



Aus dem Fricktal für die Welt

Mehr Jobs im Fricktal

Editorial zur Wirtschaftsbeilage 2014



FRICKTAL. Dem Fricktal geht es insgesamt wirtschaftlich gut – die Zukunftsperspektiven sind positiv. Doch aufgepasst: Das Wachstum der Arbeitsplätze in der Schweiz findet immer weniger in der Peripherie, sondern in den Wirtschaftszentren wie Zürich, Genf, Zug oder Basel statt. Der Aargau hinkt in punkto Beschäftigungswachstum hinterher, wie die aktuelle Regionalstudie (siehe Seite 3) zeigt.

Weil die Wohnqualität hoch und die Immobilienpreise mehrheitlich noch vernünftig sind, zieht man dennoch zum Wohnen gerne ins Fricktal. Die direkten Folgen daraus sind jedoch zunehmende Pendlerströme mit übervollen Zügen und Staus auf der Autobahn. Ist es unumgänglich, dass wir dieselben Fehler machen wie viele Grossagglomerationen auf der ganzen Welt? Dort gehen täglich mehrere Stunden für den Weg vom Wohn- zum Arbeitsort verloren.

Welches ist die Lösung? Im Grunde genommen gibt es eine ganz einfache: Wir müssen die Arbeit und das Wohnen wieder näher zusammenführen!

Zum einen Erreichen wir dies, indem wir alles daran setzen, dass neue attraktive Arbeitsplätze im Fricktal geschaffen werden. Dies kann über die Ansiedlung neuer Unternehmen, den Ausbau der bestehenden Unternehmen oder durch den Start von Jungunternehmen erfolgen.

Gerade die kürzlich erfolgte Ankündigung der Roche, in Kaiseraugst weitere 500 Millionen Franken zu investieren und 1'500 zusätzliche Arbeitsplätze anzusiedeln, ist ein ausgezeichnetes Beispiel. Die verkehrstechnisch ideale Anbindung des Fricktals und die gute Standortqualität bieten sich auch für weitere Projekte an.

Zum anderen können wir die Arbeitswege aber auch reduzieren, in dem wir gewohnte Strukturen aufbrechen und mit Hilfe unserer Intelligenz und der digitalen Technik regelmässig auch den Wohnort zum Arbeitsort machen. Home-Office heisst das Zauberwort. Die Standort unabhängigen Aufgaben am Arbeitsplatz - vor allem im Dienstleistungsbereich – können wir bündeln und an einem oder zwei Tagen in der Woche von Zuhause aus erledigen. Das Arbeitszimmer daheim in Laufenburg, Frick, Möhlin oder Rheinfelden übernimmt dank moderner Vernetzung die Funktion des fernen Büros in Basel oder Zürich. Und der Beschäftigte spart zudem täglich mindestens 2 Stunden Arbeitsweg, vermindert Stress im Stau und macht Platz im Zug.

Sicher – ganz so einfach auf Knopfdruck lässt sich dies nicht in allen Berufen realisieren. Aber dort, wo es möglich ist, sollte man es anpacken. Denn im Zusammenführen von Arbeit und Wohnen steckt viel Potential, für den Arbeitnehmer, den Arbeitgeber und die Gesellschaft.

walter.herzog@nfz.ch

Wir sind die KMU-Berater in Ihrer Nähe



thv
Treuhand & Beratung

Dienstleistungen
Kundenbuchhaltung
Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung
Rechtsberatung
Finanzplanung und Controlling
Nachfolgelösung
Umstrukturierung

thv AG
Aarau
Telefon +41 62 837 17 17
thv.aarau@thv.ch

Rheinfelden
Telefon +41 61 836 96 96
thv.rheinfelden@thv.ch

www.thv.ch



MAHRER TREUHAND AG



Steuererklärungen
Finanzbuchhaltungen
Lohnbuchhaltungen
Revisionen

Mahrer Treuhand AG Hauptstrasse 22 | 4313 Möhlin | Telefon 061 855 91 55
www.mahrer-treuhand.ch

Kleopatra Beauty
Fusspflege - Kosmetik - Nagelstudio
Zähringerplatz Rumpelgässli 1 4310 Rheinfelden
Tel: 061 / 831 20 60 www.kleopatra-beauty.ch

Herbstzeit - Wellnesszeit

NEUE FRICKTALER ZEITUNG

061 835 00 00 • www.nfz.ch
info@nfz.ch




wie, wann und wo ich will...

NFZ ...bequemer geht's nur auf dem Tablet

Die NFZ im Original-Layout digital – ab 23 Uhr am Vorabend verfügbar – im App-Store oder auf Google Play

Testen Sie das digitale Lesevergnügen mit der kostenlosen Ausgabe am Donnerstag

www.nfz.ch

NEUE FRICKTALER ZEITUNG



Berufsausbildung bei DSM

Spannend – lehrreich – herausfordernd – verantwortungsvoll

DSM – Bright Science. Brighter Living.™

Royal DSM ist ein weltweit aktives Life-Sciences- und Materials-Sciences-Unternehmen, das in den Bereichen Gesundheit, Ernährung und Materialien tätig ist. Durch die Verbindung seiner einzigartigen Kompetenzen in den Bereichen Life Sciences und Materials Sciences fördert DSM wirtschaftlichen Wohlstand sowie ökologische und soziale Fortschritte und schafft dadurch für all unsere Stakeholder gleichzeitig nachhaltige Werte. DSM schafft innovative Lösungen, die ernähren, schützen und die Leistung verbessern. Dabei bedient das Unternehmen globale Märkte, darunter Märkte für Lebens- und Nahrungsergänzungsmittel, Körperpflege, Futtermittel, medizinische Produkte, die Automobilindustrie, Farben und Lacke, Elektrotechnik und Elektronik, Schutz des Lebens, alternative Energien sowie Materialien auf biologischer Grundlage. DSM mit seinen 24500 Mitarbeitenden erwirtschaftet einen jährlichen Nettoumsatz in Höhe von ungefähr 10 Mrd. EUR. Das Unternehmen ist gelistet am NYSE Euronext. Weitere Informationen finden Sie unter www.dsm.com.

Lehrstellen bei DSM

Chemie- und Pharmatechnologe/-in EFZ
Laborant/-in EFZ, Fachrichtung Chemie
Anlagen- und Apparatebauer/-in EFZ
Automatiker/-in EFZ

Jetzt bewerben

DSM Nutritional Products AG
Berufsausbildung
Postfach
CH-4334 Sisseln
Telefon +41 62 866 23 80
learning.sisseln@dsm.com

Info:
dsm-lehre.ch

HEALTH · NUTRITION · MATERIALS



Lachen macht stark



Anzeige offeriert

Stiftung THEODORA
Clowns für unsere Kinder im Spital

Herzlichen Dank für Ihre Spende
PC 10-61645-5
www.theodora.org

Wie gut ist der Wirtschaftsstandort Fricktal / Aargau?

Erkenntnisse aus der jüngsten Regionalstudie der NAB*)

Der Aargau und das Fricktal sind gut positioniert, haben aber im Vergleich zu den besten Standorten in der Schweiz etwas an Schwung verloren. Dies ist das Fazit aus den neuesten Zahlen der Regionalstudie der Neuen Aargauer Bank.

Walter Herzog

FRICKTAL. Die Schweizer Wirtschaft gilt als eine der wettbewerbsfähigsten und innovativsten der Welt. Dies gilt auch für das Fricktal. Hinter diesem Erfolg stehen leistungsfähige Unternehmen, denn die Gesamtleistung einer Region oder eines Landes setzt sich aus den Tätigkeiten seiner Firmen zusammen. Im Aargau sind 99,8 Prozent aller Unternehmen Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU), das sind 38'000 Firmen. In diesen sind mit 167'000 Beschäftigten zwei Drittel aller Arbeitenden tätig. In den rund 700 Grossunternehmen im Aargau sind 86'000 Menschen beschäftigt. Damit ist der Kanton Aargau sowohl für KMU als auch für Grossunternehmen attraktiv. Dies zeigt sich besonders im Fricktal, welches in der Vergangenheit (und auch in der Zukunft!) von der Ansiedlung von Arbeitsstätten aus der Pharmabranche profitieren konnte. Daher arbeiten hier bereits 41 Prozent der Beschäftigten in einer Grossunternehmung, deutlich mehr als im übrigen Kanton.

Standortvorteile wichtig

Der Erfolg eines Unternehmens ist das Resultat des Zusammenspiels verschiedener Faktoren: Die Qualifikation der Mitarbeitenden, eine kompetente Unternehmensführung sowie ein geeigneter Standort spielen eine wichtige Rolle. In einer zunehmend optimierten, internationalen Geschäftswelt ist die Standortwahl meistens eine betriebswirtschaftliche Rechnung. Die Vorteile müssen eventuelle Nachteile deutlich überreffen. Ein guter Standort vermag daher neue Unternehmen und Investitionen anzuziehen und somit Beschäftigung und Wohlstand zu schaffen. Die weniger guten verlieren.

Die Studie der NAB/Credit Suisse legt für die Qualität eines Standortes sieben Komponenten zugrunde. Es sind dies die steuerliche Attraktivität für die Personen, sowie die Unternehmen, die Verfügbarkeit von Fachkräften und Hochqualifizierten, die Erreichbarkeit der Bevölkerung und der Beschäftigten, sowie die Erreichbarkeit von Flughäfen.

Zu wenig Hochqualifizierte im Fricktal

Der Kanton Aargau positioniert sich beim Standortranking der Schweizer Kantone auf dem guten sechsten Platz, hat aber im Vergleich zu früher etwas Terrain verloren. Gut positioniert ist der Aargau bei der verkehrstechnisch guten Erreichbarkeit der Bevölkerung, der Beschäftigten und von Flughäfen. Auch die steuerliche Situation zeigt sich bei den Unternehmenssteuern positiv. Einzig bei der Verfügbarkeit von Hochqualifizierten zeigt sich der Aargau unterdurchschnittlich positioniert. Das Fricktal zeigt bei den Fachkräften eine gute Verfügbarkeit, bei den Hochqualifizierten ist diese hingegen niedrig. Gerade für wissensintensive und wertschöpfungsstarke Unternehmen ist der Faktor Arbeit und Wissen von zentraler Bedeutung bei der Standortwahl. Der Kanton Aargau hofft mit dem neuen Campus



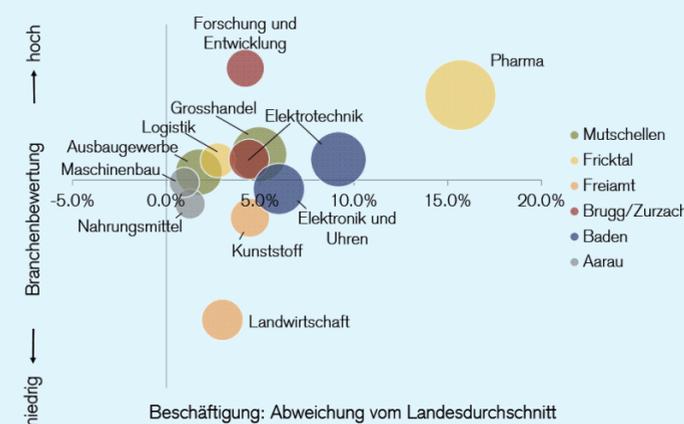
In erster Linie die Pharmaindustrie sorgt im Fricktal für Wachstum und Beschäftigung – bei der Anzahl der jungen und neugegründeten Unternehmen besteht noch viel Potential!

Fotos: Archiv NFZ



Die Zugpferde der Aargauer Regionen

Die beiden bedeutendsten Branchen nach Region, 2014, Kreisgrösse: Beschäftigung



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse

Die Pharmaindustrie dominiert im Fricktal.

Brugg-Windisch und den weiteren Standorten der Fachhochschule Nordwestschweiz in Aarau, Olten, Basel und Muttenz dieses Manko auszugleichen.

Unsicherheit in Bezug auf Grenzgänger trifft Fricktal

Der hohen Standortattraktivität zum Trotz ist das Schweizer Unternehmertum derzeit mit grossen Unsicherheiten konfrontiert. Mehrere vom Volk angenommene oder noch bevorstehende Gesetzesänderungen sorgen kaum für Planungssicherheit bei den Unternehmen. Dies trübt das Investitionsklima wie auch die Konsumentenstimmung und lastet damit auf der Binnenwirtschaft. Am meisten Verunsicherung bereitet wohl die Annahme der Masseneinwanderungsinitiative. Grenzgänger sind von einer Kontingentierung nicht ausgeschlossen. Je nach Umsetzung stärker betroffen sein werden Unternehmen mit einer hohen Anzahl an Pendlern aus dem Ausland. Dazu gehören viele Unternehmen und Gemeinden aus dem Fricktal. Den höchsten Anteil weist dabei die Gemeinde Sisseln mit über 40 Prozent der Beschäftigten auf.

Pharma verspricht Fricktal gute Zukunft

Das Zugpferd in Sachen Wachstum und Beschäftigung im Aargau ist die Pharmabranche. Dies führt im Fricktal neben Baden zur höchsten Branchenbewertung im Aargau. Bis auf die Region Freiamt, welche noch stark von der Land-

wirtschaft geprägt ist, weisen alle Aargauer Region eine überdurchschnittliche Bewertung auf. Dies deutet auf zukünftiges Wachstum der Wertschöpfung hin. Gemäss den neuesten Investitionsplänen der Pharmaindustrie im Fricktal (Roche in Kaiseraugst und Novartis in Stein) wird dies dem Fricktal weiteren Auftrieb verleihen.

Wenig Wachstum bei der Beschäftigung im Aargau

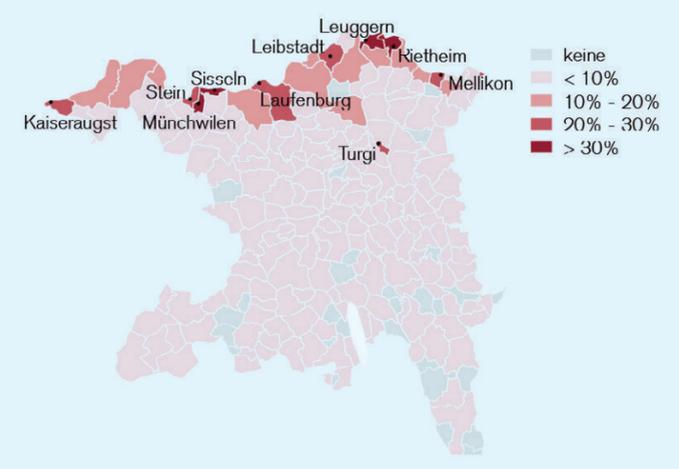
Schweizweit ist die Beschäftigung in den letzten 5 Jahren um 5,5 Prozent gewachsen. Dabei sind die wirtschaftlichen Zentren wie Genf, Waadt, Zug, Zürich und Basel viel stärker gewachsen als das Landesmittel. Der Kanton Aargau ist im selben Zeitraum nur um enttäuschende 1,7 Prozent gewachsen. Das Wachstum an Arbeitsplätzen hat offenbar stärker in den benachbarten Zürich und Basel stattgefunden, was zu vermehrten Pendlerströmen geführt hat. Mit der neuen Strategie «Hightech Aargau» will der Kanton Unternehmen – insbesondere KMU – Zugang zu verfügbaren Technologien ermöglichen und die Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Keine Gründermentalität im Fricktal?

Eine spannende Komponente des wirtschaftlichen Wandels sind Unternehmensgründungen. Gemessen anhand der Beschäftigung ist die Bedeutung oft eher gering, sämtliche Firmen starten natürlich klein. Innovative Produkte und Dienstleistungen mit Zukunftspotential

Punktuell hohe Grenzgängerquoten

Anteil der Grenzgänger am Total der Beschäftigten, 2012



Quelle: Bundesamt für Statistik, Credit Suisse, Geostat

Das Thema Masseneinwanderungsinitiative betrifft vor allem die Grenzgemeinden und ihre Unternehmen.

entstehen jedoch oft in Startup-Unternehmen. Mit 2 Prozent neuen Unternehmen liegt das Fricktal zwar im Aargauer Durchschnitt, aber deutlich unter den Werten der Schweiz.

Ausblick gut, aber...

Die Schweizer Wirtschaft ist derzeit von grosser Unsicherheit durchdrungen und wird es wohl auch bleiben, bis für die erwähnten politischen Herausforderungen konkrete Lösungen gefunden werden. Die erwartete Abschwächung der Binnenkonjunktur dürfte zu einem Ab-

flachen der Bauinvestitionen führen. Das hohe Preisniveau für Boden und Arbeitskräfte, in Kombination mit dem erstarkten Schweizer Franken verlangt von den Unternehmen auch in Zukunft eine sehr hohe Produktivität. Insbesondere exportorientierte Industrieunternehmen sind gefordert. Die konsequente Ausrichtung des Geschäftsmodells auf Innovationen wird wohl in vielen Fällen der Schlüssel zum Erfolg sein.

*) Regionalstudie 2014 der Neuen Aargauer Bank, Quelle: Economic Research der Credit Suisse, Autoren Fabian Hürzeler und Andrea Schnell.

Sieben wichtige Schlussfolgerungen

1. Die Schweizer Konjunktur und mit ihr auch der Kanton Aargau entwickeln sich langsamer als angenommen.
2. Der Kanton Aargau und das Fricktal verfügen über eine gute Standortqualität. Grundlegende Faktoren sind eine hohe verkehrstechnische Erreichbarkeit und eine attraktive Steuerbelastung für Unternehmen.
3. Mehrere politische Vorlagen gefährden aktuell die Schweizer Standortattraktivität. Die Masseneinwanderungsinitiative wird KMU vor Herausforderungen stellen. Das Fricktal ist auf Grund der vielen Grenzgänger speziell betroffen.
4. Der Aargau ist nicht nur ein KMU-Kanton. Das Fricktal und Baden gehören zu den Regionen mit den höchsten Anteilen von Beschäftigten in Grossunternehmen.
5. Die Aargauer Wirtschaft ist stark diversifiziert. Dies macht sie robust gegen konjunkturelle Schwächen. Das Fricktal ist stark vom Pharmasektor abhängig.
6. Das Aargauer Beschäftigungswachstum war zwischen 2008 und 2012 deutlich niedriger als in der übrigen Schweiz. Die Gründungsdynamik ist rückläufig.
7. Der Kanton hat die zukünftigen Herausforderungen erkannt und setzt auf die Karte Hightech. In einem Umfeld, in dem Innovationen an Bedeutung gewinnen, kann dies erfolversprechend sein.

Möhlin – Neue Drehscheibe für Uhren und Schmuck

Eine KMU-Gruppe hat in diesem Jahr ihren Neubau an der Industriestrasse bezogen

Möhlin ist still und heimlich zu einer internationalen Drehscheibe für Uhren und Schmuck geworden: Eine KMU-Gruppe verschiedener Uhrenfirmen, Lizenznehmer, Marketing- und Vertriebsorganisationen sowie sonstiger Dienstleister hat hier mit einem Neubau im Fricktal die Hauptsitzzentrale Schweiz geschaffen.

Dominik Senn

«Möhlin ist ein Standort mit Potenzial. Wir haben viel Platz, ein wirtschaftlich aufgeschlossenes Umfeld, gute Verkehrsanbindungen und ein grosses Einzugsgebiet für qualifizierte Mitarbeiter. Deshalb sind wir hierher gezogen, als wir die Mietliegenschaften in Wallbach aufgeben mussten», sagt Tick Tack Ge-

neral Manager Franco Lillo. Matchentscheidend war jedoch der Wille des in Wallbach ansässigen Firmenchefs Christian Frommherz, sich mit seinem Firmen-Netzwerk in der Schweiz und zugleich möglichst nahe beim Wohnort niederzulassen. Die Möglichkeit bot sich an der Industriestrasse in Möhlin, an welcher ein Neubau in ansprechendem Design erstellt und dieses Jahr mit Leben erfüllt wurde. «Unsere Strategie am neuen Standort Möhlin ist die Konsolidierung der Firmen einerseits und der kontinuierliche Weiterausbau zur Hauptsitzzentrale in der Schweiz andererseits», so Lillo. Er betont aber auch, dass in Möhlin weder ein Laden- noch ein Direktverkauf getätigt wird.

54 Arbeitsplätze – Tendenz steigend

Die neue KMU-Gruppe im Uhren- und Schmuckbereich befindet sich in einem Neubau an der Industriestrasse in Möhlin. Sie bietet derzeit 54 attraktive Arbeitsplätze – Tendenz steigend, da laufend neue qualifizierte Fachkräfte gesucht werden, insbesondere in den Bereichen Verkauf, Marketing und Grafik Design. «Unser Geschäftsmodell



Tick Tack General Manager Franco Lillo im Showroom des Firmen-Neubaus in Möhlin.

(Fotos: Werkfotos / Dominik Senn)



Aussenansicht des Firmen-Neubaus an der Industriestrasse in Möhlin, die neue Hauptsitzzentrale Schweiz.



Die Uhrenfabrikation findet ausschliesslich in Mendrisio statt.

heisst: Pool-Lösungen. Wir wickeln Aufträge der einzelnen Firmen durch Integration in den gemeinsamen Pool ab. Dabei optimieren wir laufend die entstehenden Synergien», sagt Lillo. «Dieser Pool ist die Firma Tick Tack AG in Möhlin, ein eigentlicher Service-Dienstleister für die Firmengruppe Schweiz. Möhlin ist damit Hauptsitz der Gruppe und stetig auf Wachstumskurs.»

Tick Tack AG – Service-Dienstleister und Uhrenfabrik

Bei der KMU-Gruppe handelt es sich, wie erwähnt, um ein Netzwerk von zehn Firmen. Die meisten Mitarbeitenden in Möhlin weist die 2003 gegründete Tick Tack AG auf. Sie ist zum einen Lieferant von Swiss Made Uhren* für die ganze Firmengruppe, die Produktion befindet sich in Mendrisio TI. Die Tick Tack AG ist zum anderen – und vor allem – ein spezialisierter Service-Dienstleister für die Firmengruppe Schweiz. Kaufmännische Leitung, Human Resources, Buchhaltung und Reporting werden zentral über die Tick Tack gemanagt.

Lizenz-Firmen

In den Jahren 2004, 2007 und 2012 kamen die folgenden Lizenz-Vertriebsfirmen dazu:

PT Switzerland GmbH (Uhrenmarken Police & Timberland)
Swiss Fashion Time GmbH (Uhrenmarken Aigner und Escada)
TWC Swiss SA (Uhrenmarken Cerruti 1881, Kenzo, Nina Ricci, u.v.m.)

Auf Mitte dieses Jahres wurde die Uhrenfabrik Montres Onsa AG aus Biel übernommen und als Firma Nr. 5 am neuen Standort Möhlin integriert.

Zwei Firmen in Solothurn

Bereits 2007 ist die Roamer of Switzerland AG in die KMU-Gruppe übernommen worden. Diese in Solothurn ansässige Uhrenmarke Roamer verfügt über eine bekannte Schweizer Uhrmachertradition seit 1888. 2010 erfolgte die Integration der Hanowa AG aus Biel mit den Uhrenmarken Swiss Military & Hanowa. Der Sitz der 1963 gegründeten Uhrenfirma wurde anlässlich der Integration von Biel nach Solothurn verlegt. In Solothurn bestehen heute noch Backoffices für Vertrieb, Marketing und After Sales Support mit insgesamt 30 Mitarbeitenden.

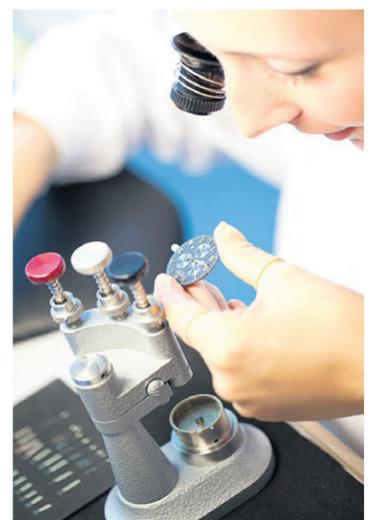
Drei Firmen in Mendrisio

Zusätzlich betreut die Firmengruppe drei weitere Firmen am Standort in Mendrisio TI mit insgesamt rund 160 Arbeitsplätzen. Es handelt sich um die Uh-

ren-Manufaktur Time Pieces SA, die seit 2003 sämtliche Swiss Made Markenuhren im Auftrag von Tick Tack AG für die Firmengruppe produziert, um die 2008 integrierte Logistikfirma FM Swiss Logistics SA, welche die ganzen Warenlager der Firmengruppe verwaltet und die internationalen Versandlieferungen sicherstellt, und schliesslich die Fabhor Suisse SA: Diese mit modernsten technologischen Einrichtungen aufgerüstete Firma wurde per Ende 2013 gegründet mit dem Ziel, dank Automatisierung die Fabrikation von Uhren-Gehäusen wieder zu kostengünstigen Preisen in der Schweiz anzusiedeln; «ein wichtiger Schritt für die schweizerische Uhrenindustrie», sagt Lillo.

*Swiss Made Uhren

Eine Uhr gilt als Schweizer Uhr (Swiss Made), wenn sie in der Schweiz zusammengesetzt wird, ihr Werk schweizerisch ist und in der Schweiz eingeschalt wird, durch Hersteller in der Schweiz kontrolliert wird und die Bestandteile aus schweizerischer Fabrikation ohne Berücksichtigung der Kosten für das Zusammensetzen mindestens 50% des Wertes ausmachen.



Eine Vorzeigefabrik: Fabrikationsstandort in Mendrisio.



TICK TACK

it's all about time

Industriestrasse 5 | 4313 Moehlin | Switzerland
Phone +41 61 561 42 00 | Fax +41 61 561 42 01
info@ticktack.ch | www.ticktack.ch

Timberland

KENZO PARIS

CERRUTI 1881

ESCADA

Jean Paul GAULTIER
SWISS MADE

HANOWA
SWISS MADE

SWISS MILITARY
HANOWA

AIGNER NINA RICCI

POLICE

ROAMER
OF SWITZERLAND

Süsse Grüsse aus Sisseln

Markus Hess ist Gründer und Inhaber von Schoggimail

Statt einer gewöhnlichen Karte flattern mit Schoggimail Grussbotschaften aus Schokolade in den Briefkasten. Der Kopf hinter dieser Idee ist Markus Hess. Der Ökonom wohnt seit Kurzem in Sisseln und versendet die süssen Grüsse in die ganze Welt.

Layla Hasler

SISSELN. So lange es die Temperaturen zulassen, geht Markus Hess täglich im Rhein schwimmen. Er wohnt seit Kurzem in Sisseln, direkt am Wasser. Der Inhaber von Schoggimail ist von Eglisau im Zürcher Unterland ins Fricktal gezogen. Ursprünglich stammt der 50-Jährige aus Frankfurt am Main in Deutschland, lebt aber seit 16 Jahren in der Schweiz. Er hat an der HSG in St. Gallen in Ökonomie doktoriert. Später war er in der Geschäftsführung des Rüstungskonzerns Ruag.

Der Schokoladengeniesser

Doch Hess wollte seine eigene Firma gründen: Personalisierte Grüsse aus Schokolade, die in die ganze Welt versandt werden. Aus dieser Idee entstand vor acht Jahren sein Unternehmen Schoggimail. Schoggimail ist nicht nur der Firmenname sondern auch gleichzeitig der Name des Produktes. Hess ist selber ein Schokoladengeniesser. «Es ist ein angenehmeres Thema als Waffen und Munition. Es ist eine kleine Geste



Markus Hess geniesst Schokolade und das Schwimmen im Rhein, den er gleich vor der Haustüre hat.

Fotos: Layla Hasler

mit einem grossen Effekt», sagt er. Probleme, die hoch kochen würden, könnten so elegant gelöst werden. So setze eine Firma beispielsweise die Schoggimails als Wiedergutmachung bei Kundenreklamationen ein, wie Hess erklärt. Das Produkt aus Hess' Feder in Sisseln gelangt in die ganze Welt. Für den Auftrag eines Kunden verschickte er Schoggimails gleichzeitig in 25 Länder: «Das war zolltechnisch eine Herausforderung», erklärt er. Aber auch Geburtstags-Glückwünsche, Dankesbotschaften, Hochzeitsgrüsse oder Adventskalender gehören zu den Sujets von Schoggimail.

Diese sind auf der Rückseite mit einer Klappe versehen, in welche man die Nachricht schreiben kann. Die Klappe wird anschliessend zugeklebt und auf der Rückseite die Adresse notiert und die Briefmarke angebracht.

Die Schoggimails werden in 800 Postfilialen verkauft. Die verpackte Schokolade wiegt knapp weniger als 100 Gramm und geht so als ganz normaler Brief durch, der mit einer 85 Rappen- oder 1 Franken-Marke verschickt werden kann.

Vom Kakaobauer nach Sisseln in die Welt

Die Rezeptur der Schokolade ist geheim. Hess arbeitet mit zwei Schweizer Manufakturen zusammen. Die Produkte, welche für die Herstellung der Schokolade verwendet werden, kann er bis auf die Plantagen zurückverfolgen. Sie werden von Familien in Ghana, Ecuador und Venezuela bewirtschaftet. Die Milch kommt aus der Schweiz. Im Sortiment hat Schoggimail eine dunkle Schokolade (65 Prozent Kakao) und eine Milchschokolade (50 Prozent Kakao).

Die Verpackung wird in Behindertenwerkstätten gefalzt. Dafür arbeitet Hess seit Längerem mit zwei Institutionen in Bülach und Schaffhausen zusammen. In Spitzenzeiten, beispielsweise vor Weihnachten, arbeitet Hess neu auch mit der MBF in Stein zusammen. Das ganze Produkt, inklusive Druck, wird in der Schweiz hergestellt.

Die Schoggimails liessen sich billiger produzieren, eine sozialengagierte Herstellung ist ihm aber wichtig. Nicht nur aus sozialen, sondern auch aus persönlichen Gründen, wie er sagt: «Ich kann dahinter stehen.» Hess ist Ökonom. Mit dem Älterwerden habe sich seine Einstellung bezüglich der Wirtschaft aber geändert, auch der Hintergrund aus seiner Zeit bei Ruag dürfte dabei eine Rolle gespielt haben. Als Deutscher, der mit Schokolade ein Schweizer Traditionsprodukt verkauft, hatte Hess zu Beginn einen schweren Stand. «Am Anfang hat man mir nicht geglaubt, dass Schweizer Schokolade drin ist», sagt er lachend. Heute sei das kaum mehr ein Thema.

Mit Schoggi gegen die Finanzkrise

2008, mitten in der Finanzkrise, hätte Hess einen «Giga-Auftrag» gehabt, wie er erzählt. «Ich wäre für die nächsten zehn Jahre saniert gewesen.» Doch mit der Finanzkrise, geriet auch das Geschäft ins Wanken. Das Marketing-Budget des Auftraggebers wurde gekürzt, der Auftrag storniert. Es war um 3 Uhr morgens als Hess die Idee kam, aus der Krise eine Chance zu machen. Er kreierte Sujets mit Banknoten und Aktienkurven, die nach dem Fall wieder nach oben zeigten und betitelte sie mit «For your nerves» oder «Es geht bergauf». In nur wenigen Tagen wurden 1000 Stück produziert, die Hess im Schweizer Finanzzentrum am Zürcher Paradeplatz verteilen wollte. «Die Schokolade hätte bei den Börsianern die Glückshormone und durch die gute Laune den Handel ankurbeln sollen und somit die Börsenkurse wieder steigen lassen», sagt er. Doch am Tag regnete es in Strömen und von den eingeladenen Medien erschien niemand. «Später habe ich erfahren, dass der Bund am selben Tag die Pressekonferenz zum Milliarden-Rettungspaket der UBS gab. Alle Journalisten waren dort. Der Traum, mit Schokolade von Zürich aus die Weltwirtschaft zu retten, war ausgeträumt.»

Was Hess viel bedeutet, sind die Verbindungen, die seine Schoggimails kitten oder wiederaufbauen. So erzählte ihm einst eine Frau, dass sie sich mit ihrem Bruder zerstritten hätte. Seit zwei Jahren herrschte Funkstille. Bis sie ihm eines Tages eine Schoggimail schickte. Daraufhin rief er sie an. «Sie sagte mir, du hast die Beziehung zu meinem Bruder gerettet. Das hat mich berührt», schildert er.

www.schoggimail.com



Geburtstags-Glückwünsche, Hochzeitsgrüsse, Dankes- oder Entschuldigungsbotschaften gehören zu den Sujets von Schoggimail.



Die Produkte zur Herstellung der Schokolade können bis auf die Plantage zurückverfolgt werden.

**Da geht's los:
Mit einer Berufslehre in die Zukunft!**

LEHRBETRIEB
GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG

GEWERBE REGION
FRICK
LAUFENBURG
einfach näher...

EINSATZ

Das GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG setzt sich für optimale wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein und fördert so das regionale Gewerbe – die Grundlage für ein breites Angebot an Lehrstellen in der Region.

ENGAGEMENT

Die Ausbildung von Lernenden hat einen hohen Stellenwert beim regionalen Gewerbe. Das GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG engagiert sich für die Attraktivität der Berufslehre.

ANGEBOT

Unsere Mitglieder bieten Lehrstellen in den unterschiedlichsten Berufen. Nehmen Sie mit ihnen Kontakt auf und informieren Sie sich über die Ausbildungsangebote und offenen Lehrstellen. Kontaktadressen finden Sie auf unserer Website www.geref.ch.

geref.ch bauhandwerk.ch verkauf-dienstleistungen.ch



Wir ebnen Ihnen den Weg zum Erfolg

Unsere Aufgabe ist es, Ihre finanziellen Aussichten zu verbessern. Unsere Partnerschaft beginnt bei uns mit Ihrer speziellen Situation.

Ihre persönlichen Lösungen entwickeln wir mit unseren Erfahrungen und unserer Kreativität. Sie können der Zukunft voller Vertrauen entgegensehen.

Wir legen im Zeitalter des Computers grossen Wert auf **persönliche Beziehungen**. Bei uns finden Sie die Kompetenz und das breit abgestützte Know-how.



Wir sind gerne für Sie da!
peterhaller-treuhand.ch

Unsere Dienstleistungen

- Unternehmensberatung
- Unternehmensanalysen, Kostensenkungen und Ertragsverbesserungen
- Nachfolgeplanung und -regelung
- Organisationsberatung
- Finanz- und Rechnungswesen und Controlling
- Buchhaltung und Jahresabschlüsse
- Budgetierung, Finanz- und Liquiditätsplanungen, Unternehmensfinanzierung
- Revisionsstellenmandate
- Revisionsstellenmandate für Personalvorsorgestiftungen
- Gesellschaftsgründungen und -liquidationen, Geschäftsführungen
- Steuerberatung, Steuerplanung und Steuererklärungen
- Vorsorge- und Nachlassplanungen
- Willensvollstreckermandate und Erbteilungen

Peter Haller Treuhand AG ist seit 1987 für Sie da.

Wir beschäftigen 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den Qualifikationen:

- dipl. Experte für Rechnungslegung und Controlling
- dipl. Organisator
- dipl. Treuhänder mit eidg. Fachausweis
- dipl. Fachmann für Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis



Weil wir weitsichtig handeln, gewinnen Sie mit uns die optimalen Bedingungen.

Peter Haller
 dipl. Experte für Rechnungslegung und Controlling
 dipl. Organisator
 zugelassener Revisionsexperte

schweizerisch neugierig weltoffen

Peter Haller Treuhand AG – 4312 Magden – Tel 061 845 92 92

peterhaller-treuhand.ch

DER ZIGEUNERBARON

Operette von Johann Strauss
 Im Bahnhofsaal Rheinfelden
Noch bis 22.11.2014



www.fricktalerbuehne.ch

NEUE FRICKTALER ZEITUNG

Ein Abo bringt's: **NFZ^{Plus}**
Jetzt bestellen:

061 835 00 00 • www.nfz.ch
info@nfz.ch



XX

Ihre Profis für Medien



Ivo Bosshard



Martin Brechbühl



Sabrina Longhi



Roberto Pombar



Dominique Martin

www.fricktalermedien.ch

Plakat

Radio

Kino

Zeitung

TV

Online

Verkehrsmittelwerbung

Zeitschrift

FRICKTALER MEDIEN AG

Rheinfelden | Albrechtsplatz 3 | 4310 Rheinfelden | Tel. +41 61 835 00 50

Frick | Hauptstrasse 72 | 5070 Frick | Tel. +41 62 865 35 75 | info@fricktalermedien.ch

Impressum:

Neue Fricktaler Zeitung:
 Wirtschaftsbeilage

Herausgeber:
 Neue Fricktaler Zeitung AG

Erscheint:
 jährlich im Oktober

Redaktion:
 Neue Fricktaler Zeitung

Produktion:
 Neue Fricktaler Zeitung AG
 Neue Zürcher Zeitung AG
 Layout: Böbbi Mahrer

Verlags- und Redaktionsleitung:
 Walter Herzog (WH)

Redaktionen Rheinfelden und Frick:
 Layla Michelle Hasler (lmh)
 Gabi Reimann (gre)
 Janine Tschopp (jtz)
 Martina Gaugler (mgb)
 Ronny Wittenwiler (rww)
 Bernadette Zaniolo (bzz)
 Valentin Zumsteg (vzul)

Inserate:
 FRICKTALER MEDIEN AG

www.nfz.ch

«Wir leiden an einer Kurzfristigkeit im Denken und Handeln»

Interview mit dem Unternehmensberater Peter Haller

Die Rahmenbedingungen für Firmen sind im Fricktal ausgezeichnet, findet Peter Haller. Der Treuhänder und Unternehmensberater bemängelt aber, dass sich junge Leute nicht langfristig festlegen wollen.

Valentin Zumsteg

NFZ: Herr Haller, gibt es heute genügend Jungunternehmer im Fricktal?

Peter Haller: Nein, es gibt zu wenig. Die unternehmerische Verantwortung ist mit Risiken verbunden, deswegen schrecken viele Leute davor zurück. Auch der zeitliche Aufwand ist in der Regel grösser als 40 Stunden pro Woche.

Gibt es andere Gründe für die Zurückhaltung?

Ich glaube, vielen Leuten fehlt heute ein Lebensplan. Früher haben sich zwei Menschen zusammen getan, eine Familie gegründet und die Frau hat später den Mann in der Selbständigkeit unterstützt. Heute leiden wir an einer Kurzfristigkeit im Denken und im Handeln. Das sieht man bei den häufigen Stellenwechseln. Die heutige Generation denkt in Projekten und in Lebensabschnitten. Das hat Auswirkungen auf die unternehmerische Tätigkeit.

Viele grosse Schweizer Firmen, die heute teilweise Weltmarktführer sind, haben klein angefangen. Geht mit der von Ihnen beschriebenen Kurzfristigkeit etwas verloren?



«Wenn man sein Metier beherrscht und sich den neusten Anforderungen anpassen kann, dann bietet jede Branche Chancen», erklärt Peter Haller.

Foto: Valentin Zumsteg

Davon bin ich überzeugt. Ein Beispiel: Von den 300 000 KMU-Firmen, die es derzeit in der Schweiz gibt, müssen sich in den nächsten Jahren rund 50 000 mit der Nachfolgeregelung beschäftigen. Viele werden die Nachfolge nicht lösen können. Wir sind in diesem Bereich tätig. Uns fehlt es nicht an KMU-Betrieben, die wir verkaufen können, uns fehlt der Käufer. Ich glaube, wir werden in Zukunft mehr Arbeitsplätze verlieren durch KMUs, die ihre Nachfolge nicht regeln

können und liquidiert werden müssen, als durch Rezessionen.

In welchen Branchen sehen Sie für Jungunternehmer die grössten Chancen?

Wenn man sein Metier beherrscht und sich den neusten Anforderungen anpassen kann, dann bietet jede Branche Chancen. Das gilt auch für Schreiner, Sanitär und Heizungsfirmen. Ich glaube sogar, dass die Chancen im Handwerk am grössten sind. «Das Handwerk hat gol-

denen Boden», von diesem Spruch bin ich total überzeugt. Wichtig ist, dass der Unternehmer den Markt bearbeitet. Er muss wahrgenommen werden, man muss ihn kennen.

Bietet das Fricktal gute Rahmenbedingungen? Fehlt nicht ein Gewerbepark oder ähnliches?

Die Rahmenbedingungen sind ausgezeichnet. Ich glaube nicht, dass es einen Gewerbepark braucht. Die dezentralen

Strukturen haben sich bewährt, das beweisen die vielen Unternehmen in allen Teilen des Fricktals.

Sie bieten im Auftrag der Schweizerischen Gesellschaft für Wirtschaftsberater monatlich eine unentgeltliche Sprechstunde an. Welches sind die häufigsten Probleme, die Sie zu hören bekommen?

Das ist vielfältig. Leute, die eine Firma gründen wollen, verfügen oft nicht über genügend finanzielle Mittel oder Fachwissen. Oder ihre Geschäftsidee ist zu wenig gut. Wir geben auch Tipps zu konkreten Fragen wie Versicherungsschutz oder Gründungsprozess. Eigentlich ist es in der Schweiz sehr einfach, eine Firma zu gründen. Wenn Leute zu uns in die Sprechstunde kommen, die bereits eine Firma haben, dann geht es häufig um Zweitmeinungen und neutrale Beurteilungen. Fragen, die auftauchen, drehen sich um fehlende Fachkräfte, fehlende finanzielle Mittel oder fehlende Nachfolge. Das sind die Schwerpunkte.

Kritische Stimmen sagen: Es gibt heute zu viele Berater, aber zu wenig Unternehmer. Was meinen Sie als Berater dazu?

(lacht). Die meisten guten Berater sind selber Unternehmer. Wenn ein Berater richtig eingesetzt wird, dann bringt er Mehrwert. Die Anforderungen an die Unternehmen sind komplexer und schnellleibiger geworden. Was man fairerweise auch sagen muss: Viele Berater werden missbraucht, weil sie die Verantwortung für frühere Fehlentscheidungen der Firmenleitung übernehmen müssen. Oftmals wird der Schwarze Peter für unpopuläre Massnahmen dem Berater zugewiesen.

Gute Ideen fördern, von schlechten Ideen abraten!

Unentgeltliche Sprechstunden für Unternehmer

Egal ob Jungunternehmer oder Chef einer etablierten Firma: Manchmal braucht jeder einen Rat. Im Auftrag der Schweizerischen Gesellschaft der Wirtschaftsberater bietet die Peter Haller Treuhand AG in Magden unentgeltliche Sprechstunden an.

Valentin Zumsteg



Starten oder nicht? Eine gute Beratung kann helfen, unnötige Fehler zu vermeiden.

Foto: zVg

MAGDEN. Was tun, wenn man eine Geschäftsidee hat und nicht sicher ist, ob sie auch zu einem Geschäft werden kann? Was tun, wenn man ein eigenes Unternehmen führt, aber einen Rat braucht? Seit gut zwei Jahren bietet die Peter Haller Treuhand AG in Magden ein Mal im Monat unentgeltliche Sprechstunden an. Dies geschieht im Auftrag der Schweizerischen Gesellschaft der Wirtschaftsberater. «Wir nehmen uns in der Regel einen halben Tag Zeit für ein solches Gespräch und eine Beratung», erklärt Peter Haller.

Die Ratsuchenden müssen sich kritische Fragen gefallen lassen. «Wir sehen

uns in der Rolle der Hofnarren. Wir hinterfragen die Ideen und Pläne», schildert Peter Haller. Damit wollen die Berater die Unternehmer vor vermeidbaren Fehlern schützen. «Manchmal verrennt man sich in eine Idee und kann emotional nicht mehr zurück. Da bieten wir eine neutrale Beratung und eine objektive Einschätzung.»

Im Gespräch mit den Beratern wird zuerst die Geschäftsidee von allen Seiten

beleuchtet. Sieht Peter Haller eine Chance, geht es danach um konkrete Fragen: Reichen die finanziellen Mittel, verfügt der Unternehmer über die nötigen Fähigkeiten, ist ein Markt vorhanden? «Kürzlich hatten wir einen Ladenbauer hier, der in einer Schreinerei arbeitete. Er wollte sich selbständig machen. Er verfügt über die nötigen Mittel, das Know-how und hat bereits Kunden.» Hier konnte Haller den jungen Mann in

seiner Absicht bestärken, ein eigenes Unternehmen aufzubauen.

Ein Drittel positiv

Es gibt aber auch extreme Fälle: «Ein Mann kam im Laufe von mehreren Monaten drei Mal zu uns und stellte immer eine neue Geschäftsidee vor. Wir rieten ihm jedes Mal davon ab. Mit der vierten Idee kam er nicht mehr zu uns – und ging bankrott. Leider hatte er einen Geldgeber gefunden», erzählt Peter Haller.

Etwas bei einem Drittel der Ratsuchenden kommen die Berater zu einem positiven Befund, bei zwei Dritteln äussern sie sich skeptisch. «Was die Leute mit unserem Rat machen, ist selbstverständlich ihnen überlassen.» Neben Jungunternehmern richtet sich die Dienstleistung auch an Leute, die bereits seit längerem eine Firma führen, aber einen Rat suchen und konkrete Fragen haben. «Hier bieten wir eine neutrale Zweitmeinung an.»

Anlaufzeit von drei bis fünf Jahren

Peter Haller hat schon zahlreiche Unternehmer beraten. «Wichtig ist, dass man sich als Jungunternehmer bewusst ist, dass es in der Regel eine Anlaufzeit von drei bis fünf Jahren braucht, bis eine Firma richtig läuft. So lange braucht man Schnauf, bevor sich das Unternehmen

selber trägt. Auch eine gute Geschäftsidee kann versagen, wenn die finanziellen Mittel nicht ausreichen, die erste Zeit zu überbrücken.»

Peter Haller machen die kostenlosen Sprechstunden Spass: «Es gibt so viele gute Ideen. Die Gespräche zwingen uns auch, immer auf dem neusten Stand zu bleiben.» So profitieren beide Seiten von der Beratung.

Sprechstunden für Unternehmer

FRICKTAL. Die Schweizerische Gesellschaft für Wirtschaftsberater bietet in verschiedenen Regionen der Schweiz unentgeltliche Sprechstunden für Unternehmer und angehende Geschäftsleute an. In der Nordwestschweiz übernimmt die Peter Haller Treuhand AG in Magden diese kostenlose Beratung (Telefon 061 845 92 92). Wer interessiert ist, kann telefonisch einen Termin vereinbaren. Zudem engagiert sich die Peter Haller Treuhand AG auch auf dem Interportal www.online-gruenden.ch.

Sonntagsbrunch, Hochzeitessen, Firmenanlass – Golf Fricktal ist auch für Nicht-Golfer da

Das Frickbergstübli – Geheimtipp mit prächtiger Aussicht

Eingebettet im Südhang des Frickbergs auf Fricker und Hornusser Boden gelegen, fügt sich die 9-Loch-Anlage des Golfclub Fricktal unauffällig in die hügelige Juralandschaft ein. Im Licht der Herbstsonne leuchten die bunten Wälder mit dem satten Grün des Golfplatzes um die Wette. Von der Pergolabedeckten Terrasse des Golfclub Fricktal schweift der Blick in Richtung Bözen, über Felder und Wiesen, hinein ins Staffeleggtal und weiter Richtung Eiken.

Man muss nicht Mitglied sein im Golfclub, um in den Genuss dieser Aussicht zu kommen. Man muss nicht einmal die Regeln des Golfspiels beherrschen, um sich in den Lokalitäten des Golfclubs gastronomisch verwöhnen zu lassen. Das Restaurant ist sowohl von Hornussen als auch von Frick aus auf schönen Wegen bequem zu Fuss erreichbar. Ab einer gewissen Gruppengrösse und bei Sonnenschein lohnt es sich, die Plätze telefonisch zu reservieren. Die Gefahr allerdings, dass man vom unbedarften Restaurantbesucher zum begeisterten Golfspieler

wird, die besteht. Aber auch das ist kein Problem, wer gerne einmal schnuppern möchte, kann sich im Sekretariat melden. Einsteigerkurse können einzeln oder in Gruppen gebucht werden. Junioren sind ebenso willkommen wie ganze Familien und auch Green-Fees (Spielen gegen Entgelt ohne Clubmitglied zu sein) sind möglich. Parkplätze sind reichlich vorhanden – Gäste sind immer willkommen, mit Ausnahme von drei Wochen Betriebsferien in der Zeit um Weihnachten und Neujahr.

Von der Driving Range zur Turnieranlage

250 Mitglieder gehören dem Golfclub Fricktal derzeit an. Ambitionierte Golfspielerinnen und -spieler und Einsteiger. Golfspielen im Club soll Spass und Freude machen. Vor sechs Jahren wurde der Platz von einer 6- zu einer 9-Loch-Anlage ausgebaut. Die Par-21-Anlage wurde zu einer Par-35-Anlage. Damit erhielt die Anlage, die 1993 von Heiner und Peter Herzog als Driving Range eröffnet und 2004

zu einer 6-Loch-Anlage ausgebaut wurde, den Status einer Turnieranlage. Gleichzeitig erfolgte die Aufnahme in den Schweizerischen Golfverband. Driving-Range, Chipping- und Putting-Greens, Shop, Ausrüstungsverleih, erfahrene Trainer, genügend Parkplätze und eine Café-Bar, das alles genügt den Betreibern der Anlage noch nicht. Neue Pläne wurden geschmiedet und nach und nach in die Tat umgesetzt.

Kontinuierlich ausgebaut

Parallel zum Garderoben- und Duschen-Ausbau unter der Terrasse und der Aufwertung der Driving-Range durch gedeckte Abschlüsse, wurde das Angebot im gastronomischen Bereich erweitert. Heute können Firmen im Saal ihre Sitzung abhalten und zur Auflockerung auf dem Übungsgreen Golf spielen. Hochzeitsgesellschaften lassen sich kulinarisch verwöhnen, und das Beste daran: Es kommen alle in den Genuss dieses Angebots, Gäste von ausserhalb wie Clubmitglieder.

Jeden Sonntag Brunch

Wer den Ausblick durch die grosszügigen Fensterfronten dem Platz auf der 120-plätzig Terrasse vorzieht, kann es sich im Wintergarten (72 Plätze) oder im heimeligen Stübli (40 Plätze) gemütlich machen. Neu seit diesem Jahr: Jeden Sonntag von 9.00 bis 12.00 Uhr kann man sich für 25 Franken am reichhaltigen Brunch-Bufferet götlich tun. Für die Wintersaison ist zusätzlich ein Fondue-Plausch in Planung.

Über all die Jahre ist es der Familie Herzog immer wieder gelungen, dem bestehenden Angebot im sportlichen und gastronomischen Bereich Neues hinzuzufügen und den Betrieb dennoch überschaubar zu halten.

Die 9-Loch-Anlage ist sieben Tage die Woche geöffnet von Sonnenaufgang bis Sonnenuntergang. Das Sekretariat öffnet um 11 Uhr. Das Spielen auf dem kupperten Gelände ist interessant und anspruchsvoll zugleich.

Golfclub Fricktal

Büttihaldenweg 100, 5070 Frick
Telefon 062 875 78 10
Fax: 062 875 78 11
Email: info@golf-fricktal.ch
www.golf-fricktal.ch
Öffnungszeiten Sekretariat:
11.00 bis Ende
Gastronomie:
Telefon: 062 875 78 10.

Öffnungszeiten:

08.00 bis 21.00 –
Konferenzraum im Club:
Ja ; Wifi im Club: Ja



Entdecken Sie die neue Massage-Lounge im sole uno: vom Salz-Peeling über die pflegende Körperpackung auf der warmen Sandliege bis zur Kräuterstempel-Massage zu zweit. Wir freuen uns darauf, Sie zu verwöhnen!

soleuno.ch **Ich bin entspannt.**

sole uno
Wellness-Welt
im Parkresort Rheinfelden

Die schier unbekannte Geschichte vom Tüftler und seinen Söhnen

Von Wallbach in die Welt: Die Prowatec AG macht irgendetwas. Aber was?

Schon mal im eigenen Schlafzimmer nachgeschaut, dort im Schrank? Womöglich lässt sich da ein praktisches Teilchen entdecken, hergestellt im Keller eines unscheinbaren Wallbacher Wohnhauses. Das ist die Geschichte über ein kleines Familienunternehmen im Weltmarkt.

Ronny Wittenwiler

WALLBACH. Es ist ein Quartier wie jedes andere im Dorf. Überschaubar. Unauffällig. Mit ordentlich geschnittenen Hecken links und rechts entlang dieser Rudolf-Bitter-Strasse. Unten in der Garageneinfahrt, bei Haus Nr. 6, lagern weisse Säcke. Sie sind schwer, und wurden eben erst angeliefert. Darin befinden sich grobkörnige Partikel, sogenanntes Kunststoffgranulat. Das wird später auf zweihundert und mehr Grad erhitzt, verflüssigt und in Form gegossen. Dieses Granulat ist der Stoff, aus dem diese praktisch unbekannte Geschichte geschrieben wird. 1965 gründete Edgar Probst hier in seinem Einfamilienhaus die Prowatec. Und hier, quasi vom stillen Kämmerlein aus, drang er auf internationale Märkte vor.

Kapitel III: Auftragsproduktion

Die Vorgänge sind komplex. Die Erklärung ist einfacher: Prowatec produziert Kunststoffteile von höchster Präzision. Abnehmer sind unter anderen die Möbel- und Fensterindustrie, die Elektroindustrie, die Kosmetik- sowie auch die Pharmabranche. Oft sind es «lediglich» Bestandteile eines Produkts, und sie sind von einer derartigen Selbstverständlichkeit, dass man eigentlich nie darüber nachdenkt, wer ebendiese Einzelbestandteile denn eigentlich herstellt: Die Hülle einer Lippenpomade? Jene eines Deo-Rollers? Der Deckel von der Parfümflasche?

«Wir produzieren oft für Unterverlieferanten», sagt Ralph Probst. Da sind die Wege dann schon mal unergründlich am Ende. Er bringt seine Erklärung mit einem Lachen auf den springenden Punkt: «Es war mir zuerst nicht bewusst; aber der Kleiderkasten von mir und meiner Frau zuhause – der Stopper für die Schiebetür am Ende der Laufschiene ist von uns.» Von Wallbach in die Welt und manchmal also auch wieder zurück. Ralph Probst wohnt nur eine Querstrasse



Ralph und Alain Probst (rechts) führen das Familienunternehmen Prowatec in zweiter Generation. Das Kernteam besteht aus fünf Personen, hinzukommen fünf bis sieben Teilzeitangestellte (Montage, Verpackung und Versand).

se von seinem Arbeitsort entfernt. Es ist dieses eine Beispiel, das veranschaulicht, wie ein Familienunternehmen mit kaum einem Dutzend Angestellten und schierer Unscheinbarkeit einen globalen Markt beliefert. Seit 2006 führt Ralph Probst mit seinem Bruder Alain die Prowatec in zweiter Generation.

Kapitel II: eigene Produkte

«Er war immer schon ein Tüftler», bekräftigen beide. Mit ihm, dem Tüftler, meinen sie ihren Vater und Firmengründer Edgar Probst, der heute als VR-Präsident der AG amtiert. Sein Erfindergeist macht diese Geschichte noch ein bisschen ausgefallener. Auf dem Tisch im Büro, über einer Planskizze, liegen jetzt ein paar hausgemachte Erfindungen. Seit über dreissig Jahren entwickelt, produziert und vermarktet das Unternehmen eine eigene Produktlinie unter dem Label «PROWA» (Probst Wallbach). Türkleiderhaken, einen Peeler für «einfaches Schälen von Orangen», eine Wasserraage, die sich beliebig auf dem Meter positionieren und einklicken lässt, oder dieser jüngst ausgeklügelte Konservenglasöffner, der dem Vakuum ein geniales Schnippchen schlägt. Die bislang, man darf das so nennen, revolutionärste Erfindung sind diese Wandhaken, die so manchen Bilderrahmen im Fricktal oder irgendwo in Europa im Gleichgewicht halten und mit denen sich niemand mehr beim Montieren auf die Finger haut. Seit Jahren sind die Wandhaken sowie andere PROWA-Produkte in den nationalen Baumärkten im Sortiment, ausserdem werden sie nach Italien, Österreich, Polen, Holland und Finnland geliefert. Beim Besuch der NFZ stehen zwei Paletten

zum Abholen bereit. «Diese Sendung geht morgen per Camion nach Italien», sagt Alain Probst. Inhalt: 20 000 kleine Dosen mit je zwölf Wandhaken.

Kapitel I: Formenbau

Das allererste Kapitel wird im Erdgeschoss an der Rudolf-Bitter-Strasse 6 geschrieben; in der Werkstatt, wo der sogenannte Formenbau im wahrsten Sinne des Wortes als Grundlage für oben erwähnte Kunststoffe dient. Dort werden auf Stahlplatten Form und Gegenstück für jeweilige Auftragsteilchen gefräst. «Durch den grossen Erfindergeist von Edgar Probst wurde bald klar, dass zur Umsetzung von Ideen auch eine Spritzgiesserei nötig ist.» So steht es auf der Webseite geschrieben. Und damit erst kamen neben dem Formenbau die weiteren Standbeine hinzu: Die serienmässigen Kunststoffteilchen (Kapitel III) sowie die eigenen PROWA-Produkte (Kapitel II). Sie sind letztlich das Resultat dieser sogenannten Spritzgiessertechnik. Man erinnert sich an das Kunststoffgranulat in der Garageneinfahrt: Jene Ingredienz, welche erhitzt, verflüssigt und in Form gegossen, das Endprodukt für diese Geschichte liefert. Manchmal muss man eine Geschichte von hinten zu erzählen beginnen, um komplexe Sachverhalte auf den Punkt bringen zu können.

Und am Ende werden in den Spritzgiessautomaten unten im Keller an der Rudolf-Bitter-Strasse 6, hier in diesem unscheinbaren Wohnquartier mit den ordentlich gestutzten Hecken links und rechts der Strasse, Millionen Teilchen gefertigt. Von da dringen sie in den Weltmarkt vor. www.prowatec.ch



Präzision, millionenfach. Die beiden Werkzeugformen werden tonnenschwer gegeneinander «gestossen». In den eingefrästen «Hohlraum» (so genannte Kavität, lat. Cavum; dt. Höhle) wird der Thermoplastische Kunststoff eingespritzt. Das Produkt in diesem Fall: Wandhaken.



Türstopper, Wandhaken verschiedener Typen, Click-Wasserraage.



In diese Spritzgiessautomaten werden die Werkzeugformen eingebaut.



Ein typisches Prowatec-Produkt: Stopper für Schiebetüre mit Präzisions-Gewinde.



Der (zu erhitzende) Stoff, aus dem die Teile sind: Kunststoffgranulat.

Fotos: Ronny Wittenwiler

Frickerin präsentierte Miniunternehmen in Tallinn

Jasmin Ineichen (18) blickt auf ein bewegtes Jahr zurück

Das Miniunternehmen «Belle Elle» von Jasmin Ineichen und ihrem Team gewann den nationalen Wettbewerb von «Young Enterprise Switzerland» und somit die Fahrkarte nach Tallinn. Die junge Frickerin über die ersten Schritte in der Unternehmerwelt und warum sie Medizin statt Wirtschaft studieren will.

Layla Hasler

FRICK/TALLINN. Sie trug die Schweizer Flagge an der Fahnenzeremonie in der estländischen Hauptstadt Tallinn. «Es war eine Ehre, die Schweiz zu vertreten und das zu erleben», sagt Jasmin Ineichen und strahlt. Die Frickerin war CEO des Miniunternehmens «Belle Elle», das sie im vergangenen Jahr mit fünf Kolleginnen gegründet hatte. Es war ein Projekt des Wirtschaftsfachs der Alten Kantonsschule Aarau und Young Enterprise Switzerland (YES), einer Non-Profit-Organisation, die den praktischen Wirtschaftsunterricht in der Schule fördert. Die jungen Frauen hatten ein Jahr Zeit, um ihr Miniunternehmen aufzubauen. Dabei mussten sie ein Produkt finden, das sich auch verkaufen lässt.

Die modebegeisterten Frauen entschieden sich für Schmuckbänder, die sie selber designten und zusammenstellten. Wie in der realen Wirtschaftswelt mussten sie Investoren finden, die Rollen in der Firma verteilen, einen Businessplan vorlegen und einen Geschäftsbericht schreiben. Jasmin Ineichen war mit ih-



Jasmin Ineichen zeigt Flagge in Estland: Mit ihren Kolleginnen von «Belle Elle» und dem österreichischen Team auf Tallinn-Erkundung.

Foto: zVg

rem Team so erfolgreich, dass sie sich im nationalen Wettbewerb von YES, der aus rund 150 Miniunternehmen bestand, durchgesetzt hatten. So konnten sie am europäischen Wettbewerb in Tallinn teilnehmen.

«Es war ein anstrengendes Jahr. Wir sind an unsere Grenzen gekommen»,

blickt die aktive junge Frau zurück. An der Erfahrung sei sie aber gewachsen, meint sie. «Ich kann jetzt ohne Probleme vor vielen Leuten reden», nennt sie ein Beispiel. Die Präsentation ihres Miniunternehmens in Estland hielten sie vor 500 Personen auf Englisch. Auf dem Podest hatte es dem Frauenteam in Tallinn nicht gereicht, die Rückmeldungen aus

der Jury waren aber sehr positiv. «Ich habe auch gelernt ein Team zu führen, zuvor war ich eher die Einzelkämpferin», erklärt die 18-Jährige. Es sei ihr am Anfang schwer gefallen, Verantwortung abzugeben. Aber sie konnte auf ein gutes Team zählen. «Es war toll aus einer Idee etwas Grosses zu machen», blickt sie auf das bewegte Jahr zurück.

Ihre Erfahrung bringt Jasmin Ineichen jetzt als YES-Alumni bei der Betreuung von jüngeren Nachfolgern ein. Von der Alten Kantonsschule wurde das Team für besondere Leistungen ausgezeichnet. «Belle Elle» haben die Frauen schliesslich aufgelöst. «Wir hätten weiter machen können, das Geschäftsmodell war gut. Aber wir hätten die Margen erhöhen und folglich die Produktion auslagern müssen», erklärt die Frickerin. Schliesslich war es auch ein Zeitproblem. Die Frauen stehen jetzt kurz vor der Matura.

Das wirtschaftliche Denken fasziniert Jasmin Ineichen. Trotzdem will sie nach ihrem Kanti-Abschluss nicht Wirtschaft, sondern Medizin studieren. «Ich brauche den sozialen Aspekt», erklärt sie. Im Sommer begleitete sie ein Ärzteteam in Tansania, das hat sie in ihrer Entscheidung bestärkt. «Das Jahr hat mir geholfen, mit Druck und Stress umzugehen.» Sie hofft, dass ihr das beim Medizin-Eignungstest zugutekommt.

«Ich brauche den sozialen Aspekt»

Jasmin Ineichen



Schutzengel-Seminar

Privat mit Mme Michèle

Sie lernen, mit Ihrem Schutzengel zu reden und ihm den Auftrag zu geben, Ihnen in div. Situationen beizustehen. Lebenshilfe mit Ritualen...



Kurs: 2x2 Std.

Anmeldung:
Tel. 076 422 82 67

Weitere Privatkurse auf Anfrage

Mme Michèle

Hellseherin, Geisteilerin
47 Jahre Praxis

Montag bis Samstag
Privatberatung Fr. 100.-
oder Foto mit Fragen per
ingeschr. Brief + Fr. 100.-
senden an:

Mme Michèle
Kupfergasse 18
4310 Rheinfelden

Nächsten Tag telefonieren.



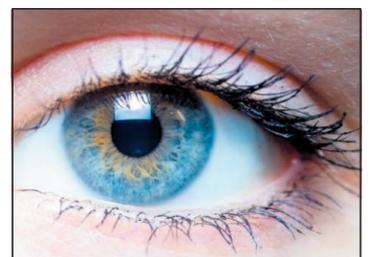
Tel. 076 422 82 67

Hilfe bei:

- Jobproblemen
- Beziehungskrisen
- Gesundheit
- Konzentrationsproblemen
- Schulproblemen

Hilfe seit 47 Jahren
mit persönlicher Beratung
oder per Brief

www.madamemichèle.ch



Inserieren bringt
Beachtung

Audi Service. Das Beste, was Ihrem Audi passieren kann. (Neben Ihnen natürlich!)

Sie fahren einen Audi und erfahren so Vorsprung durch Technik täglich neu. Wir vom Audi Service setzen alles daran, dass dies möglichst lange so bleibt – mit technischer Kompetenz und qualifizierter Betreuung. Weil Audi kann, was Audi kann.

Jetzt den Audi Service testen

Audi Service. Der Service von Audi.

Gellert +41 840 085 085
Rheinfelden +41 61 833 35 35
Dreispietz +41 840 530 530
Liestal +41 61 906 99 88

Pratteln +41 61 826 95 25
Reinach +41 61 717 85 50

www.asag.ch



Audi Service



Am laufenden Band

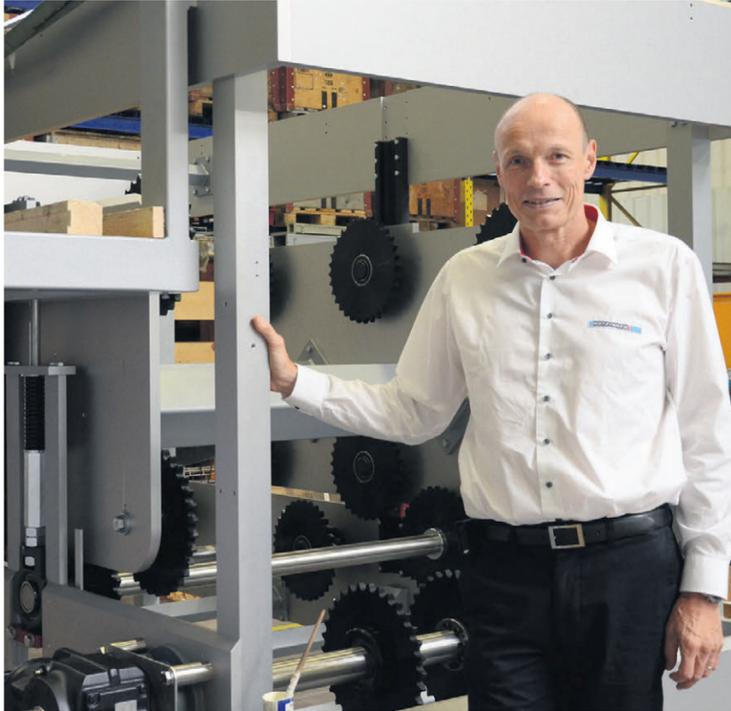
Die Rotzinger AG produziert Förderanlagen für den Weltmarkt

Die Kaiseraugster Firma Rotzinger AG stellt Förderanlagen für die Lebensmittelindustrie her. Ihre Maschinen stehen in der ganzen Welt.

Martina Gaugler

KAISERAUGST. Die Geschichte beginnt im Jahr 1948 als Karl Rotzinger die gleichnamige Firma in Kaiseraugst gründete. Damals war sie noch vorwiegend im Transport von Flaschen oder Säcken tätig. Heute bewegt sich ihr Arbeitsbereich zwischen Produktion und Verpackung: Sie beschäftigt sich in erster Linie mit der Förderung und Speicherung von Produkten aus der Schokolade- und Biskuitindustrie und stellt ihre Anlagen auf der ganzen Welt auf. «Das Ziel der Rotzinger AG ist es, dass die Verpackungsmaschinen kontinuierlich beschickt werden», erklärt Geschäftsleiter und Mitinhaber Markus Kaufmann. Diesem Ziel versucht die Firma gerecht zu werden, in dem sie kundenspezifische Förder-, Austrage- und Speicheranlagen herstellt. Die noch warmen Guetzli müssen nach ihrer Produktion erst abgekühlt werden, bevor sie verpackt werden können. Dafür entwickelte die Firma Speicheranlagen, auch Produktfluss-Regulatoren genannt. Sie werden zudem eingesetzt, um Unterbrüche auf den Förderbändern zu vermeiden. Anschliessend werden die Produkte zu den Verpackungsmaschinen weiterbefördert, wo sie ihre komplette Hülle erhalten. Verpackungsmaschinen selber stellt die Firma nicht her.

«Jede Anlage ist kundenspezifisch»
Seit dem Jahr 2000 kooperiert die Rotzinger AG mit der Firma Bosch Packaging Systems in Beringen (ehemals SIG), die sich mit Verpackungstechniken beschäftigt. 2011 hat die Rotzinger AG die Transver AG übernommen. Die Firma mit Sitz in Altendorf stellt ebenfalls



Markus Kaufmann ist seit 2009 Geschäftsführer und Mitinhaber von Rotzinger: «Unsere Maschinen sind schneller, effizienter und präziser als der Mensch.»

Bandanlagen her und ist auf Kurven- und Winkelbänder spezialisiert. Auf den einzelnen Maschinen wird selten nur ein Produkt befördert. Einige sind so konzipiert, dass sie bis zu 15 verschiedene Formen befördern können. Die Produkte stammen von Kunden wie Stroock, Mars, Wernli, Ferrero oder Lindt. Dadurch müssen viele Anlagen auch an Produktionsstandorten auf der ganzen Welt von firmeneigenen Monteuren installiert werden. In Kaiseraugst selber wird das Konzept jeder Anlage zuerst mit dem Kunden besprochen und daraus eine Offerte gemacht. «Jede Anlage ist kundenspezifisch», fügt Kaufmann hinzu. Bei Direktlieferungen wird die Anlage in der Halle aufgebaut. Der Kunde sieht sich das Endergebnis vor Ort an und schickt der Firma jene Produkte zu, die später darauf befördert werden sollen. Die Pro-

dukte werden zum Test durch die Maschine gelassen. Erst wenn alles einwandfrei funktioniert, wird die Anlage ab- und schliesslich beim Kunden wieder aufgebaut. Vom Plan bis zur fertigen Produktionsmaschine kann es schon vier bis sechs Monate dauern. Die Kosten für eine Anlage können sich dabei je nach Grösse auf über zwei Millionen Franken belaufen.

Eine spezielle Kombination

35 Mitarbeiter sind in der Transver AG in Altendorf und rund 75 Mitarbeiter in Kaiseraugst beschäftigt. Diese werden momentan von zusätzlichen elf temporären Mitarbeitern unterstützt. Am Arbeitsort Kaiseraugst treffen verschiedene Kulturen zusammen: 25 Prozent davon machen Elsässer aus, 35 Prozent kommen aus dem süddeutschen Raum



Hier werden später Guetzli und Schokoriegel befördert und gespeichert.

Fotos: Martina Gaugler

und der Rest sind Schweizer. «Das ergibt eine spezielle Kombination. Man ist anders zusammengeschweisst als in einer Innerschweizer Firma, aber man arbeitet bestens miteinander», sagt Kaufmann. Das Geschäft läuft so gut, dass die Firma zurzeit noch eine zweite Halle mieten und ein Materialzelt aufstellen musste. Wobei sie anfangs Jahr noch ein Produktionsloch gehabt hätten, so Kaufmann. In dieser Branche seien Produktionsschwankungen nichts Aussergewöhnliches. Die Weltwirtschaft und die Investitionsbereitschaft der Firmen seien eben in stetigem Wandel. Gerade in einer Branche wie dieser hat sich die Automatisierung stark bemerkbar gemacht. «Unsere Maschinen sind schneller, effizienter und präziser als der Mensch», erklärt Kaufmann. Heute machen die Menschen einen anderen

Job als früher – sie bedienen die Geräte. «Es ist eine Kunst, herauszufinden, bis zu welchem Grad es sich lohnt zu automatisieren», erklärt Kaufmann. Bei einem aktuellen Projekt, beispielsweise, müssten Kirschen auf Küchlein platziert werden. Dies könne nur von Menschenhand gemacht werden, denn eine Maschine dafür zu erstellen wäre viel zu teuer. «Zum Glück sind wir von der Automobilindustrie weggekommen», sagt Markus Kaufmann, der seit 2009 Geschäftsleiter ist. Vor über zehn Jahren sind die Preise in der Automobilbranche zusammengefallen. Viele Hersteller seien damals Konkurs gegangen. «Wir hätten eine schlechte Zeit gehabt, wenn wir in der Branche geblieben wären», erklärt Kaufmann, «Die Lebensmittelindustrie ist beständiger, denn Hunger hat jeder».

«Die Arbeit muss man wirklich gerne machen!»

Die Rotzinger AG aus der Sicht der Monteure

Sie installieren Anlagen in der Schweiz, Europa und der ganzen Welt. Dabei müssen sie einiges in Kauf nehmen. Zwei Monteure der Rotzinger AG sprechen über ihre Arbeit und ihre Auslandeinsätze.

Martina Gaugler

KAISERAUGST. Eric Grienerberger arbeitet seit 23 Jahren als Monteur in der «Bude», wie er seinen Arbeitsplatz bei der Rotzinger AG nennt. Marco Hofmann ist seit zweieinhalb Jahren im Betrieb. Beide haben schon an etlichen Orten auf der Welt Anlagen aufgebaut – in Kanada, Russland, England, Tunesien, Thailand, Brasilien, China.

«Wenn man den familiären Aspekt weglässt, ist das Arbeiten im Ausland super», sagt Grienerberger. Er habe seine älteste Tochter, heute 22-jährig, jedoch kaum aufwachsen sehen. Nach seinem



Eric Grienerberger (vorne) und Marco Hofmann bauen eine Anlage zusammen
Foto: zVg.

ersten Arbeitstag bei Rotzinger sei ihm mitgeteilt worden, dass er für eine Woche nach Berlin gehen müsse. «Aus diesen sieben Tagen wurden schlussendlich eineinhalb Jahre», erklärt Grienerberger. Kaum wieder zurück in der Schweiz, ging die Reise im Dienste der Arbeit für ihn weiter. Weiter in andere Städte, Länder und sogar auf andere Kontinente. Trotz des Hin und Hers mag er das Auswärts-Arbeiten sehr. «Man muss die Arbeit wirklich gerne machen, dass so etwas funktionieren kann», ergänzt Hofmann. Er hat im Durchschnitt etwa zehn bis zwölf Mal im Monat externe Kurzeinsätze. Im letzten halben Jahr wurde Hofmann vier Mal nach China geschickt, grössere Einsätze, die bis zu mehreren Wochen dauern können. «Manchmal wäre es schön, die Freundin zu sehen», sagt er, «In Zeiten von Skype und Co ist es aber einfacher geworden, in Kontakt zu bleiben».

«Die Reisen bringen Abwechslung»

Im Ausland zu arbeiten, kann aber auch gewöhnungsbedürftig sein. «Je nach Ort kann einem das Klima und vor allem

das Essen zu schaffen machen», weiss Grienerberger. Monteure kommen an Orte, wo ein normaler Tourist nie hingehen würde. «Dann sieht man mal, wie es in einer Stadt wirklich zu und her geht», fügt Hofmann an. Und das Reisen bringe Abwechslung in den Alltag. «Man kommt mit einem grösseren Rucksack an Erfahrungen nach Hause», erklärt Hofmann. Er sei selbstbewusster und auf Reisen viel ruhiger geworden. Anpassung ist laut Grienerberger das A und O, wenn man auf Montage gehe. Wichtig sei auch, dass alle Werkzeuge und benötigten Utensilien vorhanden sind. Wenn die Monteure einen Auftrag im Ausland haben, können sie ihre Arbeit nicht im Voraus organisieren. «Man kommt an, schaut und organisiert sich vor Ort», erklärt Grienerberger. Bis jetzt habe immer alles irgendwie geklappt, trotz Sprachbarrieren und unterschiedlicher Kultur und Mentalität. Dieses Jahr stehen für die beiden Monteure noch Destinationen wie Orléans, Nantes, beides in Frankreich, und Südafrika an.

Schaltnetzteile aus Zeiningen sind weltweit im Einsatz

Innosystem AG kämpft mit dem starken Franken



Andreas Kiss zeichnet das Schema für eine kundenspezifische Lösung auf CAD.

Fotos: Janine Tschopp



An der Römerstrasse in Zeiningen werden die Bauteile, die für die Netzteile benötigt werden, auf die richtige Länge geschnitten.



Ein Teil der Leiterplatten wird von Hand bestückt.



Willy Laudischer (von links), Stephan Graf und Andreas Kiss bilden die Geschäftsleitung der Innosystem AG.

Foto: zVg N. Heim

Vor 30 Jahren hat sich Stephan Graf in Zeiningen mit einer mechanischen Werkstätte selbständig gemacht und Motorräder revidiert. 1989 wurde der Elektronikbereich in die Innosystem AG überführt, deren Spezialgebiet heute hochkomplexe Stromversorgungen sind.

Janine Tschopp

ZEININGEN. Die Schaltnetzteile, die bei Innosystem AG in Zeiningen entwickelt und produziert werden, kommen weltweit zum Einsatz. Jedes Gerät, das mit elektrischer Energie betrieben wird, braucht ein Netzteil. In Geräten wie Radiowecker, Geschirrwashmaschinen oder Textilwebmaschinen werden niedrige, stabile Spannungen benötigt, welche von einer Steckdose bezogen werden können. An dieser Steckdose steht eine lebensgefährliche, ungenaue Spannung an. Die Aufgabe des Netzteils ist es, die elektrische Energie aus der Steckdose auf eine niedrige Spannung zu wandeln, ohne dass dabei eine elektrische Verbindung besteht. Bei den Schaltnetzteilen wird die Netzspannung zuerst elektronisch geregelt, bevor sie einem kleinen Trafo zugeführt wird. «Mit Hilfe von neuen Technologien kann man Schaltnetzteile heute kompakter, das heisst, kleiner und leichter herstellen. Die heutigen Schaltnetzteile sind auch effizienter. Das heisst, sie erwärmen sich weniger und produzieren somit weniger Verlustleistung», erklärt

Andreas Kiss, Leiter der Entwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung der Innosystem AG.

Die Firma mit Sitz in Zeiningen entwickelt und produziert Schaltnetzteile, die in der Telekommunikation bei DSL-Zentralen weltweit zum Einsatz kommen. «Wenn Sie irgendwo auf der Welt vor einer Ampel am Rotlicht stehen, kann es sein, dass diese durch Netzteile aus unserem Haus gesteuert ist», er-

der der Medizinaltechnik, beispielsweise bei Blutanalysegeräten, werden unsere Netzteile oft verwendet», erklärt Kiss.

Stagnierender Umsatz

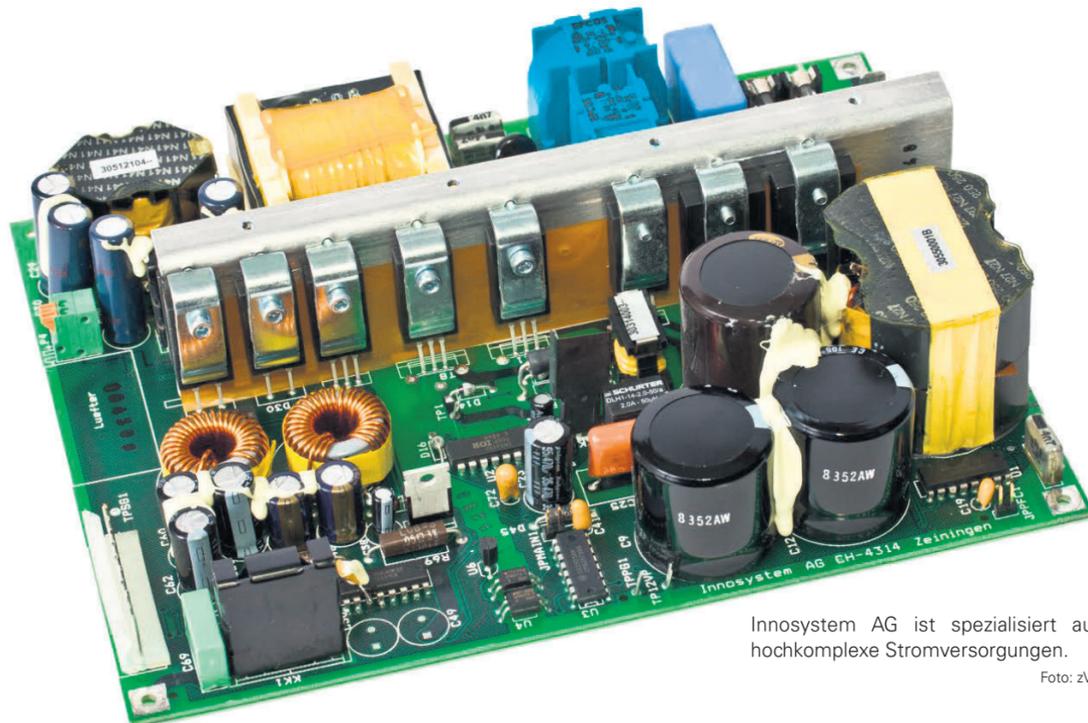
Kiss arbeitet seit über zwölf Jahren bei Innosystem AG. Seit zehn Jahren leitet der 36-Jährige den Entwicklungs-Bereich. Die Firma, die 1989 gegründet wurde, ist in ihren Anfangsjahren stark gewachsen. In den 1990er Jahren be-

gewissen Zeit keine Neukunden mehr angenommen. Ab dem Jahr 2008 musste die Firma Rückschritte verzeichnen. «Die Finanzkrise und die Stärkung des Frankens machte uns zu schaffen», so Kiss. Die Firma, die zu den Technologieführern Europas gehört, setzt heute jährlich zwischen drei und vier Millionen Franken um. Dreiviertel der Produkte werden nach Deutschland exportiert. «Der Umsatz ist heute stagnierend,

ken Franken. «Unsere Philosophie ist keine Gewinn-Maximierung, sondern es geht uns darum, Arbeitsplätze in Zeiningen zu erhalten», erklärt Kiss. Heute sind bei Innosystem AG 20 Personen tätig, vor sechs Jahren waren es mit 40 Angestellten noch doppelt so viele. Den Verantwortlichen der Firma ist es wichtig keinen «Wasserkopf» zu haben. Das bedeutet, dass in der Administration nur drei Personen tätig sind, alle anderen Mitarbeiter arbeiten in der Produktion oder in der Entwicklung.

Kundenspezifische Lösungen

Innosystem AG ist spezialisiert auf kundenspezifische Geräte und Lösungen. «Je grösser ein Problem ist, desto besser für uns», erklärt Kiss, «denn Standardlösungen gibt es aus Fernost.» Sobald Kiss die Problemstellung eines Kunden erhalten hat, berechnet er die einzelnen Bauteile, die für das Netzteil benötigt werden. Er fertigt einen Prototyp an und zeichnet das Schema auf CAD. Nachdem der Prototyp vom Kunden verifiziert wurde, kann das Netzteil in Serie gehen. In der Fertigung werden die Leiterplatten teilweise maschinell und teilweise von Hand bestückt. Innosystem AG verfügt in ihrem Produktionsgebäude an der Römerstrasse über eine Elektronikfertigung, eine Wickelfertigung sowie über eine eigene mechanische Abteilung mit Fräs- und Drehmaschinen. «Wir haben eine hohe Fertigungstiefe, das heisst, wir machen sehr viel selber in unserem Haus», erklärt Kiss. Weil man nicht auf Dritte angewiesen ist, können somit Prototypen sehr schnell hergestellt werden, und die Firma kann flexibel agieren. Sicher wird diese Flexibilität der Firma aus Zeiningen helfen, auch zukünftig im harten Exportgeschäft zu bestehen.



Innosystem AG ist spezialisiert auf hochkomplexe Stromversorgungen.

Foto: zVg

klärt der Geschäftsführer Stephan Graf. Ausserdem kommen die Schaltnetzteile der Zeinger Firma auch bei Textilmaschinen, Liftsteuerungen und bei Spezial-Messgeräten zum Einsatz. «Auch in

trug das Wachstum jährlich rund zehn Prozent, im Jahr 2000 verzeichnete die Firma sogar ein Plus von rund 43 Prozent. Weil keine weitere Expansion angestrebt wurde, wurden während einer

aber auf tieferem Niveau als in den Spitzenzeiten. Es wäre schön, wenn wir mehr Aufträge hätten.» Wie viele Firmen, die im Export tätig sind, kämpft auch die Innosystem AG mit dem star-