

Vorwärtsstrategie in der Krise

Die Corona-Pandemie hat grosse Auswirkungen auf viele Unternehmen. Dabei wird oft nur über Umsatzeinbussen durch fehlende Kundschaft, Engpässe bei der Rohstofflieferung und andere wirtschaftliche Aspekte gesprochen. Als Herstellerin von Fahrzeugeinrichtungen hat auch die Sortimo Walter Rüegg AG mit Sitz in Oberhasli diese Folgen zu spüren bekommen – und reagiert darauf mit einer Vorwärtsstrategie. Ausbau statt Abbau, lautet die Devise.

«Ja, auch Sortimo Walter Rüegg AG wurde von der Coronakrise stark getroffen», bestätigt Peter Rüegg, Geschäftsführer und Inhaber des Unternehmens. Firmen waren zurückhaltend mit dem Einbau von Fahrzeugeinrichtungen, man liess nur noch das Nötigste machen. «Es gab aber auch Lichtblicke in geschäftlicher Hinsicht», sagt Rüegg: «Einige Kunden, gerade aus der Telekommunikationsbranche, fragten uns nach Lösungen, um mehrere Mitarbeitende in den Montagefahrzeugen ohne Ansteckungsgefahr transportieren zu können. Da haben wir zum Beispiel Plexiglasschutzscheiben entwickelt, um die Rückbank von den Vordersitzen zu trennen und die Verteilung von Aerosolen zu unterbinden. Das erwies sich als sehr erfolgreiche Eigenentwicklung.»

Dankbarkeit und positive zwischenmenschliche Aspekte

Fast noch wichtiger für das Team von Sortimo waren die positiven zwischenmenschlichen Aspekte der Krise. Das Unternehmen nutzte die gewonnene Zeit, um Kundenbeziehungen zu vertiefen, um Gespräche mit ihnen zu führen, die auch einmal länger als üblich dauerten, und das Verständnis füreinander zu fördern. Auf besonders grosses Echo und Dankbarkeit stiessen von Hand geschriebene Karten an die Kunden.

Auch der Sortimo-interne Zusammenhalt wurde gestärkt, sagt Peter Rüegg: «Alle nahmen Rücksicht aufeinander, fragten nach dem Wohlbefinden der Kollegen und halfen sich bei Bedarf aus.» Das Rezept der Firma, um den Schwierigkeiten entgegenzutreten: «Offene Kommunikation, Verständnis und eine stets positive Haltung. Wir informierten von Anfang an alle Mitarbeiter über die aktuellen Vorgänge und suchten regelmässig das Gespräch mit ihnen.»

Unbeirrt das Geschäft ausgebaut

Es blieb nicht beim Gespräch. Sortimo Walter Rüegg AG liess sich von der Krise nicht abschrecken und zog unbeirrt Ausbauvorhaben durch, die das Unternehmen schon länger geplant hatte. So eröffnete es im Juni einen neuen Standort in Altishofen bei Luzern in der Innerschweiz, lancierte neue Produkte – und stellte gar neue Mitarbeitende ein. Peter Rüegg sagt: «Statt unsere Pläne zu widerrufen, haben wir sie durchgezogen. Wir glauben fest daran, dass wir später ernten werden, was wir jetzt säen.»

Krise als Chance? Es klingt wie eine zu oft gehörte Floskel. Doch bei Sortimo passt sie, sagt Peter Rüegg: «Die Chancen, die die Coronakrise eröffnet, wollen wir nutzen. Wir halten die gegenseitige Wertschätzung aufrecht und stärken die Beziehungen zu den Kunden weiter. Ausserdem hat sich gezeigt, dass durch die erschwerten Bedingungen alle dankbar dafür wurden, was wir hier in der Schweiz und sogar in der Region haben.» Und so bleibt das Unternehmen zuversichtlich, mit der Vorwärtsstrategie den richtigen Weg eingeschlagen zu haben, um gestärkt aus der Coronakrise hervorzugehen.

Medienkontakt:

Roger Mosimann, roger.mosimann@sortimo.ch, Mobile 079 759 77 93