

Trunz Holding

Trunz forciert das Geschäft mit dem Wasser

Metalltechnik, Luftkanalsysteme und Wasseraufbereitungsanlagen: Gut 40 Jahre nach der Gründung ist das Ostschweizer Familienunternehmen Trunz breit aufgestellt. In den nächsten Jahren kommt es zum Generationenwechsel in der operativen Führung. Gleichzeitig strebt das Unternehmen ein deutliches Umsatzwachstum an. Einen grösseren Anteil dazu soll die Trunz Water Systems AG beitragen. **Michael Zollinger**

Im Jahr 1972 verkauft der gelernte Industriespengler Remo Trunz seinen geliebten Pontiac und startet im sankt-galdischen Wittenbach im Bereich Lüftung und Klima in die Selbstständigkeit. Im Unterakkord montiert er gemeinsam mit einem Kollegen Lüftungskanäle. Das Geschäft kommt schnell in Schwung, und einige Jahre später beginnt Trunz in St. Gallen die Kanäle und Rohre, die er montiert, auch selbst zu produzieren.

Der Jungunternehmer baut das Geschäft sukzessive aus und expandiert in neue Geschäftsfelder. Ab 1988 wird der Bereich Metalltechnik zur festen Grösse, und drei Jahre später übernimmt Trunz die Abteilung Karosserie von Saurer in Arbon. Zur Gründung der Trunz Fahrzeugtechnik AG kommt es 2003 mit der Übernahme der Teilfertigung der NAW Nutzfahrzeuge AG in Arbon. 2007 wird die Holding ergänzt durch die Gründung der Trunz Water Systems AG.

Ein klassischer Zulieferbetrieb

Heute besteht die Trunz Holding aus drei Bereichen und beschäftigt insgesamt rund 180 Mitarbeitende. «Am grössten ist die Metalltechnik, zu der jetzt auch die Fahrzeugtechnik gehört. Wir erzielen in diesem Bereich rund 20 Millionen Franken Jahresumsatz», erklärt Remo Trunz. Die Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung ist für die Metalltechnik ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die Fertigungstechnologien reichen vom Laserschneiden über Abkanten und Schweißen bis zu Beschichten und Bedrucken. Die Kunden sind grössere und kleinere Firmen in der Industrie – Firmen wie Daimler, MAN, Bühler, AFG, Oerlikon, Sulzer, Metrohm oder Mowag.

Bedeutend geworden ist der Innenausbau für Schienenfahrzeuge. Zum Beispiel für die Züge von Stadler Rail in Bussnang entwickeln und produzieren die Ostschweizer Deckenkonstruktionen, Gepäckträger, Glas-Trennwände und dergleichen mehr. «Im Apparate- und im Maschinenbau ist der Markt besonders umkämpft. Das bedeutet für uns, dass wir noch mehr auf bestimmte Nischen fokussieren müssen», sagt Trunz. Mit rund 16 Millionen Franken Umsatz ist auch der Bereich Luftkanalsysteme bedeutend.

Mit zwei Standorten in Langenthal (BE) und Wittenbach (SG) ist man stark in Grossprojekten vertreten und gehört zu den führenden Herstellern in der Schweiz. Zu den Referenzen gehören die AFG-Arena in St. Gallen, die neue Fachhochschule St. Gallen, das KKL in Luzern oder verschiedene Sektoren am Flughafen Zürich, die mit den Luftkanalsystemen aus dem Hause Trunz ausgestattet sind. Solange die Baubranche floriert, läuft es auch bei Trunz in diesem Bereich – dank dem guten Namen und dem Know-how der Mitarbeitenden.

Ein anspruchsvolles und weltweites Business

Die jüngste und zugleich wohl auch anspruchsvollste Sparte ist diejenige der Wasseraufbereitungsanlagen, die von der Trunz Water Systems AG betrieben wird. Remo Trunz erzählt, wie es dazu kam: «Als klassischer Zulieferbetrieb hatte ich schon länger den Wunsch nach einem eigenen Produkt. Der Anstoss dazu kam dann von einem Kollegen ausserhalb der Firma. Gemeinsam

mit Ralph Hangartner brachten wir die Idee zur Marktreife und entwickelten daraus verschiedene Produkte.» Die Anlagen von Trunz Water Systems kommen in entlegenen Gebieten von Entwicklungs- und Schwellenländern zum Einsatz. Aus stark verschmutztem oder salzhaltigem Wasser kann mittels mehrfacher Filtration sauberes Trinkwasser gewonnen werden.

«Am grössten ist heute der Bereich Metalltechnik – mit rund 20 Millionen Umsatz.»

Das Besondere an den Anlagen: Mit Sonne oder Wind betrieben, benötigen sie sehr wenig Energie und funktionieren komplett unabhängig. Rund 800 Anlagen aus Steinach sind inzwischen in 40 Ländern in Betrieb. Vor allem in Südostasien, aber auch in Indien, Südamerika, Afrika und im mittleren Osten. Sie stehen in abgelegenen Dörfern, in Schulen, touristischen Institutionen – oder sie dienen zur Notfallversorgung, etwa in Katastrophengebieten. Je nach Ausführung produzieren die Anlagen 1000 bis 80 000 Liter Trinkwasser pro Tag, aus Salzwasser um die 3000 Liter pro Tag.

Ein neues Geschäftsmodell entwickelt

Gemäss den Zahlen der UNO haben schon heute 780 Millionen Menschen auf der ganzen Welt keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Die UNO-Exper-▶



Bilder: Zvg

Die von Remo Trunz (oben links) geführte Firma Trunz bietet vielfältige Produkte wie zum Beispiel in der Metalltechnik und im Metallbau (unten und Mitte rechts) und liefert Wasseraufbereitungsanlagen in 40 Länder, etwa in Asien oder Afrika (Bilder oben und Mitte links).

► ten gehen davon aus, dass bis zur Mitte des Jahrhunderts 40 Prozent der Menschen in Gebieten leben, in denen Wasser knapp ist. Das Potenzial für Trunz scheint riesig. Das Geschäft ist für ein Schweizer KMU aber auch äusserst herausfordernd. «Wir brauchen die richtigen Partner vor Ort, die es sich gewohnt sind, mit den Regierungen und den Behörden zu arbeiten. Es ist alles eine Frage der Koordination und der Infrastruktur vor Ort», erklärt Remo Trunz. Vor Kurzem wurde in Panama eine Niederlassung eröffnet, die von Ralph Hangartner geleitet wird. Dieser war in der Anfangszeit Geschäftsführer der Trunz Water Systems AG. Die Firma ist mit zehn Mitarbeitenden bislang klein geblieben und wird heute von Lars Willi geleitet. Sie erzielt aber auch erst einen jährlichen Umsatz von rund 5 Millionen Franken.

Weil man langsamer vorankommt, als erhofft, hat man jetzt ein neues Geschäftsmodell entwickelt. Unter dem Namen Nexus sollen unter der Ägide von Einheimischen in Dörfern kleine, Kiosk-artige Treffpunkte geschaffen werden, wo verschiedene Services wie Strom, TV und Radio oder Duschen und andere Dienstleistungen angeboten werden. Fester Bestandteil dieser Zen-

«Die Firma bildet nicht weniger als 20 Lernende in fünf verschiedenen Berufen aus.»

tren soll eine Wasseraufbereitungsanlage sein. Um das Projekt zu finanzieren, wendet sich Trunz jetzt an verschiedene Stiftungen.

Ganz offensichtlich steckt Remo Trunz zurzeit am meisten Energie in die Wasseraufbereitungssysteme: «Es ist das Feld, wo wir das mit Abstand grösste



Ein architektonisches Prunkstück: Firmensitz von Trunz in Steinach.

Potenzial sehen – und das die Produktion der Metalltechnik zusätzlich auslastet. Ohne die Metalltechnik und die Luftkanalsysteme zu vernachlässigen, werden wir hier in den nächsten Jahren viel Zeit und Geld investieren.» Mit den Wasseraufbereitungsanlagen bewegt sich Trunz im Spannungsfeld zwischen Geschäft und Entwicklungshilfe. Remo Trunz räumt ein, dass dies zuweilen einem Spagat gleichkomme, aber gut zur Firmenphilosophie passe.

Ein Patron im positiven Sinn

Zum Verständnis und zur Firmenkultur von Remo Trunz gehört es, die Projekte in den Schwellenländern allen Mitarbeitenden aktiv zu kommunizieren und eine emotionale Bindung zu schaffen. Die Metalltechnik profitiert direkt vom neuesten Bereich, indem es die Anlagen in Steinach fertigt. Das Wohlergehen seiner Belegschaft ist Remo Trunz wichtig. Da ist er, der einst fast Profifussballer geworden wäre (er spielte eine Saison im Fanionteam des FC St. Gallen), ein Patron im besten Sinne. «Wir wollen hier als ganze Familie einen guten Ort bieten, wo die Menschen sich entfalten können», sagt er.

Als Lehrbetrieb übernimmt Trunz ebenfalls Verantwortung und bildet

aktuell nicht weniger als 20 Lernende in fünf verschiedenen Berufen aus. Allerdings ist dies auch aus einer Not heraus entstanden, wurde es doch zunehmend schwierig, qualifiziertes Personal zu finden. 2012 wurde Trunz für seine unternehmerische Leistung mit dem Export Award der Exportförderorganisation Osec (heute Switzerland Global Enterprise) belohnt.

Kontinuität in der Führung sichergestellt

Mit 64 hat der Patron auch die Nachfolge schon seit Längerem eingeleitet. Nebst seiner Frau engagieren sich sowohl Tochter Andrea (37) wie auch Sohn Roger (32) im Unternehmen. In zwei bis drei Jahren möchte sich Remo Trunz auf das VR-Präsidium konzentrieren. Umsatzmässig sieht der Unternehmer mittelfristig durchaus eine Verdoppelung des Gruppenumsatzes.

Der Platz für die weitere Expansion wurde schon geschaffen. Der architektonisch gekonnte und doch funktionale Büro- und Produktionsneubau in Steinach, den man vor fünf Jahren bezogen hat, ist heute erst etwa zu rund 70 Prozent ausgelastet und bietet Platz für künftiges Wachstum. ■



Folgen Sie uns auf Twitter:
@arbeitgeber_ch