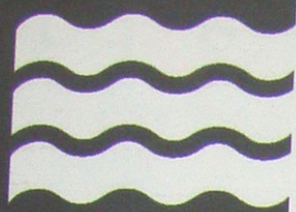
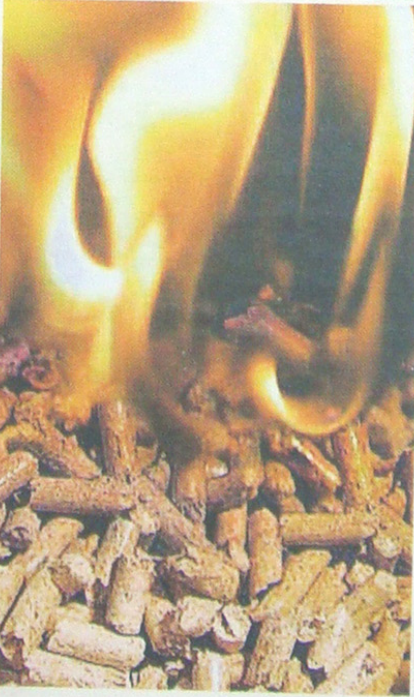
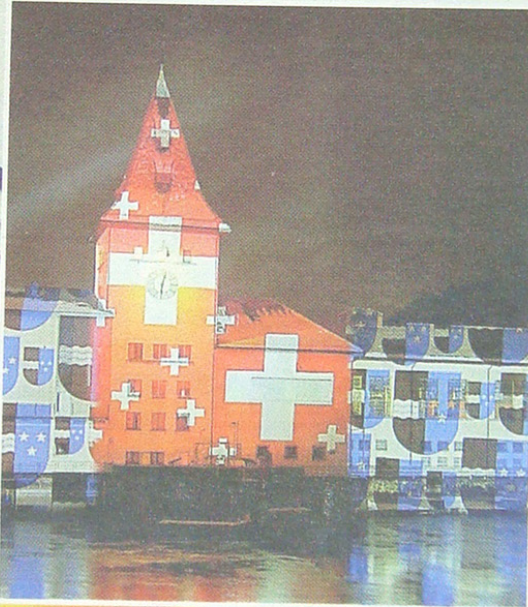


30. Mai 2009



# made im aargau

## DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN KANTON AARGAU



**Nachhaltigkeit:** Energieeffizienz ist die strategische Triebfeder namhafter Aargauer Unternehmen. Erneuerbare Energien bilden ein zentrales Feld für zukunftssträchtige Investitionen.

**Recycling-Power:** Die Aargauer Bastion zeigt, dass das Recycling-Geschäft immer wieder von innovativen Familienbetrieben vorangetrieben wird.

**Stift & Chef:** Eine Raiffeisen-Bank-Lehrtochter befragt ihren Chef – und umgekehrt.

**AIHK-Standpunkt:** Die Aargauische Industrie- und Handelskammer nimmt das Instrument der Kurzarbeit unter die Lupe.

Herausgegeben von:



## CHRISTOPH LEIMGRUBER

Geschäftsführer  
Alesa AG, Seengen

# «WIR WERDEN GESTÄRKT AUS DIESER KRISE HERAUSKOMMEN»



Vater und Sohn

Jörg und Christoph Leimgruber.

Seit exakt 75 Jahren fabriziert die Alesa in Seengen hochpräzise Schneidwerkzeuge für die Bearbeitung diverser Materialien, wobei die Metallbearbeitung im Vordergrund steht. Eine Spezialität sind ultrascharf schneidende Werkzeuge für schwer zerspanbare Materialien. Die Kunden sind branchenmässig breit gestreut: Sie finden sich vor allem in der Maschinenindustrie und im Metallbau, in der Fahrzeug- und Flugzeugindustrie, aber auch im Anlagenbau und in der Medizinaltechnik. Die Alesa zählt rund 70 Beschäftigte, überwiegend langjährige Mitarbeiter, und 8 Lernende. Sie ist der grösste Arbeitgeber im Dorf oberhalb des Hallwilersees.

Im Kundenportefeuille der Alesa finden sich zahlreiche Klein- und Mittelunternehmen (KMU), aber auch börsenkotierte Schwergewichte wie ABB, Alstom, Rieter, Synthes oder gar Nestlé (die einen grossen Teil des Nescafé mit Werkzeug Marke Alesa zerhackt). Bei ungefähr einem Drittel der Produkte handelt es sich um Massanfertigungen. Vom Umsatz entfallen noch knapp 40 Prozent auf Kunden in der Schweiz. Exportiert wird in erster Linie in die umliegenden Staaten mit Deutschland als grösstem ausländischem Markt.

Geführt wird die Alesa seit 2007 von Christoph Leimgruber, einem Vertreter der vierten Inhabergeneration. Der CEO liess sich am Technikum in Windisch zum Maschineningenieur ausbilden. Später absolvierte er in St.Gallen ein auf KMU-Geschäftsführer ausgerichtetes Nachdiplomstudium in Betriebswirtschaft. Vor wenigen Jahren schlugen die Alesa-Eigentümer eine Kaufofferte aus. Das Ziel ist unverändert: Die Firma soll im Besitz der Gründerfamilie bleiben. Erhalten bleiben soll aber auch der Produktionsstandort.

Apromis Standort: Die Firma liegt auf der einzigen Industrieparzelle mitten im Dorf, bloss einen Steinwurf von der Kirche entfernt. Gegenwärtig wird ein Erweiterungsbau hochgezogen. Er eröffnet die Mög-

lichkeit, die Produktionskapazität längerfristig zu verdoppeln. Im Oktober soll der Neubau bezogen werden. Dass die Gemeinde dem Expansionsvorhaben zustimmte, kam für die Leimgrubers einer Nagelprobe für die Qualität der Beziehung gleich. Jörg Leimgruber, Vater des CEO und heute Verwaltungsratspräsident, lässt durchblicken, dass man sich seinerzeit über das Tal hinaus nach einem allfälligen Alternativ-Standort umgesehen habe und andernorts durchaus mit dem roten Teppich begrüsst worden wäre.

Bis Ende 2008 liefen die Geschäfte noch sehr gut. Seither zeigen viele Kunden eine wachsende Zurückhaltung. In den ersten vier Monaten musste die Alesa einen Umsatzrückgang zwischen 20 und 25 Prozent verbuchen – eine ähnlich markante Umsatzeinbusse schlug letztmals um 1990/91 durch. Problematisch ist in erster Linie der Rückgang des durchschnittlichen Auftragswerts. Nun herrscht seit März Kurzarbeit. «Wir werden gestärkt aus dieser Krise herauskommen», betont Geschäftsführer Christoph Leimgruber gegenüber Made im Aargau. Die Firma habe einige gute Jahre hinter sich. Sie wäre gewappnet, selbst eine längere Durststrecke zu überstehen.

Eine zentrale Herausforderung besteht darin, vor allem die kundenspezifischen Aufträge (noch) schneller abzuwickeln. Vielfach entscheiden heute die Lieferfristen für Sonderwerkzeuge das Rennen, nicht der Preis. Mehr als bloss ein angenehmer Nebeneffekt besteht darin, dass die Treue von Sonderwerkzeug-Käufern zur Alesa überdurchschnittlich gross ist. Kunden werden generell stark in den Innovationsprozess einbezogen. Zu den Herausforderungen gehört die Bearbeitung neuer hoch hitzebeständiger Materialien, die beispielsweise mittels Titanlegierung gehärtet sind. Umgekehrt sind Werkzeuge gefragt, die selbst bei einer Temperatur von minus 35 Grad extrem bruchfest bleiben.

Text: Ruedi Mäder  
Foto: Susi Bodmer