

# Hemag – der flexible Outsourcing-Partner

25 Jahre Hemag: Vom innovativen Prototypenbau bis zur leistungsfähigen Serienproduktion

## HEERBRUGG/BALGACH.

Die Hemag-Geschichte begann vor 25 Jahren mit der Produktion von Tagesbefehlsstäben zur Zugabfertigung für die SBB. Inzwischen hat sich das Rheintaler Engineering-Unternehmen zum Outsourcing-Profi und Problemlöser für Mittel- und Grossbetriebe entwickelt.

Der letzte grosse Coup der Hemag Balgach AG, die unlängst neue Räumlichkeiten in Heerbrugg bezogen hat, war die Lieferung zweier Schwertransport- und Montagewagen mit 160 Tonnen Ladekraft für den Neatbau. Auf den 22 Tonnen schweren und zwölf Meter langen Montagewagen wurde in einem Zubringerstollen die grösste Tunnelbohrmaschine Europas zusammengesetzt.

### Tunnel-Besichtigung

Der 25 Meter lange Bohrkopf hat inzwischen 4,5 Kilometer zurückgelegt. «Der Granit ist sehr spröde, wäre er hart, kämen die Arbeiten am Gotthardmassiv mit 32 Metern pro Tag voran», erzählt Hemag-Gründer Peter Heule, der zusammen mit der Belegschaft und den beteiligten Partnerunternehmen vom deutschen Bohrmaschinenhersteller zur Tunnel-Besichtigung eingeladen worden war.

Der Weg bis zum Bohrkopf ist Besuchergruppen üblicherweise verwehrt. Dass eine Besichtigung dennoch möglich war, freut Hemag-Geschäftsleiter Diego Heule ganz besonders: «Wir alle, vom Ingenieur bis zum Schweißer, waren tief beeindruckt und total begeis-



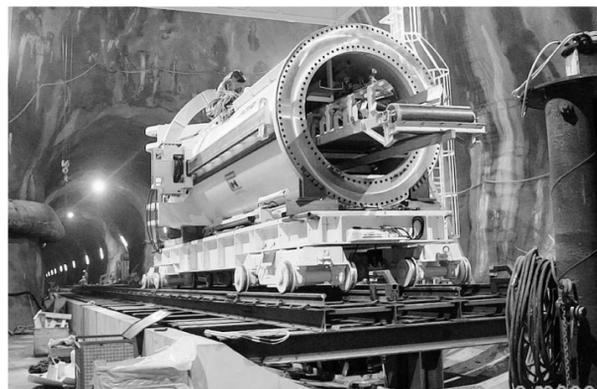
Hemag-Belegschaft zu Besuch im Neat-Stollen. Diego und Peter Heule (Mitte).



Die Hemag Balgach AG am neuen Standort in Heerbrugg

ten.» Die Einladung war ein Dank an die Hemag Balgach AG, die die Montagewagen geplant, konstruiert und rechtzeitig abgeliefert hatte. Eine Terminüberschreitung hätte die gesamte Baustellen-Logistik komplett durcheinander gebracht, da zu jener Zeit enorme

Mengen Material für die 420 Meter lange Bohrmaschine angeliefert wurden. Ausschlaggebend für den Zuschlag waren neben der Termin- und Qualitätsgarantie das breite Know-how und die langjährige Erfahrung der Hemag Balgach AG. Italien und Tschechien hatten güns-



Die Tunnelbohrmaschine wurde auf Hemag-Montagewagen zusammengesetzt.



Die Lokomotiven wurden in Basel verschifft und in Indien an Land gebracht, mit Hemag-Verladevorrichtungen.

tiger offeriert, aber vom Rheintaler Unternehmen versprochen sich die Auftraggeber eine tadellose Ausführung.

### Verladevorrichtungen

Entscheidend waren aber auch die guten Referenzen. Der deut-

sche Bohrmaschinenhersteller ist nicht einfach so auf die Hemag gestossen, sondern weil der Rheintaler Maschinenbauer namhafte Referenzen vorzuweisen hat. So hatte die Hemag beispielsweise die Firma ADTranz in Oerlikon mit Verladevorrichtungen für Grossloko-

motiven bis 140 Tonnen beliefert und dadurch die nötige Erfahrung mit Schwertransporten vorzuweisen. Diese Vorrichtungen sind noch heute in Basel und Kalkutta stationiert.

### Turbinelemente

Hemag-Maschinen und Werkzeuge sind weltweit im Einsatz. Das Unternehmen lässt hauptsächlich Turbinenelemente für Gaskraftwerke produzieren: hochpräzise Bestandteile aus hochwarmfesten und hochlegierten Stählen, die dreifacher Schallgeschwindigkeit standhalten müssen.

Zur Produktion dieser «noble parts» zugelassen sind aus Qualitätsgründen nur wenige Betriebe: Die Hemag ist dabei. Neu fertigt sie auch Komponenten für Hochleistungsmotoren und Getriebe, zur Stromerzeugung und für Schiffantriebe.

### Fahrwerkkomponenten

Anspruchsvolle Fahrwerk- und Getriebekomponenten für Armeefahrzeuge sowie Maschinen- und Bremskomponenten für den internationalen Schienenfahrzeugbau gehören ebenfalls zur Hemag-Produktepalette. Die Hemag übernimmt für ihre Kunden das Engineering sowie Fertigung und Logistik. Sie kümmert sich um die Materialbereitstellung und die Lagerhaltung, um die Montage der einbaufertigen Komponenten und Baugruppen, um Maschinenrevisionen,

Unterhalt und Service. Produziert wird hauptsächlich in Rheintaler und Ostschweizer Werkstätten. Damit beschäftigt der flexible Kleinbetrieb indirekt bis zu 60 Personen. (pd)

## BEFRAGT



Peter Heule Gründer und Verwaltungsrat der Hemag Balgach AG

### Verlässlicher Partner

Sie haben die Hemag Balgach AG vor 25 Jahren gegründet und zum Erfolg geführt. Wo liegt Ihr Erfolgsgeheimnis?

Es ist die Beweglichkeit und die Bereitschaft, uns immer wieder neu zu orientieren. Konjunkturelle Tiefs in einem Branchensegment haben wir zum Umstieg in die Sparte hochpräziser Massenteile genutzt. Als die Westschweizer Uhrenindustrie am Boden lag, liessen wir dort lastwagenweise Einbauteile für die Autoindustrie und den täglichen Bedarf produzieren. Für unsere Kunden und Lieferanten waren wir stets ein korrekter, verlässlicher Partner.

Sie haben die Geschäftsleitung an Ihren Sohn Diego Heule abgetreten. Was wünschen Sie ihm?

Fingerspitzengefühl, unternehmerisches Denken und vor allem Entscheidungskraft. Er muss den Mut haben, frühzeitig unkonventionelle Entscheidungen zu treffen, um die Hemag Balgach AG auf Erfolgskurs zu halten. (pd)

# Diego Heule: «Ich muss etwas bewegen»

Hemag-Geschäftsleiter Diego Heule schätzt das Rheintal als innovative und leistungsfähige Gegend

Sie haben vor zwei Jahren die Führung der Hemag Balgach AG übernommen. Ein guter Zeitpunkt?

**Diego Heule:** Ja, auf jeden Fall. Wir hatten vorher sehr gute Zeiten. Dann spürten auch wir, dass sich die Konjunktur abkühlte. Die Leitung der Hemag ist eine grosse Herausforderung für mich. Ich muss etwas bewegen und kann mich nicht auf Vaters Lorbeeren ausruhen.

Was haben Sie in den vergangenen Jahren bewegt?

**Heule:** Es ist uns gelungen, bei bestehenden Kunden neue Tätigkeitsfelder zu erschliessen, zum Beispiel die Wiederaufbereitung gebrauchter Komponenten samt Service. Wir haben auch neue Kunden und neue Serienaufträge akquiriert. Hinzu kommen vermehrt Entwicklungs- und Produktionsarbeiten für «noble parts».

Was sind «noble parts»?

**Heule:** Das sind stark beanspruchte Schlüsselteile von Grossmaschinen, sozusagen die «Seele» der Anlage, deren Herstellungsverfahren vom Kunden abgesegnet werden müssen. Dafür braucht es ganze Dokumentationen, die Materialprüfungen, Fertigungsschritte und Endprüfungen wie beispielsweise Röntgen beinhalten. Die Teile müssen Temperaturen von über tausend Grad standhalten. Träten hier Schäden auf, so gingen sie in die Millionenhöhe.

Sie arbeiten unter anderem für Alstom Power. Spüren Sie, dass der Konzern Probleme hat?

**Heule:** Natürlich spüren wir die Unruhe. Wir stellen uns den neuen konjunkturellen Anforderungen, schliesslich sind wir durch unser erarbeitetes Know-how ein sehr interessanter Partner. Zurzeit werden auch seitens des französischen Staates grosse Anstrengungen unternommen, um den angeschlagenen Betrieb wieder auf die Erfolgsschiene zurückzuführen. Es waren übrigens Fehler des früheren Inhabers des Kraftwerkbereichs ABB,

die Alstom in diese prekäre Situation gebracht haben.

Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

**Heule:** Der Kunde weiss, dass er in uns nicht nur eine Fabrikationsmöglichkeit hat, sondern auch einen Problemlöser. Wir sind ausserdem Entwickler. Dank unserer langjährigen Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnerbetrieben sind wir in der Lage, vom kleinsten Bestandteil bis zur grossen Schweisskonstruktion alles anzubieten, was der Markt verlangt. Wir sind allei-

niger Ansprechpartner für unsere Kunden. Die Hemag ist sehr flexibel und straff organisiert. Unsere vier Mitarbeiter sind von ihrer Aufgabe begeistert und identifizieren sich voll mit unseren Auftraggebern.

Die Hemag-Kundschaft ist weit verzweigt. Sie sitzen im Rheintal und lassen auch hier produzieren. Ein Vorteil oder ein Nachteil?

**Heule:** Ein Vorteil: Wir sind genug weit weg, dass wir die Aufgabenstellungen mit Distanz, sozusagen von einer anderen Warte aus betrachten können, trotz-

dem sind wir nahe genug beim Kunden, um kurzfristig vor Ort zu sein. Darauf lege ich sehr grossen Wert. Es kommt im Übrigen nicht darauf an, wo ein Auftrag ausgeführt wird, sondern wie. Das Rheintal ist eine sehr innovative und leistungsfähige Gegend, auf die wir stolz sind.

Der Werkplatz Schweiz ist teuer. Warum sind Sie trotzdem konkurrenzfähig?

**Heule:** Ein Unternehmen mit vier Mitarbeitern, das in ausgesuchten Fertigungsbetrieben produzieren lässt, arbeitet kostengünstiger als ein Grossbetrieb. Wir liefern die ganze Palette von der Feinmechanik bis zum Grossmaschinenbau und haben trotzdem keinen aufgeblähten Verwaltungsapparat und keine unproduktiven Stellen. Das macht uns zum interessanten Outsourcing-Partner.

Wie sehen Sie die Zukunft?

**Heule:** Der Markt ist derzeit etwas gedämpft, aber die Aussichten sind gut. Wir haben eine solide Basis, tolle Leute und langjährige, fachkundige Partnerbetriebe, die mitdenken und mitziehen. Nur so geht es. Mein Hauptziel ist es, noch mehr Kunden zu akquirieren und uns dadurch noch breiter abzustützen. (pd)

Kontakt: HEMAG Balgach AG, Bahnstrasse 46, 9435 Heerbrugg, 071 727 99 99 [www.hemag.biz](http://www.hemag.biz)



Hemag-Geschäftsleiter Diego Heule mit dem Hemag-Rotoreinbauteil, das dreifacher Schallgeschwindigkeit standhält.