

# Modern und trotzdem bodenständig

**Lohn-Ammannsegg** Der Präzisionsteilehersteller Hofer + Co feiert das 90-jährige Bestehen

VON FRANZ SCHAIBLE

Tradition wird bei der Hofer+Co in Lohn-Ammannsegg offensichtlich hoch gehalten: Das 1928 gegründete KMU wird heute von der dritten und vierten Generation gemeinsam geleitet. Unverändert ist auch der Standort, seit 90 Jahren an der Alten Bernstrasse. Was dort Gustav Hofer 1928 im Grundgeschoss seines Wohnhauses als Kleinstbetrieb startete - heute würde man von einem Start-up reden - hat sich seither zu einem typischen Präzisionsdrehteilehersteller in der Solothurner Industrielandchaft entwickelt. Im in den 60er-Jahren gebauten und in den 80er-Jahren erweiterten, rund 1000 Quadratmeter grossen Büro- und Produktionsgebäude, fertigen die heute 20 Beschäftigten rund 10 Millionen Teile jährlich.

Geblichen ist auch die Bodenständigkeit der Unternehmerfamilie. «Wenn Not am Mann ist, ziehe auch ich das Überkleid an», sagt Mitinhaber Patrick Ruch lachend. Das gelte übrigens auch für seine Kollegen in der Geschäftsleitung. Das Unternehmen ist ein Familienbetrieb par excellence. Die Brüder Beat (technische Leitung), Roman (Produktionsleitung) und Jürg Hofer (Personalwesen) haben den Betrieb 1997 in der dritten Generation übernommen. Schwester Manuela Hofer leitet die Auftragsabwicklung/Beschaffung/Avor. Der 36-jährige Patrick Ruch vertritt als Neffe der Familie Hofer die vierte Familiengeneration. Beat und Roman Hofer, sowie Patrick Ruch, sind die Eigentümer des Betriebes.

## Modernisierung ist zwingend

Beim Betriebsrundgang fällt der moderne Maschinenpark auf. «Die konventionellen Drehautomaten haben wir über die vergangenen Jahre komplett durch hochpräzise, vollautomatisierte CNC-gesteuerte Kurz- und Langdrehautomaten der neuesten Generationen ersetzt», erklärt Ruch. An der Zahl sind es rund 25 Anlagen, alle ausgerüstet

mit vollautomatisierten Stangenladegeräten. Ruch blickt mit leichter Wehmut zurück auf die Zeiten des Einrichtens der Anlagen von Hand, des Tüftelns, bis präzisionsmässig alles stimmt. Aber: «Ohne die Modernisierung könnten wir im harten Konkurrenzkampf kaum mehr bestehen.» Zwar könne ein kleineres Unternehmen wie Hofer + Co mit hoher Flexibilität, Qualität und Beratungskompetenz durchaus punkten. «Aber letztlich sind bei der Auftragsvergabe der Preis und der Liefertermin halt doch massgebend», hält der junge Mitinhaber fest. Auch deshalb leitete man in Lohn eine Umstellung beim Produkteangebot ein. «Wir stellen heute immer weniger O8/15-Teile ab Stange her; wir haben uns vielmehr auf komplexe Teile für Nischenmärkte konzentriert, die nicht jeder fertigt.» Als Beispiel nennt er Hersteller von Joysticks für Operationsroboter oder Rollstühle.

## Währung ist Herausforderung

Während sich der Firmengründer vor 90 Jahren auf Schrauben für Uhren und Brillen konzentrierte, sei die Kundenbasis heute viel breiter. Die sehr konjunktursensitiven Auto-, Uhren- und Medtechbranche beliefere man praktisch nicht, dafür andere wie Antriebstechnik, Logistik oder Schliessertechnik. Gefertigt werden Klein- und Kleinteile mit einem Durchmesser von einem bis 42 Millimeter. Verarbeitet werden jährlich rund 250 Tonnen Automatenstahl, hochlegierter und rostfreier Stahl, Bunt- und Leichtmetalle, Titan oder Messing.

Bei einem direkten und indirekten Exportanteil von weit über 80 Prozent hat ein Ereignis den Konkurrenzkampf speziell befeuert und die Investitionen in die Vollautomation beschleunigt, wie Ruch erzählt. Vier Wochen nach der Aufhebung der Wechselkursuntergrenze zum Euro im Januar 2015 habe jeder fünfte Kunde in Lohn angeklopft und forderte sofortige Rabatte. Teilweise habe man darauf eingehen müssen -

«damit wir zumindest im Geschäft bleiben». Da sei in der Erfolgsrechnung unter dem Strich nicht mehr viel übrig geblieben. Der Auftragseingang sei trotzdem stark zurückgegangen. Es sei aber gelungen, die schwierige Phase ohne Stellenabbau und ohne Kurzarbeit zu überstehen.

## Geglückter Start ins 2018

Mit der Erholung der Weltkonjunktur hat sich auch die Auftragslage ab Ende 2017 wieder spürbar verbessert. Und auch der Start ins laufende Jahr sei glücklich. «Im ersten Halbjahr werden wir 15 Prozent über dem Vorjahr liegen», so Ruch. Den durchschnittlichen Umsatz beziffert er auf 4 bis 4,2 Millionen Franken. Aber ohne hohe Qualität und Lieferbereitschaft könnte man am Aufschwung nicht partizipieren. So ist denn Ruch besonders stolz auf die Tatsache, dass mit über 18 langjährigen Kunden rund 80 Prozent des Umsatzes generiert werden. «Das spricht eigentlich für uns.» Als Beispiel nennt er den renommierten Möbelhersteller USM in Münsingen. «Für das Traditionsunternehmen produzieren wir seit Jahrzehnten zwei wichtige Bolzen für das Bürostell.»

Trotzdem. Der Zwang zur weiteren Modernisierung bleibt. «Wir müssen jährlich in neue Technologien, Fertigungsprozesse und in Messanlagen investieren, um auch künftig hochkomplexe Teile herstellen zu können.» Der Ersatzzyklus der Anlagen werde immer kürzer. Das bedinge, haushälterisch mit dem verdienten Geld umzugehen. Letztlich hänge der Erfolg aber von der Belegschaft ab. «Die Automation verlange nach sehr hoch qualifiziertem Personal.» Jeder Mitarbeitende müsse die unterschiedlichen Anlagen programmieren, einrichten und überwachen können. «So leisten die Mitarbeitenden einen entscheidenden Anteil, um die nötige Wertschöpfung zu erreichen», windet Ruch der Belegschaft ein Kränzchen.



Patrick Ruch mitten im hochmodernen Maschinenpark.

HANSPETER BÄRTSCH