

Swifiss ist in Spanien dick im Geschäft

Nach Erfolgen mit Desinfektionsmittel produziert die Urnäsher Nachfolgefirma der Intracosmed nun Kosmetika für Supermärkte.

Thomas Griesser Kym

«Wir haben aus dem Konkurs heraus den ganzen Laden auf den Kopf gestellt.» Das sagt Philipp Untersander, Chef der Kosmetikfirma Swifiss AG in Urnäsch. Mit dieser sind Untersander sowie seine Mitinvestoren Ernst Sutter und Christine Depermann vergangenen Herbst in die Bresche gesprungen und haben den Geschäftsbetrieb der zahlungsunfähigen Intracosmed erworben.

Nun, zehn Monate später, kann Untersander vermelden: «Wir liegen beim Umsatz um fünf Prozent über Budget und werden am Ende unseres ersten vollen Betriebsjahres schwarze Zahlen ausweisen. Klein und bescheiden zwar, aber schwarz.»

Der Erfolg basiert auf mehreren Faktoren: Untersander sagt zum einen, dass es gelungen sei, Vertrauen zu schaffen. Vertrauen bei den Mitarbeitenden, und dieses sei übergesprungen auf die Kunden. Zum anderen hat es Swifiss geschafft, nach dem Ausbruch der Coronapandemie, als die Kosmetikbestellungen um vier Fünftel einbrachen, in kurzer Frist auf die Herstellung von Desinfektionsmittel umzustellen. Dieses wurde dem Unternehmen regelrecht aus den Händen gerissen. Mittlerweile aber hat die Nachfrage wieder «um 60 bis 70 Prozent nachgelassen», wie der Chef sagt. Parallel dazu haben die Aufträge für Kosmetika wieder angezogen. Untersander: «Unsere Bücher sind voll.»

Luftblasen als echte Herausforderung

Dabei ist es dem Unternehmen gelungen, einen dicken Fisch an Land zu ziehen. Swifiss ist mit Mercadona ins Geschäft gekommen. Diese ist die grösste Supermarktkette Spaniens, führt im ganzen Land gut 1600 Läden



Swifiss-Chef Philipp Untersander und seine Belegschaft haben das Unternehmen auf Kurs gebracht.

Bild: Ralph Ribl (Urnäsch, 23. März 2020)

und wirbt mit tiefen Preisen. Für Mercadona hat Swifiss exklusiv zwei Produkte entwickelt: ein Gesichtsgel für Frauen und eines für Männer.

Untersander sagt, zuvor habe Mercadona rund 50 andere potenzielle Lieferanten angefragt, aber keiner habe den Wunsch der Spanier erfüllen können: Das Gesichtsgel für die Frau soll Luftblasen enthalten. Schliesslich gelangte Mercadona an Intracosmed, und Swifiss hat das Projekt übernommen und zu einem guten Ende gebracht.

«Die Entwicklung des Gels hat rund ein Jahr gedauert», sagt Untersander. «Die Luftblasen ins Gel hineinzubringen, hat

sich als trickreich erwiesen.» Swifiss habe mehrere Anläufe genommen, um den Prototyp im Labor zu entwickeln und Proben zu produzieren, bis es geklappt habe und man die Serienproduktion des Gels starten konnte. Diese ist diesen Monat angelaufen. Geplant ist, im August genügend Gel herzustellen, um Mercadona damit für drei Monate versorgen zu können. Danach gehe es Monat für Monat weiter. Swifiss füllt das Gel auch ab, verpackt die Produkte, und dann werden sie per Camion nach Barcelona transportiert, von wo sie an die einzelnen Supermärkte verteilt werden. Ab Ende Jahr sollen sie auch in den Mercadona-Supermärkten in

Portugal erhältlich sein, wo das Unternehmen im Aufbau ist und die Zahl der Läden rasch von 10 auf 160 erhöhen wolle.

«Der Wert für die Zukunft sind die Mitarbeitenden»

Vorgesehen, ist das Swifiss 400 000 Stück des Gels für Frauen und 200 000 Einheiten für Männer im Jahr herzustellen – «im Minimum», sagt Untersander. «Wenn es besser läuft, kann es auch mehr werden.» Den Auftragswert beziffert Untersander auf ein Volumen von zunächst jährlich 1,5 bis 2 Millionen Euro. Das ist ein rechter Brocken, misst man ihn am budgetierten Swifiss-Umsatz von 6,5 Millionen Franken für ganz

2020. Wie Untersander sagt, ist es gut möglich, dass Swifiss für Mercadona künftig noch weitere Kosmetikprodukte entwickeln und herstellen kann. «Die Spanier wollen ihre Eigenmarken ausbauen», weiss der Chef. Zunächst wolle man aber mit den beiden Gels Fuss fassen.

Untersander hebt im Gespräch mehrmals die Teamleistung der Beschäftigten hervor und sagt: «Der Wert für die Zukunft sind unsere Mitarbeitenden.» Rund 30 Angestellte beschäftigt Swifiss, fast alle sind ehemalige Intracosmed-Mitarbeitende, die zuletzt 78 Köpfe zählt. Untersander sagt, man habe Prozesse optimiert und könne mit dem reduzierten Per-

Milliardenkonzern in Familienhand

Mercadona Das spanische Familienunternehmen Mercadona wurde 1977 von der Metzgereigruppe Cárnicas Roig gegründet. Dabei hat das Ehepaar Francisco Roig Ballester und Trinidad Alfonso Mocholí seine Metzgereien in Lebensmittelgeschäfte umgewandelt. Als die vier Kinder des Paares das Unternehmen 1981 von ihrem Vater übernahmen, zählte Mercadona acht Geschäfte.

Aus eigener Kraft, aber auch durch die Übernahme mehrerer Konkurrenten im Laufe der Zeit, ist Mercadona zur grössten Supermarktkette Spaniens gewachsen. 2016 stieg der Händler in Portugal ein, wo man nun tüchtig expandieren will. Mercadona hat 90 000 Beschäftigte und setzte vergangenes Jahr 25,5 Milliarden Euro um. Der Konzern wird von Juan Roig geführt, einem der Söhne des Gründerehepaars. (T.G.)

sonalbestand grössere Volumen herstellen.

Die drei Investoren haben drei Millionen Franken in Swifiss gesteckt. Davon war nur ein kleiner Teil für den Kauf des Geschäftsbetriebs samt Inventar der Intracosmed. Der Grossteil dient als Betriebskapital. «Wir sind nach wie vor selber finanziert, ohne Bankkredite», sagt Untersander. «Wir haben Geld auf der Seite und können aus den Einnahmen den Betrieb finanzieren und investieren.»

Eine Frage muss Untersander noch beantworten. Welchen Nutzen haben die Luftblasen im Gel für die Haut der Frau? «Keinen, das ist ein rein optischer Effekt.»

Arboner Gewerbeareal hat den Eigentümer gewechselt

Der Helvetica-Immobilienfonds hat dem Stahlrohrhersteller Mubea eine praktisch vollvermietete Liegenschaft abgekauft.

«Ein gemischt genutztes, ertragsstarkes Gewerbeareal in Arbon» – das hat der Schweizer Immobilienfonds Helvetica Swiss Commercial Fund (HSC Fund) vergangenen Monat rückwirkend per 1. Juli erworben. Das 35 000 Quadratmeter grosse Areal weise eine vermietbare Fläche von 22 500 Quadratmetern auf, was gut drei Fussballfeldern entspricht. Die Fläche sei zu 99 Prozent vermietet, und das Areal befinde sich «an einer hervorragend erschlossenen und äusserst wirtschaftsintensiven Lage unweit der Autobahn». Die Liegenschaft, errichtet in verschiedenen Baujahren, sei in einem «altersgerechten und für eine Vermietung sehr guten Zustand».

Ein Blick ins Amtsblatt des Kantons Thurgau vom 31. Juni verrät: Das Grundstück liegt an der Industriestrasse 23 und Ver-

käuferin ist die Mubea Präzisionsstahlrohr AG. Diese gibt es seit Mitte 2013. Damals kaufte der deutsche Autozulieferer der AFG Arbonia-Forster-Gruppe (heute Arbonia) deren Geschäftseinheit Forster-Präzisionsstahlrohre mit damals 189 Mitarbeitenden in Arbon ab und firmierte sie in Mubea Präzisionsstahlrohr AG um.

Die Liegenschaft ist über 25 Millionen Franken wert

Anfangs war Mubea zur Miete in Arbon. 2016 kaufte das Unternehmen der AFG Immobilien AG vier Grundstücke an der Industriestrasse 23 und 24 mit einer Fläche von gut 110 000 Quadratmetern ab. Das als Teil davon nun an den HSC Fund veräusserte Areal ist vollständig fremdvermietet, wie auf Anfrage Finanzchef Stefan Saxer von der Mubea-Geschäftsleitung

sagt. Mehrere Gewerbe- und Industriebetriebe sind hier angesiedelt, grösste Mieterin ist die Sika Automotive AG, die Klebstoffe für die Autoindustrie anbietet.

Über die Beweggründe für den Arealverkauf sagt Saxer, «wir fokussieren auf unser Kerngeschäft, und das sind Präzisionsstahlrohre». Die Verwaltung und Vermietung von Immobilien zähle nicht dazu, und beim verkauften Areal handle es sich um «eine nicht betriebsnotwendige Liegenschaft». Die Mittel aus dem Verkauf wolle Mubea zur Stärkung des Kerngeschäfts verwenden.

Über den Preis geben Saxer sowie Helvetica-Chef Michael Müller keine Auskunft. Der Marktwert des Areals wird aber mit 26,2 Millionen Franken beziffert. Der Preis dürfte leicht darunter liegen, denn: Die ge-

samtem Mieteinnahmen pro Jahr werden mit 1,4 Millionen Franken beziffert, und dies ergebe eine Rendite auf dem investierten Kapital von 5,5 Prozent. Woraus sich ein Investment von rund 25,5 Millionen errechnet.

Interessiert an stabilen Mietverhältnissen

Müller sagt, der HSC Fund habe das Areal in Arbon erworben, «weil es unserer Anlagestrategie entspricht». Gemäss dieser investiert der Fonds mit einem Gesamtvermögen von 700 Millionen Franken «in Geschäfts- und Gewerbeliegenschaften in den wichtigsten Wirtschaftsräumen der Schweiz. Das Portfolio ist auf eine langfristige Werterhaltung ausgerichtet und weist eine hohe Lage- und Objektqualität sowie eine breite Diversifikation auf».

Müller ergänzt, die Mietzinse seien «fair». In der Medienmitteilung heisst es indessen, «der aktuelle durchschnittliche Mietzins ist tief und liegt bei 65 Franken pro Quadratmeter und Jahr». Das heisse aber nicht, sagt Müller, dass Helvetica auf eine Erhöhung der Mietzinse aus sei. «Wir sind interessiert an einer soliden Mieterschaft und an langfristigen, stabilen Mietverhältnissen.»

Das scheint der Fall zu sein, denn: «Die durchschnittliche Vertragslaufzeit liegt mit über fünf Jahren klar über dem Durchschnitt des aktuellen HSC-Fund-Portfolios.» Ausserdem sagt Müller, wenn die Mieten bezahlbar seien, sei auch die Chance auf eine Wiedervermietung im Falle eines Leerstands grösser. Summa summarum sagt Müller: «Die Rendite erfüllt unsere Anforderungen.»

Mubea selber betreibt unter CEO Bruno Malinek ihr Rohrwerk an der Industriestrasse 24. Bei dem Unternehmen gilt wegen der Coronafolgen Kurzarbeit. Saxer spricht von harten Zeiten, vor allem im Geschäft mit der Autoindustrie, für die Mubea Rohre herstellt. Aber auch im Zuliefergeschäft mit der Möbel- und Maschinenindustrie sei die Nachfrage gedämpft.

Doch Mubea investiert auch, so aktuell in Tschechien in den Bau eines neuen Rohrwerks. Über den Standort Arbon, der seit der Übernahme auf rund 300 Mitarbeitende gewachsen ist, sagt Saxer: «Wir geben das Beste, um den Standort zu halten.» Und: «In der Autoindustrie hat eine leichte Erholung eingesetzt, auch wenn die Lage noch sehr instabil ist.»

Thomas Griesser Kym