenen Fachzeitschriften Werbeinserate geschaltet, in denen die Indufer ihre Dienste als Handelsvertretung anbot. Die Aktion zeigte Erfolg, und die Indufer übernahm im Auftrag einer anderen Firma den Vertrieb von Filterpapier in der Schweiz. Im neuen Lager fanden die Papierrollen problemlos Platz. In den darauffolgenden zwei Jahren von 1986 bis 1987 gelang es, sämtliche Verkaufsaktivitäten erfolgreich fortzusetzen.

Pipeline mit einem Durchmesser von 600 Millimeter

Die Geschäftsentwicklung der Indufer AG war in diesen Jahren mit konstanten Umsätzen und regelmässigen Gewinnen sehr stabil. Endlich war es auch gelungen, die neuen Gashochdruckrohre erfolgreich im Markt zu positionieren. 1986/87 erhielt die Indufer den Zuschlag für die Lieferung der Landleitung von Chiasso nach Lugano – eine Strecke von immerhin fast zwanzig Kilometern Länge. Kurz nachdem Friedel Bahr an der Eröffnungsfeier der neuen Landleitung teilgenommen hatte, gelang der Abschluss eines weiteren lukrativen Geschäfts. Die Indufer sollte die Gashochdruckrohre für die fast dreissig Kilometer lange Leitung von Trübbach nach Chur liefern. Ein weiteres grosses Projekt war gewonnen, der erhoffte Durchbruch mit den neuen Gashochdruckrohren auf dem Schweizer Markt schien erreicht.

Daneben belieferte die Indufer in den Geschäftsjahren 1988 und 1989 auch weiterhin die städtischen Gaswerke in grossem Umfang mit Gasrohren für den herkömmlichen Markt mit Drücken bis fünf bar. Aber nicht nur in der Gasindustrie konnten die Fuchs Rohre eingesetzt werden. Sogar am CERN in Genf war man anscheinend von der grossen Qualität der Fuchs Rohre überzeugt, und so konnte die Indufer fast 200 Tonnen Stahlrohre für den Bau eines 27 Kilometer langen Teilchenbeschleunigers liefern – der Vorgänger des kürzlich durch die Entdeckung des sogenannten Higgs-Teilchens weltberühmt gewordenen Large Hadron Colliders.

Damit waren die späten 1980er Jahre für die Indufer AG ausserordentlich erfolgreich. Hauptgrund für den Erfolg war dabei die gelungene Markteinführung der Gashochdruckrohre unter dem umsichtigen Geschäftsführer Friedel Bahr. Dem Geschäft zuträglich war aber auch der wirtschaftliche Aufschwung in jener Zeit. Nach der Krise der 1970er Jahre und dem wirtschaftlichen Einbruch durch den zweiten Erdölpreisschock von 1979 herrschte

Ende der 1980er Jahre wieder Hochkonjunktur. In der Schweiz wuchs die Wirtschaft wieder kräftig: das BIP expandierte ab 1985 um durchschnittlich über drei Prozent. In Anlehnung an die goldenen Zwanzigerjahre sprach man zuweilen gar von den «Roaring Eighties».

Diese positive wirtschaftliche Entwicklung spiegelt sich auch in den Geschäftszahlen der Indufer AG wider. Der Umsatz stieg stetig. Nachdem er 1988 4.5 Millionen Schweizer Franken erreichte, kletterte er 1989 er erstmals auf über 5 Millionen Schweizer Franken und erreichte damit den höchsten Stand seit der Gründung der Indufer Anfang der 1960er Jahre. Auf dem Höhepunkt dieses geschäftlichen Erfolgs kündigte Friedel Bahr seine Stelle. Persönliche Schicksalsschläge im familiären Umfeld zwangen ihn Ende 1989 zu diesem abrupten Rücktritt. Bahr hatte in seiner über zwölf Jahre dauernden Tätigkeit die Indufer massgeblich geprägt und entscheidend zu deren Erfolg beigetragen. Er war ein sehr beständiger und zugleich sehr erfolgreicher Geschäftsführer in der Geschichte der Indufer AG gewesen.

Gashochdruckrohre für die 30 km lange Leitung von Trübbach nach Chur

Indufer AG liefert 25‘000 Tonnen Stahlleitungs-rohre für den Bau einer Gashochdruckleitung in der Ostschweiz

Produktprogramm-Erweiterungen

der Indufer durch Armaturen von 1990 bis 2000

Bevor Friedel Bahr die Indufer verliess, kümmerte er sich allerdings noch um einen Nachfolger. Durch den Auftrag für die Gashochdruckleitung im Bündner Rheintal von Trübbach nach Chur hatte Bahr den zuständigen Projektleiter Werner Freuler kennengelernt, der im Auftrag des Ingenieur-Büros Helbling den Bau dieser Erdgastransportleitung koordinierte. Er schien ihm der geeignete Mann dafür zu sein. Bei einem gemeinsamen Abendessen im Restaurant «Mühle» in Fläsch schlug er ihm deshalb die Übernahme der Geschäftsführung der Indufer AG vor. Freuler überlegte sich die Sache gründlich und entschied sich, die neue Herausforderung anzunehmen. Freuler, der eine technische Grundausbildung hatte, hatte zuvor umfangreiche Erfahrungen in der Leitung grösserer Bauvorhaben gesammelt, und die neue Aufgabe reizte ihn deshalb.

Werner Freuler übernimmt im Frühjahr 1990 die Geschäftsführung

Bereits im Frühjahr 1990, nach einer rund einwöchigen Rundreise durch die Schweiz und dem Besuch der wichtigsten Kunden, übernahm Werner Freuler das Büro von Friedel Bahr. Als Unterstützung wirkte weiterhin die langjährige Sekretärin Silvia Konrad.

Der Anfang gestaltete sich für den neuen Geschäftsführer allerdings alles andere als leicht. Hatten die letzten Geschäftsjahre unter Friedel Bahr noch unter dem Einfluss der Hochkonjunktur gestanden, platzte 1990 die «Immobilienblase» und führte zu einer starken Wirtschaftskrise in der Schweiz. Das Geschäft litt unter dem sehr geringen Bauvolumen, und die Umsätze gingen stark zurück. Aber anstatt dem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld nachzugeben, entschied sich der neue Geschäftsführer für eine offensive Strategie. Er beschloss, die Verkaufsaktivitäten der Indufer AG auszuweiten und stellte kurzerhand einen Aussendienstmitarbeiter ein. Der durch seine langjährige Aussendiensttätigkeit bestens mit dem schweizerischen Gasmarkt vertraute

Robert Köhli sollte an zwei Tagen in der Woche die lokalen Gas- und Wasserwerke besuchen. Mit seiner Einstellung verfügte die Firma Indufer erstmals seit ihrer Gründung neben einem aktiven Geschäftsführer über einen weiteren Verkaufsmitarbeiter.
Darüber hinaus nahm Werner Freuler auch im Verwaltungsbereich wichtige Veränderungen vor. Unter anderem wurde IT-gestützte Bürotechnologie angeschafft, die das Arbeiten erheblich erleichterte.

Diese aktive Strategie sollte sich schon kurze Zeit später auszahlen. Bereits 1992 stieg der Umsatz wieder markant auf fast 5 Millionen Schweizer Franken. Damit war auch beinahe wieder das Spitzenniveau von Ende der 1980er Jahre erreicht. Um der Indufer AG zusätzlich mehr Handlungsspielraum zu geben, entschied man sich, den bisherigen Vertretern in der Romandie, der Firma Tavelli Noverraz, und der bernischen Vertretung Kiener Wittlin zu kündigen. Zudem wurde der Vertrag mit der Tessiner Vertreterfirma aufgehoben.
Das geschah nicht etwa, weil man mit den Unternehmen unzufrieden gewesen wäre, sondern weil man sich bewusst strategisch neu ausrichten wollte. Es war das erklärte Ziel der neuen Geschäftsführung, sich im Markt klar zu positionieren und möglichst sämtliche Verkäufe selbst abzuwickeln. Und die Zukunft der Indufer sah man dabei vor allem im Gashochdruck-Bereich .

Bau der Gas- und Wasserleitungen durch den Bielersee 1991

Als man deshalb von einem bevorstehenden Grossprojekt für eine fast 120 km lange Gasleitung von Ruswil nach Altavilla hörte, war das Interesse geweckt. Die Transitleitung der Gaznat in die Westschweiz war ein Riesenprojekt, und die Indufer wollte unbedingt die dafür benötigten Rohre liefern.

Da für dieses Projekt Rohre mit einem Durchmesser von 600 Millimeter ausgeschrieben waren, musste man, da Fuchs Rohr diese Abmessung nicht fertigte, einen entsprechenden Hersteller suchen. Fündig wurde man beim westdeutschen Unternehmen Kloeckner Muldenstein, das die gewünschten Rohre in einem ehemaligen DDR-Betrieb produzierte. Einmal mehr sollten somit die zeitgeschichtlichen Umstände die Geschicke der Indufer beeinflussen, denn erst der Zusammenbruch des Ostblocks und die Auflösung der DDR hatten schliesslich diese neue Geschäftsmöglichkeit eröffnet. Allerdings mussten vor Auftragserteilung zunächst die Produktionsbedingungen des Röhrenwerks überprüft werden.

Vertreter der Indufer in Begleitung des Eidgenössischen Rohrinspektorats besuchten das Werk, um sich vor Ort einen Eindruck zu verschaffen. Nachdem sichergestellt wurde, dass die Rohre den schweizerischen Vorgaben entsprachen, konnte der Auftrag schliesslich vergeben werden – der Indufer war ein wichtiges Geschäft auf dem Gashochdruckmarkt geglückt.
Aber nicht nur im Rohrmarkt bewegte sich unter der neuen Geschäftsführung einiges, sondern auch im Armaturenmarkt. In der Zwischenzeit war immer deutlicher geworden, dass die selbst entwickelten «Spherobloc®»- Kugelhähne im Markt nicht bestehen konnten. Man entschied sich deshalb für eine gezielte Zusammenarbeit mit dem Armaturenhersteller Seppelfricke. Neben preiswerten Kugelhähnen produzierte dieser deutsche Hersteller vor allem Armaturen für den Gas- und Wassersektor. Um das neue Sortiment bekannt zu machen, wurden mit einem Vorführwagen eine «Tour de Suisse» organisiert und dem Fachpublikum die neuen Produkte präsentiert. Dank dieser vielseitigen Massnahmen entwickelte sich das Geschäft äusserst positiv, und die Umsätze begannen kontinuierlich zu wachsen. Im Dezember 1994 konnte deshalb bereits ein weiterer Aussendienstmitarbeiter eingestellt werden. Der neue Mitarbeiter, Roberto Ammann, war zuvor ebenfalls beim Ingenieur-Büro Helbling tätig gewesen und unterstützte Köhli fortan bei der Kundenakquise.

Geschäftsführer Werner Freuler (Mitte) mit dem neuen Mitarbeiter Roberto Ammann (rechts)

Zugleich führte er eigenständig Kundenbesuche durch und demonstrierte die bestehenden Produkte vor Ort. Um die neuen Verkaufsanstrengungen weiter zu professionalisieren, wurde nun erstmals auch ein eigener Firmenwagen angeschafft. Bis Mitte der 1990er Jahre gelang es dem neuen Geschäftsführer, das Tätigkeitsgebiet der Indufer schrittweise zu vergrössern und weitere Marktanteile hinzuzugewinnen.

Auch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Firma Kloeckner Muldenstein bewährte sich

Rohre für die Beschneiungsanlage Fiesch-Eggishorn

ein weiteres Mal: Beim Bau einer Gashochdruckleitung in der Ostschweiz erhielt die Indufer 1996 den Zuschlag und konnte fast 25'000 Tonnen Stahlleitungsrohre liefern. Weiterhin positiv lief auch das Geschäft mit den herkömmlichen Fuchs Rohren für den Gassektor; auch die Bemühungen, verstärkt Aufträge im Wassersektor zu gewinnen, trugen Früchte. Unter anderem lieferte die Indufer Rohre für Beschneiungsanlagen in Schweizer Skiorten.

Inzwischen hatte sich aber nicht nur bei der Indufer einiges verändert, sondern auch bei deren Hauptlieferantin Fuchs Rohr. 1993 verkaufte Christel Graef ihren Aktienanteil an die Mannesmannröhren-Werke.

Da unterdessen der Dortmunder Hoesch Konzern, der bisher die anderen fünfzig Prozent besessen hatte, mit der Firma Fried. Krupp AG fusioniert hatte, befand sich die Firma Fuchs Rohr ab Mitte der 1990er Jahre nicht mehr im Familienbesitz. Sie gehörte von nun an den beiden deutschen Grosskonzernen Mannesmann und Krupp bzw. danach Thyssen Krupp. 2004 verkaufte Thyssen Krupp allerdings seine 50-prozentige Beteiligung an die Mannesmannröhren-Werke. Da die Röhrenwerke von Mannesmann in der Zwischenzeit durch den Stahlkonzern Salzgitter übernommen wurden, gehört Fuchs Rohr heute zur deutschen Salzgitter AG. Der Produktionsbereich der Röhrenherstellung firmiert nun unter dem Namen Salzgitter Mannesmann Line Pipe (SMLP).

Diese Veränderung der Eigentümerverhältnisse bei Fuchs Rohr war aber für die Indufer von Vorteil, denn ab sofort konnten auch von Mannesmann hergestellte Röhren im Abmessungsbereich bis 600 mm vertrieben werden. Damit konnte die Indufer ihre Angebotspalette weiter ausbauen.

Insgesamt ergab sich deshalb Ende der 1990er Jahre ein äusserst günstiger Geschäftsverlauf. Die Umsätze zwischen 1996 und 1998 waren hoch und die entstehenden Gewinne zufriedenstellend.

Weniger erfreulich war der Grund für einen Wechsel im Verwaltungsrat: Der seit der Gründung der Indufer 1962 zum Verwaltungsrat gehörende Dr. Egon Biber verstarb 1997 im hohen Alter von weit über achtzig Jahren. Biber hatte in all den Jahren die Indufer in sämtlichen rechtlichen Aspekten beraten und damit auch die erfolgreiche Geschäftsabwicklung ermöglicht.

Als sein Nachfolger wurde vom Verwaltungsrat der Schweizer Kurt Zöbeli bestimmt.

In der Zwischenzeit hatte die Firma Sony der Indufer die bestehenden Büroräumlichkeiten aufgekündigt und ein Umzug wurde notwendig. Dies erwies sich jedoch als Glück im Unglück: Die neuen Büros, die man gleich gegenüber an der Rütistrasse 18 anmieten konnte, waren wesentlich besser geeignet. Zum einen waren die neuen Räumlichkeiten grösser und kamen damit den Expansionplänen der Indufer entgegen, zum anderen befand sich das Materiallager jetzt im gleichen Stock wie die Büroräume, was die Arbeit stark erleichterte. Ganz offensichtlich haben sich die neuen Örtlichkeiten bewährt, denn die Indufer ist ihnen bis heute treu geblieben.

Neben der räumlichen Erweiterung konnte das Geschäft in einem weiteren Bereich professionalisiert werden. War die Buchhaltung bislang bei der Besitzerfirma Achenbach Buschhütten abgewickelt worden, wollte man dies nun selbst erledigen. Die bisherige Praxis

hatte nämlich einen entscheidenden Nachteil: Den Überblick über die eigenen Geschäftszahlen gewann die Indufer stets nur mit zeitlicher Verzögerung. Um diesen Missstand zu beheben und der neuen Geschäftsführung die notwendigen Entscheidungsgrundlagen beispielsweise für neue Investitionen zu ermöglichen, sollte die Buchhaltung ab dem Geschäftsjahr 1998 schrittweise nach Schlieren verlagert werden. Zu diesem Zweck wurde mit Ruth Regez erstmals eine eigene Buchhalterin eingestellt, die die wichtigsten Buchhaltungsarbeiten durchführte.

Indufer AG liefert 25'000 Tonnen Stahlleitungsrohre für den Bau einer Gashochdruckleitung in der Ostschweiz

Das Werk der «neuen»
Salzgitter Mannesmann
Line Pipe in Siegen
Mitte der 90er Jahre

Die neuen Geschäfts- und Lagerräume an der Rütistrasse 18 in Schlieren, wo die Indufer AG bis heute ihren Firmensitz hat.

Bild links:
Stahlrohre mit GFK-Umhüllung für grabenlosen Rohreinzug

Bild rechts:
Böhmer Kugelhähne im Lager der Indufer

Generationenwechsel und Wachstum

der Indufer von 2000 bis 2012

Auch der Beginn des neuen Jahrtausends stand ganz im Zeichen des Wandels. Wieder einmal sollte sich nämlich die Personalsituation im Verwaltungsrat der Indufer verändern: Der erst vor wenigen Jahren für den verstorbenen Dr. Biber in den Verwaltungsrat nachgerückte Kurt Zöbli trat von seinem Amt zurück. Seinen Platz nahm Prof. Dr. Max Baumann ein, der fortan aufgrund seiner juristischen Fachkenntnisse der Indufer beratend zur Seite stehen sollte. Zugleich wurde zur Verstärkung der Indufer der ehemalige Vorsitzende der Geschäftsführung der Röhrenwerke Fuchs, Kajo Soemer, als Berater engagiert.

Nach wie vor erzielte die Indufer den grössten Teil des Umsatzes mit Fuchs-Produkten. Durch eine intensivere Zusammenarbeit und eine gemeinsame Strategie der Marktbearbeitung, so die Hoffnung, würde sich der Marktanteil der Fuchs Rohre in der Schweiz langfristig noch steigern lassen. Insbesondere im Wassermarkt sollten sowohl die Fuchs'schen Steckmuffenrohre als auch Spezialanfertigungen und Rohre für den Abwasserbereich verstärkt abgesetzt werden.

Prof. Dr. Max Baumann

Kajo Soemer

Die grösste personelle Veränderung ergab sich jedoch zwei Jahre später im Herbst 2002. Nachdem Ernst-Heinrich Barten sein 90. Lebensjahr erreicht hatte, entschloss er sich, als Präsident des Verwaltungsrates der Indufer zurückzutreten. Genau dreissig Jahre nachdem sich die Achenbach Buschhütten unter seiner Leitung an der Indufer beteiligt hatte, verliess Ernst-Heinrich Barten das Unternehmen. Drei Jahrzehnte lang hatte er die Geschicke der Indufer entscheidend mitbestimmt; zuerst als Vizepräsident neben seinem Freund Walter Graef und später als Präsident des Verwaltungsrates.

Der neue Verwaltungsratspräsident Axel E. Barten

Der aktuelle Geschäftsführer Werner Freuler erinnert sich bis heute an den äusserst intelligenten und umsichtigen Dr. Barten. Bis ins hohe Alter hatte er seiner Firma mit Tat und Rat zur Seite gestanden und seinen reichen Erfahrungsschatz eingebracht.

Neuer Präsident des Verwaltungsrates wurde sein damals 53-jähriger Sohn Axel E. Barten. Der diplomierte Maschinenbau-Ingenieur, der die Schweiz dank seines Studiums an der ETH Zürich sehr gut kannte, führte bereits seit 1981 als Geschäftsführender Gesellschafter erfolgreich das traditionsreiche Familienunternehmen Achenbach Buschhütten und vertrat diese seit Jahren als 100%-ige Kapitaleigentümerin der Indufer AG in der Generalversammlung. Damit hatte sich mit Ausnahme von Anton Eigenmann der Verwaltungsrat innert weniger Jahre komplett erneuert und verjüngt.

Um nebst der Verstärkung des Verwaltungsrats auch das operative Geschäft zu stärken, wurde in jenen Jahren auch der Administrationsbereich der Indufer ausgebaut. Ab 2002 übernahm Ruth Simon die Buchhaltung, und die Indufer verfügte erstmals über ein eigenes Controlling. Zur weiteren Unterstützung der Sekretärin wurde zusätzlich eine Bürohilfe engagiert. Damit wurde von nun an der gesamte administrative Bereich durch ausgebildete kaufmännische Angestellte erledigt, und Geschäftsführer Werner Freuler und seine Verkäufer waren von der Büroarbeit entlastet.

Da sich das Geschäft weiterhin äusserst positiv gestaltete, konnten nun erstmals sogar Lehrlinge ausgebildet werden. Es blieb bei zwei jungen Leuten, die bei der Indufer die sogenannte Bürolehre absolvierten und dadurch das Rüstzeug für ein erfolgreiches Berufsleben erhielten. Als aufgrund neuer Vorschriften die eigenen Angestellten über eine Lehrmeisterbefähigung hätten verfügen müssen, wurde der Aufwand zu gross, und die Ausbildung weiterer Lehrlinge musste leider wieder aufgegeben werden.
Nebst der Neubesetzung des Verwaltungsrates und der Professionalisierung der Administration wurde auch im Verkauf, dem Kernbereich des Geschäfts, ein weiterer Ausbau vorgenommen. Um die technische Beratung für die Kunden zu verbessern und die Offerten möglichst gut zu berechnen, entschloss man sich dazu, zukünftig einen eigenen Verkaufsleiter zu benennen, und mit Roger Püntener wurde ein weiterer Mitarbeiter angestellt. Dies erlaubte es der Indufer, ihre Verkaufsaktivitäten deutlich auszubauen und weitere Kunden zu gewinnen. So konnten nebst dem herkömmlichen Rohrmarkt auch wieder grössere Aufträge für Grossrohre abgewickelt werden. Ein wichtiger Grossauftrag ergab sich etwa beim Bau des Röhrenspeichers von Erdgas Zürich. Dort wurden rund 5000 Meter Indufer-Stahlrohre im Durchmesser von 1500 Millimeter verlegt, um fortan in den Spitzenzeiten das notwendige Gas für die Stadt zusteuern zu können. Insgesamt entwickelte sich das Geschäft im neuen Millennium damit äusserst erfolgreich. Dazu beigetragen hat auch die im Armaturenbereich tätige Firma Böhmer Armaturen GmbH. Mit der Vertretung dieses deutschen Armaturenherstellers im Wasser und Gassektor konnte eine Weltfirma gewonnen werden, deren Produkte eine äusserst hohe Qualität aufweisen. Da zudem die Umsätze in diesen Jahren kontinuierlich

Roger Püntener, Verkaufsleiter

Rudolf Vaney, Conseiller technique

gestiegen waren und die Indufer regelmässig gute Gewinne erwirtschaftet hatte, besass man nun auch die notwendigen Mittel, um einen weiteren Mitarbeiter einzustellen. Es konnten auch neue Aussendienstmitarbeiter gewonnen werden, um insbesondere die neuen Produkte aktiv am Markt bekannt zu machen. Um zugleich in der Westschweiz einen noch besseren Marktzugang zu erhalten, wurde vor rund zwei Jahren zusätzlich ein eigener Vertreter in der Westschweiz engagiert, der die regionalen Gepflogenheiten bestens kennt und über ein enges Kontaktnetz verfügt. Als Conseiller technique verkauft Rudolf Vaney seither die Indufer-Produkte in der Romandie.

Alle Bemühungen der einzelnen Verkäufer würden aber erfolglos bleiben, wenn die Produkte bei den Kunden nicht bekannt wären. Bei der Indufer entschied man sich deshalb, auch die Werbeanstrengungen stark zu erhöhen. Zu diesem Zweck wurde mit Reto Rahm ein eigener Werbefachmann engagiert, der seitdem die Aussenkommunikation der Indufer professionell betreut. Um bei den Kunden das Produktesortiment von Indufer besser bekannt zu machen, wurde vor allem die Teilnahme an den Fachmessen wie der «aqua pro gaz» in Bulle und der «suisse public» in Bern beschlossen. Mit attraktiven Ständen konnte sich die Indufer beim Publikum als Fachspezialist «rund ums Rohr» bekannt machen und wichtige neue Kundenkontakte aufbauen.
Aber auch an Fachtagungen ist die Indufer seither stets präsent.

Kürzlich zum Beispiel lud die Indufer anlässlich des Weltgaskongresses in Kuala Lumpur

Stand der Indufer AG an der «suisse public» 2013 in Bern

zu einem gemütlichen Schweizer Abend. Im Beisein des Schweizer Botschafters nahmen viele Entscheidungsträger aus der schweizerischen Gasindustrie, aber auch Vertreter ausländischer Gaskonzerne in der Schweiz an der gemeinsamen Veranstaltung teil. Damit konnte sich die Indufer auf persönliche Art und Weise beim Publikum empfehlen.

Darüber hinaus wurde auch die eigene Homepage aktualisiert und ein eigenes Firmenmagazin lanciert: «Panta rhei» («Alles fliesst») lautet die programmatische Devise, unter der eine jährlich neuaufgelegte Broschüre über realisierte Projekte und Neuerungen im Produktesortiment informiert. So berichtete etwa die jüngste Ausgabe über die Anbohr- und Stoppsysteme von Ravetti, welche die Indufer neu ins Sortiment aufgenommen hat.

Foto links:
Einbau der Rohre für die Versorgung des neuen Bürgenstock-Ressort

Foto rechts:
Ravetti Stop-System und Kugelhähne von Böhmer

Dank des neuartigen STOP-System von Ravetti müssen die Leitungen für Wasser, Erdgas oder Fernwärme bei Umbauarbeiten nicht mehr ausser Betrieb genommen werden – die «Baustelle» wird mit einem Umleitungssystem umgangen und das Versorgungssystem während des gesamten Umbaus weiterbetrieben. Dieses jüngste Indufer-Produkt ist ein gutes Beispiel dafür, wie unter dem kreativen Verwaltungsratsvorsitz von Axel E. Barten und der erfolgreichen Geschäftsführung von Werner Freuler schrittweise mit neuen Produkten neue Märkte erobert wurden. Dank des kontinuierlichen Ausbaus der Verkaufsabteilung, einer professionellen Marketingstrategie und engagierten Mitarbeitern in der Administration waren die letzten Jahre deshalb äusserst erfolgreich.

Die Indufer AG liefert die Rohre für die neue 48 km lange Erdgasleitung auf dem Grund des Zürichsees, …

… welche unter dem Seedamm von Feldbach nach Altendorf führt

panta rhei

Böhmer Kugelhähne für die neue Schieberstation der Swissgas AG in Urdorf

Aussichten

Insgesamt blickt die Indufer damit auf die erfolgreichsten Jahre seit ihrem Bestehen zurück. Als die Firma vor rund fünfzig Jahren gegründet wurde, war die Indufer die direkte Vertretung der Firma Fuchs Rohr. Als Tochtergesellschaft des Mutterhauses verfügte sie nur über eine stark begrenzte Selbstständigkeit. In den vergangenen Jahrzehnten konnte sie sich hingegen trotz des Eigentümerwechsels zunehmend selbstständig entwickeln und gleichzeitig kontinuierlich wachsen.

War die Indufer über lange Zeit hinweg lediglich ein Ein-Mann-Betrieb mit einem kleinen Sekretariat, entwickelte sie sich in den vergangenen zwanzig Jahren zu einem höchst erfolgreichen Anbieter im Bereich der kleinen und mittelständischen Schweizer Unternehmen und verfügt heute über rund zehn festangestellte Mitarbeiter. Die Indufer ist im Schweizer Markt zu einem führenden Anbieter im Bereich von Stahlrohrleitungssystemen und Armaturen geworden. Dank gewachsener personeller Kapazitäten kann das Unternehmen heute Gesamtlösungen für den sicheren Transport von Wasser, Gas und Fernwärme anbieten. Dabei setzt die Indufer ausschliesslich auf Produkte namhafter Markenhersteller wie die der Firma Salzgitter Mannesmann Line Pipe oder der deutschen Armaturenhersteller VAG und Böhmer. Rohrsysteme und Armaturen von Indufer erfüllen höchste Qualitätsstandards und sind äusserst langlebig. Als Vertragsunternehmen und Generalimporteur steht die Indufer zudem in direktem Kontakt zu diesen Herstellerfirmen und kann ihren Kunden daher auch massgeschneiderte Lösungen anbieten. So können auch spezielle Kundenwünsche erfüllt und die bestellten Produkte an jeden beliebigen Ort in der Schweiz geliefert werden – selbst in schwer zugängliche Berggebiete, die nur per Helikopter erreichbar sind. Damit hat sich die Indufer als im schweizerischen Markt als der Rohrsystemspezialist schlechthin etabliert.

Nachdem mit einem eigenen Vertreter die Romandie als neues Absatzgebiet erschlossen werden konnte, plant man bereits, zukünftig auch im Kanton Tessin mit einem eigenen Mitarbeiter präsent zu sein. Zum 1. Oktober 2012 wurden zudem ein weiteres Mal neue Lagerräume angemietet, um für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein.

Heute blickt die Indufer auf ein halbes Jahrhundert wechselvoller Firmengeschichte zurück, in der sich das Unternehmen immer wieder erfolgreich im Markt behauptet hat. Das Erfolgsrezept: ausgezeichnete Produkte für vielfältige Anwendungen, hohe Innovationskraft, die stetige Bereitschaft, auf wechselnde wirtschaftliche Rahmenbedingungen frühzeitig und angemessen zu reagieren und nicht zuletzt eine hochmotivierte und leistungsstarke Mannschaft – man kann davon ausgehen, dass die Indufer in dieser Konstellation auch in den kommenden Jahrzehnten erfolgreich sein wird.

INDUFER AG
RÜTISTRASSE 18
CH-8952 SCHLIEREN

TELEFON 043 433 61 61
FAX 043 433 61 60
WWW.INDUFER.CH