

Ruag baut US-Geschäft aus

Raumfahrt Der Technologie- und Rüstungskonzern Ruag dehnt sein Geschäft in den USA aus. Laut einem Bericht der «Handelszeitung» befindet sich Ruag derzeit mit dem Team von Amazon-Chef Jeff Bezos für dessen Projekt Blue Origin im Gespräch. Blue Origin ist ein Raumfahrtprojekt für wiederverwendbare Raketen- und Flugsysteme. Das Schweizer Staatsunternehmen beliefert bereits das US-Satellitenprojekt Oneweb von Virgin-Milliardär Richard Branson sowie SpaceX von Tesla-Gründer Elon Musk. Wegen vieler neuer Projekte im Space-Bereich baut die Ruag die bestehenden US-Standorte in Florida und Alabama aus sowie einen weiteren im Silicon Valley auf.

Ab 2018 stellt Ruag bekanntlich in Decatur, Alabama, auch Strukturteile für Trägerraketen der United Launch Alliance (ULA) her. In der Schweiz werden dadurch keine Stellen abgebaut. Belastet wird das US-Engagement nur von einem Rechtsstreit mit der US-Partnerfirma Seakr. Die Ruag klagt 4,5 Millionen Dollar wegen mutmasslichen Vertragsbruchs und betrügerischer Absicht seitens Seakr ein. (red)

Stokys sichert seine Zukunft

Crowdfunding Der in Luzern gegründete Metallbaukasten-Hersteller Stokys hat durch eine Crowdfunding-Aktion sein weiteres Bestehen für die nächsten Jahre gesichert. Die Zielsumme von 94 000 Franken wurde bereits innerhalb von zwei Wochen erreicht. Insgesamt wurden bis zum gestrigen Ende der Kampagne 126 296 Franken von 590 Unterstützern gesammelt.

Mit dem Geld plant die Firma nun, Stokys 2.0 zu lancieren – eine Onlineplattform, bei der Mitglieder sich über ihre Ideen und Modelle austauschen können. Auch die Verpackungen der Baukästen und deren Produktion soll modernisiert werden. (fg)

Alpiq geht gegen Stromflut vor

Energie Der Energiekonzern Alpiq hat in Niedergösgen SO eine Anlage in Betrieb genommen, die vor allem dazu da ist, in Zeiten eines Überangebots Strom in rauen Mengen zu verbrauchen. Nebenbei produziert die Anlage auch noch Dampf für eine nahe gelegene Papierfabrik.

Die Energieproduktion von Fotovoltaik- und Windkraftanlagen ist schlecht planbar, da das Wetter die Stromspeisung plötzlich an- oder abschwellen lässt. Das ist für die Stabilität der Stromnetze ein Problem, dessen Lösung zum Geschäft geworden ist. Mit dem Bau der Anlage beteiligt sich jetzt auch Alpiq verstärkt daran, wie der Konzern gestern mitteilte. Mit einer Gesamtleistung von 22 Megawatt frisst die Anlage so viel Strom wie 5000 normale Elektroboiler. Mit dieser sogenannten «negativen Regelenergie» lassen sich Stromproduktionsspitzen brechen. Dafür gibt es einen Markt. Laut Alpiq handelt es sich um eine Pionieranlage. Sie ist jedoch bei weitem nicht die einzige Anbieterin in diesem Markt. (sda)

Regeln, wer das Sagen hat

Vorsorgeauftrag Verliert jemand nach einem Schicksalsschlag die Urteilskraft, reden die Behörden bei der Verwendung des Vermögens mit. Ein Vorsorgeauftrag hilft, dass dies im Sinne der Familie geschieht.

Rainer Rickenbach
rainer.rickenbach@luzernerzeitung.ch

Der Ehemann liegt nach einem Verkehrsunfall im Koma. Er ist Unternehmer und hat den grössten Teil des Vermögens in sein KMU investiert. Es dauert darum nicht lange, bis seine Frau und die studierenden Kinder sich in einem finanziellen Engpass befinden. Sie beschliessen, das grosse Haus und einen Teil des Aktienbesitzes zu verkaufen, damit sie mit dem Erlös die Lebenshaltungs- und Ausbildungskosten weiter finanzieren können.

Kein Problem, sollte man glauben. Doch die Kindes- und Erwachsenenschutzbehörden (Kesb) haben dabei ein gewichtiges Wort mitzureden. Die seit vier Jahren gültigen gesetzlichen Erwachsenenschutzbestimmungen beauftragen diese Behörde, dafür zu sorgen, dass mit dem

Vermögen des Ehemannes in unserem Beispiel angemessen umgegangen wird.

Was angemessen ist, darüber können die Meinungen zwischen Angehörigen und Behördenvertretern indes weit auseinandergehen. Es hilft den Familienmitgliedern auch nichts, wenn sie sicher sind, durchaus im Sinne des kranken Ehemannes und Vaters zu handeln, wenn er nicht zuvor schriftlich festgelegt hat, wer nach dem Verlust seiner Zurechnungsfähigkeit über sein Vermögen bestimmen kann.

«Die Behörden haben in erster Linie den Erhalt des Vermögens der Erkrankten im Blick. Wenn ein Vermögensverzehr nötig wird, führt das oft zu Konflikten», sagt Alain Prêtre, Leiter Recht beim Beratungsunternehmen BDO Region Zentralschweiz. Die auseinanderdriftenden Interessen werden nach sei-

ner Einschätzung vor allem dann zum Problem, wenn die Vermögensverhältnisse komplex sind – etwa bei Unternehmern oder vermögenden Familien.

Person bestimmen, die über Vermögen verfügt

Bei der BDO haben sich darum rund drei Dutzend Kunden einen sogenannten Vorsorgeauftrag ausarbeiten lassen, Tendenz steigend. Prêtre: «Mit dem Vorsorgeauftrag lässt sich bestimmen, wer die erkrankte Person in persönlichen, finanziellen oder rechtlichen Angelegenheiten vertritt.» Im Falle unserer Beispiel-Familie kann das die Ehefrau, eines der erwachsenen Kinder, aber auch eine nahestehende Person sein, die sich in Fragen der Vermögensverwaltung auskennt. Das Wort der im Vorsorgeauftrag bestimmten Person hat im Konfliktfall mehr Gewicht als das der

Kesb. Der Auftragsverfasser kann zum Beispiel auch festlegen, in welchem Heim er untergebracht werden will oder wer im Betrieb das Sagen hat, wenn er aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in der Lage ist, die Lage seines Unternehmens zu beurteilen. Das fördere das Selbstbestimmungsrecht der Familie, sagt Prêtre.

«Viele Leute haben zwar ihre Vermögensfragen für den Todesfall in einem Testament geregelt. Für den Fall des Verlustes ihrer Urteilskraft ist das aber eher die Ausnahme», sagt Prêtre. Der Vorsorgeauftrag muss entweder von Hand geschrieben und unterzeichnet oder notariell beurkundet sein. Je komplexer er ist, desto teurer fällt die Rechnung dafür aus. Im Normalfall dürfte ein Vorsorgeauftrag etwa 2000 Franken kosten. 500 Franken davon entfallen auf die Beurkundung.

BDO legt bei Umsatz zu

Die BDO Schweiz steigerte den Umsatz im vergangenen Jahr um 4,6 Prozent auf 195,1 Millionen Franken. Gewachsen ist das Unternehmen für Wirtschaftsprüfung, Treuhand, Steuer- und Unternehmensberatung in allen Bereichen. Den grössten Umsatzsprung, nämlich von mehr als 18 Prozent, gab es bei Financial Services. Grund dafür ist unter anderem die Umsetzung der Regularien für Vermögensberater, die der Finma unterstellt ist.

Die BDO Zentralschweiz-Tessin wuchs 2016 mit 2 Prozent für einmal unterdurchschnittlich. «Für das laufende Jahr zeichnet sich aber ein grösseres Wachstum ab. Wir erwarten ein Plus von 5 Prozent», sagt Heinz Vogel, Leiter der Regionaldirektion. (rr)

Aufstieg, Fall und Wiederaufstieg

Horw Einst galt Flytec als Pionier für Höhenmessgeräte für Gleitschirmflieger. Nach einem tiefen Fall wagt der Nachfolger der Firmengründer nun mit Volirium einen Neuanfang.



Für einen sicheren Flug braucht es auch beim Gleitschirmfliegen entsprechende Elektronik.

Bild: Mario Eder/Getty

Als Gleitschirmpilot kennt sich Jörg Ewald mit Höhen und Tiefen aus. In seinem Geschäftsleben ging es in den letzten drei Jahren zuerst sanft aufwärts, dann folgte eine Notlandung. Jetzt hat er den Rucksack wieder umgeschnallt: «Ich bin auf den Berg gestiegen und fliege nochmal los.»

Der 48-jährige Ostschweizer hatte im Sommer 2014 zusammen mit einem Partner das damals angeschlagene Horwer Technologieunternehmen Flytec übernommen. Die Firma stellt sogenannte Variometer für Gleitschirm- und Deltaflieger sowie Ballonfahrer her. Im Prinzip handelt es sich um Barometer, die anzeigen, wie schnell ein Pilot steigt oder sinkt.

Jahrelang lief das Geschäft von Flytec hervorragend. 1983 gegründet, galt die Firma als Pionier und als Weltmarktführer bei

der Flugelektronik für den sogenannten Tuchfliegermarkt. Zu den Kunden der Horwer gehört auch der Ballonfahrer Bertrand Piccard, der für sein Flugabenteuer um die Erde einen speziellen Höhenmesser von Flytec in seinen Orbiter einbauen liess. Auch Nebenprodukte wie der digitale Höhenmesser für Victorinox-Taschenmesser waren ein Erfolg. Zu Spitzenzeiten beschäftigte die Firma in Horw und Deutschland 50 Personen und erwirtschaftete einen Jahresumsatz von 10 Millionen Franken.

Doch dann begann der Sinkflug. Bis 2010 hatte die Konkurrenz aufgeholt. Hinzu kam eine allgemeine Sättigung im Gleitschirmmarkt. Während das Hauptprodukt kaum weiterentwickelt wurde, steckte Flytec viel Geld in die Entwicklung eines Elektroantriebsystems für Hängegleiter. Die Idee war, dass um-

weltschonende Elektromotoren die bisherigen Verbrennungsmotoren verdrängen sollten. Die Antriebshilfe war aber mit 10 000 Franken nicht eben billig. Ausserdem war die Akkutechnologie noch nicht ausgereift. Nach enttäuschenden Absatzzahlen gab Flytec das Geschäft wieder auf.

Erster «Smart Vario» der Welt

2014 zogen sich die beiden Gründer Lorenz Camenzind und Peter Joder aus der Firma zurück und übergaben das Geschäft Jörg Ewald und Stefan Lanz, einem erfahrenen Financier für KMU-Turnarounds. «Wir wussten damals, dass die Firma im Sturzflug war. Aber wir waren überzeugt davon, mit unserem Einsatz und dank unserer Nähe zum Markt Flytec wieder zum Fliegen zu bringen», sagt Ewald rückbli-

ckend. Die folgenden zwei Jahre waren ein Auf und Ab. 2016 liefen die Geschäfte besonders schlecht. Unter anderem auch deshalb, weil das Wetter im gesamten Alpenraum schlecht war und sich nur wenige neue Piloten eine neue Ausrüstung kauften.

«Uns blieb im Sommer 2016 nur noch der Notschirm, die Marke Flytec zu verkaufen», sagt Ewald. Die slowenische Softwarefirma Naviter kaufte aber nicht die Flytec AG, sondern nur die Marke und einen Teil der Produktpalette. «Uns blieben die AG, die Variometer für Heissluftballone und eine noch nicht komplett marktreife Neuentwicklung für Gleitschirme.»

Die Flytec AG war zu diesem Zeitpunkt praktisch nur noch eine Einmannfirma. Die noch verbliebenen rund zehn Mitarbeiter mussten entlassen werden. Sozusagen auf dem Boden der Tatsa-

chen hat Ewald nun neuen Mut gefasst. Die Flytec AG hat er vor kurzem in Volirium umbenannt. Den Sitz hat die Firma weiterhin in Horw. Seine Hoffnung ruht auf der Weiterentwicklung des Variometers Connect 1, des ersten «Smart Vario» der Welt, wie Jörg Ewald sagt. Der Flugcomputer verfügt über GPS, WLAN und Touchscreen.

Ewald ist dabei, das Gerät umzubenennen und neu zu lancieren. «Wir planen Anpassungen in der Hardware, um das Gerät noch robuster zu machen. Daneben sind wir dabei, mit einem Team von Freiwilligen die Software auf einen Stand zu bringen, der das Potenzial dieses Geräts voll ausschöpft.» Es könnte der Anfang eines neuen Steigflugs für das Horwer Unternehmen sein.

Maurizio Minetti
maurizio.minetti@luzernerzeitung.ch