

Noch freie Plätze für Jugendsession Laax

Laax. – Für die 15. Eidgenössische Jugendsession in Laax sind noch wenige Plätze frei. Die Anmeldefrist läuft noch bis 1. September, wie es in einer Medienmitteilung heisst.

Die Session ermöglicht es Jugendlichen zwischen 14 und 21 Jahren, vom Samstag, 30. September, bis Montag, 2. Oktober, die Mechanismen der Politik verstehen zu lernen. An der Session teilnehmen werden auch National- und Ständeräte. Bislang haben schon über 30 Parlamentarier ihre Teilnahme zugesagt.

Die von Jugendlichen ehrenamtlich organisierte Eidgenössische Jugendsession tagt das erste Mal seit der Lancierung im Jahr 1991 ausserhalb des Bundeshauses. Koordiniert wird der Anlass durch die Schweizerische Arbeitsgemeinschaft der Jugendverbände. (so)

Anmeldung unter www.jugendsession.ch.

Rotes Kreuz sagt den Freiwilligen Danke

Chur. – Kürzlich hat das Rote Kreuz Graubünden als kleines Dankeschön seine freiwilligen Helferinnen und Helfer zum jährlich stattfindenden Ausflug eingeladen. 150 Personen folgten der Einladung und konnten unter anderem eine Schifffahrt auf dem Walensee geniessen, wie aus einer Mitteilung hervorgeht.

Insgesamt stehen für das Rote Kreuz Graubünden über 500 freiwillige Helferinnen und Helfer im Einsatz. Diese Freiwilligen sind überwiegend im Patiententransport tätig. Aber auch im administrativen Bereich und bei den Notrufsystem-Anschlüssen dürfe das Rote Kreuz Graubünden auf ihre wertvolle Unterstützung zählen, heisst es in der Mitteilung weiter. (so)

ANZEIGE

Kampf um Marktanteile: Passugger kommt nach Hause

Passugger geht in die Offensive: Am 1. September lanciert der Bündner Getränkeproduzent einen Hauslieferdienst. Im Visier hat Passugger dabei Coca-Cola, das mit Valser seit Jahren einen erfolgreichen Heimlieferdienst anbietet.

Von Hansruedi Berger

Passugg. - Seit dem 1. Oktober 2005 ist die Allegra Passugger MineralquellenAG wieder in Bündner Besitz. Und die Ablösung von Feldschlösschen scheint Passugger gut zu tun. Denn im ersten Geschäftsjahr unter der neuen Führung konnte der Absatz nicht nur gehalten, sondern in diversen Regionen sogar leicht gesteigert werden. Was jedoch für die Zukunft einiges verspricht: Im Kanton Graubünden kann Passugger zurzeit beachtliche Zuwachsraten verbuchen.

Fast nur in der Gastronomie

Dieses starke Wachstum im Stammland ist auf das wiedererwachte Interesse der heimischen Gastronomie an Passugger zurückzuführen. Denn jedes Jahr setzt Passugger über 90 Prozent seiner insgesamt rund zehn Millionen Liter Mineralwasser über die Getränkehändler an die Gastwirte ab. Nur einen kleinen Teil liefern diese an die privaten Haushalte.

Dies soll sich in Zukunft ändern, denn im Heimmarkt wittert die Passugger-Führung Wachstumschancen. Dass sich hier einiges machen lässt, zeigt Konkurrent Valser, der vor vier Jahren von Coca-Cola übernommen wurde. Der Schweizer Marktleader setzt gemäss Branchenkenntnissen von seiner Gesamtproduktion in der Höhe von rund 130 Millionen Litern jährlich gut einen Drittel über seinen eigenen Hauslieferdienst ab.

Start im Grossraum Chur

In diesem Markt will Passugger inskünftig ebenfalls mitmischen. Ab 1. September wird der Getränkeproduzent einen eigenen Heimlieferdienst aufbauen, wie Passugger-Geschäftsführer Urs Schmid gegenüber der «Südostschweiz am Sonntag» bestätigt. Passugger sei von einigen Getränkehändlern angefragt worden, ob eine enge Zusammenarbeit in Frage käme. Nach reiflicher Überlegung habe sich Passugger entschieden, diese Getränkehändler im Sinne eines Pilotprojektes zu bedienen.

Gestartet wird vorerst im Grossraum Chur/Bündner Rheintal. Sollte das Vorhaben Erfolg zeigen, will Pas-



Glasflaschen statt PET: Ab Freitag versorgt Passugger die Haushalte mit dem eigenen Hauslieferdienst. Bild Nadja Simmen

sugger das Gebiet möglicherweise ausdehnen. Bereits im Gespräch sind auch vereinzelte Absatzgebiete ausserhalb des Kantons.

Der Passugger-Heimlieferdienst wird dabei wie bei Valser durch Lieferanten vorgenommen, die auf eigene Rechnung arbeiten, jedoch keine Fremdprodukte anbieten dürfen. Ergänzt werden die Mineralwasser Allegra und Passugger durch Süssgetränke in den Aromen citro, orange und grapefruit, die unter dem Namen «Baiva» (trink) vertrieben werden. Abgefüllt wird «Baiva» im Auftrag von Passugger von einem anderen Schweizer Getränkeproduzenten.

In den nächsten Wochen werden die neuen Passugger-Lieferanten die Bewohner in ihrem Absatzgebiet über das neue Passugger-Angebot informieren. Wer Interesse zeigt, erhält erst einmal zwei Harasse gratis als Einführungsangebot. Später wird der Lieferant alle drei bis fünf Wochen seine Kunden mit der gewünschten Menge beliefern. Wie viel der Kunde für einen Liter Passugger im Heimlieferdienst bezahlen wird, will man bei Passugger noch nicht verraten. Allerdings ist anzunehmen, dass sich die Preise aus Konkurrenzgründen auf dem Niveau der Valser-Produkte bewegen werden. Die Getränkehändler konzentrie-

ren sich grösstenteils auf die Belieferung der Gastronomie und haben bisher nur sehr wenig Passugger-Getränke an die Haushalte geliefert. Somit wird durch den neuen Hauslieferdienst von Passugger vor allem der Coca-Cola-Konzern konkurrenziert. Zudem wurde ein Teil der Getränkehändler von der Passugger-Führung vorgängig über das Vorhaben informiert, und diese haben laut Schmid Verständnis für einen Passugger-Heimlieferdienst signalisiert.

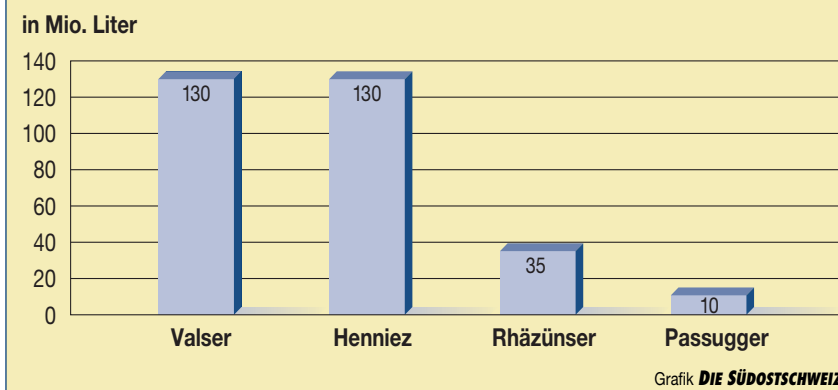
Bedingt Interesse am Detailhandel

Bislang ist Passugger im Detailhandel kaum erhältlich, denn «unsere Marken sind absolute Premiumprodukte», begründet Schmid. Verkaufsmassnahmen über den Preis, wie sie im Detailhandel üblich seien, wären so nicht glaubwürdig. Trotzdem befasst sich Passugger intensiv mit der Entwicklung des Premiumsegmentes im Detailhandel. Denn es gebe im Detailhandel mit dem von den ausländischen Anbietern Aldi und Lidl lancierten Preiskampf auch klare Gegenstände, ist Schmid überzeugt.

Aus diesem Grund sei Passugger bisher auch nicht auf PET-Flaschen zu finden. Selbst im Hauslieferdienst wird Passugger im Gegensatz zu Konkurrent Valser seine Mineralwasser in Glasflaschen anbieten.

DAVID GEGEN GOLIATH

Mineralwasserausstoss im Jahre 2004



Ein Bündner Vorzeigeunternehmen feiert Jubiläum

Vor 25 Jahren hat in Grüşch das Unternehmen Trumpf seine Produktion aufgenommen. In dieser Zeit wuchs die Firma von wenigen Mitarbeitern auf heute 500 Angestellte und investierte 120 Mio. Franken in den Ausbau des Standorts.

Von Béla Zier

Grüşch. – Mit einem Festakt am Freitagabend und einem Tag der offenen Tür am gestrigen Samstag feierte Trumpf Grüşch ihre seit 25 Jahren andauernde Erfolgsgeschichte. Bis zu 80 Arbeitsplätze habe man anfangs versprochen, sagte Berthold Leibinger, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Trumpf GmbH + Co. KG, in seiner Festrede vom Freitag. Heute werden in Grüşch rund 500 Mitarbeitende be-

schäftigt, darunter 40 Lehrlinge. Im Geschäftsjahr 2005/06 erwirtschafteten die drei in Grüşch ansässigen Gesellschaften Trumpf Grüşch AG, Trumpf Maschinen Grüşch AG und Trumpf Laser Marking Systems AG einen Umsatz von rund 600 Mio. Franken. Diese Entwicklung zeige, dass man auch in einer Region, die bisher keine grosse industrielle Geschichte aufzuweisen gehabt habe, mit einem Hochtechnologie-Unternehmen erfolgreich sein könne, so Leibinger.

Auf Innovationen angewiesen

In seiner Rede lobte Leibinger mehrere Male die Angestellten. Man habe talentierte, fleissige und einsatzfreudige Mitarbeiter gefunden. Diese hätten nicht nur ihre Pflicht getan, sondern darüber hinaus jenes Engagement gezeigt, dass der Geschäftsleitung Mut gemacht habe, die nächsten Schritte

anzupacken. Bezüglich der Aussichten sagte Leibinger: «Eine goldene Zukunft kann und will ich ihnen nicht versprechen.» Das Aufrechterhalten

einer industriellen Produktion werde in Europa immer schwieriger. Und deshalb brauche man auch in Zukunft Innovation, Wagemut und Hingabe in

der Arbeit, die die Qualität der Produkte sichere, betonte der 76-jährige Aufsichtsratsvorsitzende.

Die Trumpf-Firmen im Überblick

Das deutsche Unternehmen Trumpf führt in Grüşch drei Tochtergesellschaften. Am längsten ist dort die Trumpf Grüşch AG tätig, die 1981 mit der Entwicklung und Produktion von Elektrowerkzeugen für die Blechbearbeitung begann. Als zweites Unternehmen wurde 1986 die Trumpf Maschinen Grüşch AG gegründet. Ihr Metier ist die Entwicklung und Montage von Flachbett-Laserschneideanlagen. Diese Maschinen werden in der Blechbearbei-

tung in ganz unterschiedlichen Branchen eingesetzt. 2001 nahm schliesslich die Trumpf Laser Marking Systems AG als jüngstes Unternehmen die Tätigkeit auf. Sie entwickelt Lasermarkiersysteme. Laserbeschriftung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Viele Werkstücke müssen heute aus Gründen der Produkthaftung beschriftet werden. Im Falle eines Defekts lässt sich feststellen, wo und wann das betreffende Teil produziert wurde. (béz)

«Etwas Einmaliges geschaffen»

Im Namen der Bündner Regierung gratulierte Regierungsrat Martin Schmid dem Unternehmer Leibinger für seine Schaffenskraft. Mit der Ansiedlung der Firma Trumpf in Grüşch sei «etwas Einmaliges» geschaffen worden. Zudem betonte Schmid, dass die 1981 erfolgte Ansiedlung der Firma als Beispiel dafür stehen solle, dass sich die verschiedenen Bündner Talschaften mit diesem unbändigen Willen für die Wirtschaftsentwicklung infizieren lassen würden. Schliesslich habe die Firma Trumpf dazu beigetragen, dass auch andere Firmen im Prätigau gegründet werden konnten und sich in der Talschaft ein Industriestandort etabliert habe.