

ePaper

2/2015

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!

# INHALTSVERZEICHNIS

## TELEKOMMUNIKATION UND INFORMATIONSTECHNOLOGIE

**Satelco AG**  
Ganzheitlich automatisiert 03

**D-ploy GmbH**  
Mehrwert für die Kunden durch IT Services 05

## ENERGIE, TECHNIK UND -VERSORGER

**MK Illumination AG**  
Nachhaltig ins richtige Licht gerückt 06

## INDUSTRIELLE ZULIEFERER, SERVICES

**Werap Wickelei AG**  
Alles andere als schief gewickelt 07

## BAUWESEN

**JOSEF MEYER Stahl und Metall AG**  
Alles rund um Stahlbau 08

## FINANZEN UND VERSICHERUNGEN

**responsAbility Investments AG**  
Investitionen in die Zukunft 10

## KUNSTSTOFF

**Scobamat AG**  
Sicherer Boden unter den Füßen 12

## CHEMIE

**Sulzer Mixpac AG**  
Erfolgreiche Fusion: Pionier und Marktführer 13

## PAPIER, DRUCK, VERPACKUNG

**Swiss Quality Paper AG**  
Altes Unternehmen mit modernen Produkten 15

**SCHELLING AG**  
Je kleiner, desto feiner 16

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

### Redaktion:

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

### Chefredakteur:

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann



# Ganzheitlich automatisiert

Es ist wirklich ein erstaunlicher Wandel, den die schweizerische Satelco AG in den vergangenen Jahren vollzogen hat. Das Unternehmen aus Au/Wädenswil entwickelte sich von einer kleinen Vertriebsgesellschaft für Telekommunikation zum Komplettanbieter von Lösungen für die Gebäudeautomation. Mit dieser Ausrichtung wird ein Segment bedient, das in den vergangenen Jahren stets an Bedeutung gewonnen hat.

„Wir sind ein ganzheitlicher Gebäudeautomatisierer“, beschreibt Thomas Theurer, Geschäftsführer der Satelco AG, das Tätigkeitsfeld. „Wir kümmern uns um alles, was in Gebäuden automatisiert werden kann, vom Keller bis zum Dachboden: Licht, Heizung, Klima, Multimedia, Beschattung und weitere Anwendungen. Das gilt für Wohngebäude ebenso wie für kommerzielle Liegenschaften.“

## MEHR ALS EINE KLINGEL

Das zweite Standbein sind Türsprechstellen auf Basis der Voice over IP-Kommunikation. Diese Technologie ersetzt die klassischen Türklingeln. Auch Videoübertragungen sind möglich, ebenso wie Anrufe auf das Handy ohne separate Technik. „Vom Büro aus kann auf die Türsprechstelle zugegriffen werden und das relativ einfach“, erläutert Thomas Theurer. „Die Technologie ergänzt sich mit der Gebäudeautomation und benötigt keine schaltschrankfüllende Elektronik.“

## ERSCHWINGLICHE LÖSUNGEN

Trotz modernster Technologie sind die Lösungen der Satelco AG durchaus erschwinglich. Thomas Theurer: „Unsere Preise sind sehr weit unten und wir liegen im Gadget-Bereich. Automatisierung kostet heute nicht mehr 30.000, sondern vielleicht ab 2.000 bis 3.000 CHF.“ Zu Beginn des Jahres hat das Unternehmen mit Sallegra ein neues System auf den Markt gebracht. Es ist einfach zu konfigurieren und intuitiv zu bedienen. In wenigen Minuten betriebsbereit, passt es sich sofort der jeweiligen Gebäudeumgebung an.

## ERHEBLICH INVESTIERT

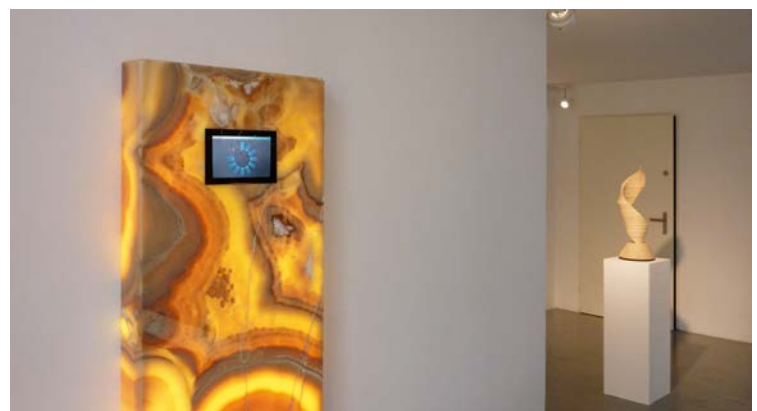
Vor gut zweieinhalb Jahren hat Thomas Theurer das Unternehmen übernommen. „Die Firma war damals zwar schon klein, aber am Markt bekannt“, so der Geschäftsführer. Dabei musste zunächst kräftig investiert werden, denn die vorhandene Technik war rund 30 Jahre alt und nicht mehr

zu verwenden. Es war gewissermaßen ein Komplettumbau, wie der Geschäftsführer erklärt: „Heute sind wir Hersteller. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben.“ Am Firmensitz in Au/Wädenswil arbeiten sechs interne Mitarbeiter. Ver-

schiedene Abteilungen werden von der Mutterfirma abgedeckt. Hinzu kommen 20 externe Beschäftigte.



Wir kümmern uns um alles, was in Gebäuden automatisiert werden kann.



Zahlreiche Möglichkeiten: Gebäudeautomation umfasst viele Lebensbereiche



Einfach zu bedienen: Steuerpanel mit Multitouch-Technologie

## GUTE AUSSICHTEN

Vertrieben werden die Lösungen in der Regel über Partnerfirmen. „Wir verkaufen nicht an Endkunden“, so Thomas Theurer. „Unsere Partner sind Elektriker, Planer und Generalunternehmer. Wendet sich ein Privatkunde an uns, bringen wir diesen in Kontakt mit einem unserer Partner.“ Werbung in Zeitungen und Fachmagazinen sowie die Präsenz auf vier bis sechs Messen jährlich zählen ebenso zu den Marketingaktivitäten wie Internetauftritt, Social Media und Direktmailings. „Bei uns gibt es fast nur Unikate“, freut sich Thomas Theurer. „Fast sämtliche Eigen-

marken sind patentiert und unser Know-how ist einzigartig.“ Die Zukunft sieht der Geschäftsführer äußerst positiv: „Die Energiekosten steigen und die Menschen sind den ganzen Tag über nicht Zuhause. Wir bieten exakt das an, was sie benötigen. Die Gebäude werden verwaltbar, bedienbar und kontrollierbar – und das zu einem guten Preis. Unsere Lösungen senken die Energiekosten, erhöhen die Sicherheit und steigern den Komfort.“ Es sind wahrlich überzeugende Argumente, die Thomas Theurer aufzuweisen hat. ■

### Satelco AG

Seestrasse 241  
8804 Au/Wädenswil  
Schweiz

☎ +41 44 7870607

☎ +41 44 7870608

✉ [satelco@satelco.ch](mailto:satelco@satelco.ch)

🌐 [www.satelco.ch](http://www.satelco.ch)

Wirtschaftsforum:

BRANCHE DES MONATS SEPTEMBER 2015

# MASCHINENBAU & TECHNIK



**Sie sind Maschinenbauer oder Techniker?  
Präsentieren Sie Ihre Produkte  
und Services auf**

**wirtschaftsforum.de**

**SPRECHEN SIE UNS AN**

**+49 5971 92164-0**





Interview mit Bob de Boers, Geschäftsführer der D-ploy GmbH

# Mehrwert für die Kunden durch IT Services

Datenmanagement, Asset Management oder Performance Management: IT-Lösungen und -Systeme sind heute in vielen Branchen unverzichtbar. Wenn es um die Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen geht, setzen viele Unternehmen auf IT-Dienstleistungsanbieter wie die D-ploy GmbH mit Sitz in Kaiseraugst in der Schweiz. Der Spezialist im Bereich der IT Services und technischen Lösungen bietet ein breites Portfolio an Dienstleistungen an, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Dabei zeichnet sich das Unternehmen vor allem für seine Kompetenz in den Bereichen aus, in denen Standardlösungen nicht ausreichen.



**D-ploy bietet IT Consulting, IT Infrastructure, LAB Solutions & Recruiting und Staffing Services**

## WACHSTUM DURCH VERTRAUEN

Mittlerweile genießt D-ploy in der Pharmaindustrie einen sehr guten Ruf und ist vor allem durch Mund-zu-Mund-Propaganda in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Der Betrieb, zu dessen Portfolio Dienstleistungen in den Bereichen IT-Infrastruktur, Servicemanagement, Engineering, Migration und Operations gehören, beschäftigt heute rund 300 Mitarbeiter und verfügt über Niederlassungen in Deutschland, Österreich, Großbritannien, der Tschechischen Republik, den Niederlanden und den USA. Mit dem Tochterunternehmen M-ploy GmbH deckt die Gruppe außerdem den Bereich der Personalrekrutierung ab. Die Kernkompetenz der D-ploy GmbH ist die IT-Beratung. „Das ist unsere besondere Stärke und wir

In einem streng regulierten Umfeld wie zum Beispiel der Pharmaindustrie sind auch im Bereich IT spezielle Lösungen gefragt, die den hohen Anforderungen der Branche gerecht werden. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden und höchste Qualität und Sicherheit zu gewährleisten, hat D-ploy ein eigenes QS-System entwickelt, das nach den strengen Richtlinien der Branche geprüft und genehmigt ist. „Damit bieten wir unseren Kunden einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil“, betont Geschäftsführer Bob de Boers, der das Unternehmen vor 13 Jahren in der Schweiz gegründet hat.

”

Wir sind kreativ darin, unsere Kunden zu unterstützen und für sie einen echten Mehrwert zu schaffen.

“

sind kreativ darin, unsere Kunden zu unterstützen und für sie einen echten Mehrwert zu schaffen“, so Bob de Boers. „Wir bieten ihnen ein komplettes Package an und die Kunden vertrauen auf unsere Kompetenz. Deshalb konnten wir

auch in wirtschaftlich schwierigen Lagen wachsen. In Zukunft wollen wir unsere Kundenbasis noch erweitern.“



## D-ploy GmbH

Junkholzweg 1  
4303 Kaiseraugst  
Schweiz

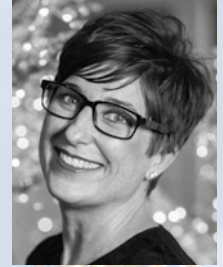
+41 61 81620-75

+41 61 81620-77

info@d-ploy.ch

www.d-ploy.ch

**Auf Basis der D-ploy Cube Services können die Kunden individuelle Dienstleistungspakete zusammenstellen**



# Nachhaltig ins richtige Licht gerückt

Die dekorativen und festlichen Beleuchtungskonzepte der MK Illumination AG sind viel zu schön, als dass sie überwiegend nur an Weihnachten zu sehen sein sollten. Deshalb will Simone Arnheiter, Geschäftsführerin des Unternehmens mit Sitz im schweizerischen Wallisellen, das Spektrum erweitern und neue Kundenkreise ansprechen. Gedacht wird unter anderem an Tourismus, Events und Lichtfestivals.

„Saisonaler Schwerpunkt in den vergangenen Jahren war stets Weihnachten“, sagt die Chefin der MK Illumination AG. „Ich bin dabei, dies etwas zu diversifizieren und auch andere Zielgruppen anzusprechen.“ Die Chancen stehen gut, da die Geschäftsführerin die Schweiz mit Blick auf Beleuchtungskonzepte fortschrittlicher

als andere Länder ansieht. „Im Unterschied zu den Mitbewerbern bieten wir alles aus einer Hand“, so Simone Arnheiter. „Wir verfügen über ein eigenes Lager und unsere Leistungen reichen vom Konzept bis zu Montage und Demontage.“ Eingesetzt wird ausschließlich LED-Technologie. Sie verbraucht bis zu 80% weniger Energie als herkömmliche Leuchtmittel bei deutlich längerer Lebensdauer. Produziert werden die Objekte in Eigenregie innerhalb der Firmen- gruppe, zu der MK Illumination gehört. Auch der Katalog wird zentral erstellt. Hat der Kunden besondere Vorstellungen, werden diese eben-

falls berücksichtigt. Simone Arnheiter: „Wir entwickeln sämtliche Konzepte für unsere Kunden hier in der Schweiz, angepasst an deren Besonderheiten und Wünsche.“ Die 2002 gegründete MK Illumination AG ist Teil der österreichischen MK Illumination Handels GmbH, die weltweit weitere 27 selbstständige Niederlassungen unterhält. In der Schweiz arbeiten zehn Beschäftigte, der Umsatz beträgt rund 3,8 Millionen CHF. 80% des Umsatzes werden direkt im Objektge-

schäft erzielt. Hier sind Shopping-Center, Städte und Gemeinden, touristische Einrichtungen und Hotels die Kunden. Die übrigen 20% macht der Elektrogroßhandel aus. Simone Arnheiter sieht die Nähe zum Kunden und die Verfügbarkeit der Produkte als wichtigste Erfolgsfaktoren an. Hinzu kommen ein langfristiges und nachhaltiges Konzept nach dem Baukastenprinzip, hohe Qualität und lange Lebensdauer sowie Synergien durch die Gruppenstruktur. █



**Glaskristalle: Shopping und Erlebniscenter Westside in Bern Brünnen**

„ Wir entwickeln sämtliche Konzepte für unsere Kunden hier in der Schweiz, angepasst an deren Besonderheiten und Wünsche.“



**Beeindruckend in Szene gesetzt: Freizeit- und Einkaufszentrum Sihcity in Zürich**

MK Illumination AG  
Hertistrasse 22  
8304 Wallisellen  
Schweiz

☎ +41 44 8187400  
☎ +41 44 8187409

✉ info@mk-illumination.ch  
🌐 www.mk-illumination.ch





Interview mit Boda Kulendik, Geschäftsführer der Werap Wicklerei AG

# Alles andere als schief gewickelt

Das Berechnen und Wickeln von Spulen, Transformatoren, Drosseln und anderen Induktivitäten ist ein Fachgebiet, das heute an den Hochschulen kaum noch unterrichtet wird. Deshalb sind die Entwickler industrieller Elektronik, in der solche Bauelemente gebraucht werden, froh, einen zuverlässigen Partner zu haben, der ihnen zu helfen weiß. Die Werap Wicklerei AG mit Sitz in Bubikon, Schweiz, besitzt jahrzehntelanges Know-how auf diesem Gebiet und gilt als Spezialist für kundenspezifische Induktivitäten in unterschiedlichen Größen und Bauformen.

Die Werap Wicklerei hat sich mit der hohen Präzision und Qualität ihrer Produkte als bevorzugter Partner international tätiger Unternehmen aus den verschiedenen Branchen etabliert. „Wir haben eine gute Reputation und können sehr schnell auf die individuellen Wünsche unserer Kunden reagieren“, so Geschäftsführer Boda Kulendik. „Wir stellen uns ihren speziellen Anforderungen und realisieren auch besonders komplexe Aufträge, die nicht jedes Unternehmen umsetzen kann. Aus diesem Grund haben wir viele Stammkunden, die auf unsere Kompetenz vertrauen.“

## KOMPETENZ SEIT ÜBER 40 JAHREN

Seit 1971 übernimmt Werap Wicklerarbeiten im Auftrag seiner Kunden. „Im Laufe der Jahre haben wir uns im Nischenmarkt der induktiven Bauelemente spezialisiert“, sagt Boda Kulendik. Das Produktportfolio umfasst alle Arten von Spulen, Transformatoren, Drosseln und Übertragern mit Drähten zwischen 0,02 und 2 mm. Die Kompetenz reicht von einfachen Linearspulen und Ringkernen bis hin zu sogenannten Backlackspulen in verschiedenen Geometrien. Dabei fertigt das Unternehmen so-



Wir stellen uns den speziellen Anforderungen unserer Kunden und realisieren auch besonders komplexe Aufträge.



Backlackspulen mit verschiedenen Geometrien



Kundenspezifische Sensor- und Magnetspulen gehören ebenfalls zum Produktportfolio

wohl kleinere Stückzahlen als auch ganze Serien und bietet auch eine Reihe von Services an, zu denen die Berechnung von elektromagnetischen Bauteilen, die Entwicklung und Beratung sowie der Muster- und Prototypenbau gehören.

## PATENTIERTE ANWENDUNG

Mit dem sogenannten WIEGAND-Sensor bietet das Unternehmen, das Teil der Werap Unternehmensgruppe ist, jetzt auch eine Schlüsselkomponente für eine neue patentgeschützte Anwendung an, die ausschließlich im Auftrag

von Lizenznehmern gefertigt wird. „Der Sensor generiert Signale, die nicht nur Impulse, sondern auch Energie abgeben, und agiert somit auch als Generator“, erläutert der Geschäftsführer. „Für dieses Projekt wollen wir die weitere Entwicklung vorantreiben.“



Höchste Präzision und Qualität in der Fertigung machen Werap zu einem bevorzugten Partner bei Wickelarbeiten

## Werap Wicklerei AG

Techcenterstrasse 2  
8608 Bubikon  
Schweiz

+41 55 2533131

+41 55 2533139

sales@werap.ch

www.wicklerei.werap.ch

# Alles rund um Stahlbau

Komplette Dienstleistungen aus einer Hand sind das Erfolgsrezept des Schweizer Unternehmens JOSEF MEYER Stahl und Metall AG aus Emmen im Kanton Luzern. Seit mehr als 120 Jahren steht der Name JOSEF MEYER für Kompetenz im Stahl- und Metallbau. Heute beweisen viele Bauten in der ganzen Schweiz die Qualität und die Vielseitigkeit der Spezialisten aus Emmen.

„Wir sind das, was man im Handel als Vollsortimenter bezeichnet“, sagt CEO Stephan Grau. „Wir bieten alles an, was das Herz in Stahl und Metall begehrt, die ganze Bandbreite an Leistungen von der Planung bis zur Fertigstellung.“ Seit 2010 ist Stephan Grau Mitinhaber und Geschäftsführer des traditionsreichen Unternehmens, das 1888 von seinem Namensgeber Josef Meyer in Luzern als Bau Schlosserei gegründet wurde. Der Sohn des Gründers, Josef Meyer-Scheitlin, entwickelt es zum Stahl- und Metallbaubetrieb mit eigenem technischem Büro und baute, wie auch die folgenden Generationen, das Leistungsspektrum immer weiter aus, um den wachsenden Marktanforderungen zu genügen.

Ab 1962 entstand in Etappen der neue Firmensitz in Emmen, in den nach und nach alle Abteilungen umzogen. „2010 übernahm ich zusammen mit drei Partnern das Unternehmen im Rahmen eines MBO“, erklärt Stephan Grau. „Damals lag der Umsatz bei 30 Millionen CHF. Heute sind es 40 Millionen CHF, und die Entwicklung ist weiter positiv.“

## DAS GANZE SPEKTRUM

Heute bietet JOSEF MEYER ein komplexes Dienstleistungspaket in den drei Kompetenzbereichen Stahlbau, Fassadenbau, Metallbau und Tragsysteme. „Wir machen alles, die ganze Bandbreite“, betont Stephan Grau. „Wir beraten die

Kunden, machen die Ausschreibungen, das Engineering, fertigen und montieren. Wir haben eine eigene Oberflächenbeschichtung für die Nasslackierung im Bereich

Gebäuden mit einem Auftragsvolumen von mehreren Millionen. Bei besonders großen Aufträgen greifen wir auf ein Netzwerk bewährter Partner zurück.“

”

Unsere USPs sind unsere Schlüsselpersonen, Persönlichkeiten, die Vertrauen erzeugen.

“

Stahlbau. Wir kümmern uns auch um die Erhaltung der Gebäude, warten, renovieren, sanieren oder bauen sie um. Damit decken wir auch bei der Auftragsgröße die ganze Bandbreite ab. Für uns ist kein Auftrag zu klein und keiner zu groß, vom Kundendienst für wenige hundert Franken bis zu

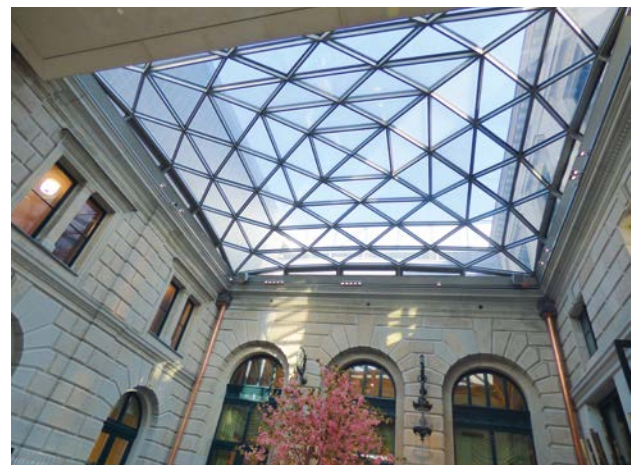
## GANZ PERSÖNLICH

Der größte Erfolgsfaktor sind für Stephan Grau die Mitarbeiter.

»»»



Beispiel Spezialkonstruktionen, Glasdach Posthof im Hauptbahnhof Zürich



Posthof Hauptbahnhof Zürich, 98 Flachstahl-Dreiecke mit neun Rauch-Wärme-Abzug-Flügeln zu einer Glaskuppel zusammengeschweißt





Beispiel Fassadenbau, Pfosten-Riegel-Elementbau für die Fassade der Butterzentrale Emmi in Luzern

„Unser Geschäft lebt vom Vertrauen und unsere USPs sind die Schlüsselpersonen, Persönlichkeiten, die Vertrauen erzeugen. Wir haben alle Kompetenzen unter einem Dach und alle, die bei uns arbeiten, verstehen etwas vom Geschäft. Bauherren und Architekten, die als Multiplikatoren sehr wichtig sind, vertrauen auf unsere Persönlichkeiten und unsere Kompetenz. Das beweisen die Empfehlungen, unser wichtigstes Marketinginstrument neben unseren Bauten.“

#### IMMER HALB VOLL

Das Unternehmen baut überwiegend für öffentliche Auftraggeber und für Firmen, bisher nur in der Schweiz. „Man muss immer erst den Markt vor der Haustür im Griff haben“, sagt Stephan Grau. „Zurzeit ist die Auftragslage gut. Mittelfristig könnte es aber eine Stagnation in der Schweizer Bauwirtschaft geben wegen politischer Querelen, Beschränkung der Zuwanderung und wegen des starken Schweizer Franken. Die Firmen investieren im



Detailsicht der Stahlkonstruktion für das Glasdach im Hauptbahnhof Zürich



JOSEF MEYER Stahl und Metall AG

Seetalstrasse 185  
6032 Emmen  
Schweiz

☎ +41 41 2694444

✉ +41 41 2694488

✉ info@josefmeyer.ch

🌐 www.josefmeyer.ch



Die Eingangstür, Teil der Fassade der Butterzentrale Emmi in Luzern

Ausland und nicht in der Schweiz. Der Rückgang bei den Bauanträgen ist schon heute spürbar. Wir sind auf alles vorbereitet, aber durchaus optimistisch. Es liegt an uns, uns der Situation zu stellen und so zu positionieren, dass wir im Markt bestehen können. Wir betreiben keine Vogel-Strauß-Politik und suchen nicht Gründe, warum man nicht erfolgreich ist. Es geht darum, sich zu überlegen,

wie man erfolgreich sein kann. Das ist unsere Philosophie, unser Glas ist immer halb voll. Wir sind nicht von Zahlen getrieben, sondern von guten Lösungen, und die guten Lösungen erzeugen dann die guten Zahlen, das gilt auch in Zukunft. Positive Denkweise, größtmögliche Flexibilität und keine Angst vor Veränderungen sind die maßgeblichen Voraussetzungen für die weitere positive Entwicklung.“



# Investitionen in die Zukunft

Während einer zweijährigen Fahrrad-tour durch Afrika hatte Klaus Tischhauser viel wirtschaftliches Potenzial gesehen – aber auch, dass eine fehlende Infrastruktur gewinnbringende Tätigkeiten oft massiv erschwert. Er dachte über Anlagemöglichkeiten zur Lösung der Probleme nach und gründete nach seiner Rückkehr nach Zürich die responsAbility Investments AG. Zu Beginn konzentrierte sich das Unternehmen auf Mikrofinanzinvestitionen, also auf die Refinanzierung von Mikrofinanzorganisationen wie Retail-Banken in der Art von Raiffeisen. Dieses Modell ist bis heute sehr erfolgreich und wird inzwischen durch andere Arten von Development Investments ergänzt.



In Kenia boomt die Wirtschaft. Das führt, wie in vielen Entwicklungsländern, zu einem steigenden Bedarf an Finanzdienstleistungen

„Grundsätzlich investieren wir in Unternehmen, die in Entwicklungsländern Produkte und Dienstleistungen anbieten, die auf breite Bevölkerungsschichten ausgerichtet sind“, verdeutlicht Christian Etzensperger, Head Corporate Development & Strategy der responsAbility Investments AG. „Wichtig dabei ist die Skalierbarkeit durch Finanzierung: Je schneller die Unternehmen wachsen, umso mehr Menschen können sie bedienen – und damit steigt ihre Entwicklungswirkung.“

## GRUNDBEDARF ERFÜLLEN

Bei ihren Anlagen konzentriert sich die responsAbility Investments AG ganz bewusst auf Sektoren des

Grundbedarfs, also auf Finanzen, Energie, Gesundheit und Bildung sowie Landwirtschaft. „Die meisten Leute in diesen Ländern haben keinen Zugang zu vernünftigen Finanzdienstleistungen wie Krediten, Sparen oder Überweisungsmöglichkeiten“, weiß Christian Etzensperger.

## ERNEUERBARE ENERGIEN

Eine andere Sparte ist die Energie und hier vor allem der Bereich erneuerbare Energien. Christian Etzensperger: „Ein einfaches und robustes Solarsystem ersetzt zum Beispiel Kerosinlampen und die Produktion schmutziger Energie.“ Handlungsbedarf sieht der Manager noch bei Gesundheit und

Bildung: „Durch die Bereitstellung von mobilen Toiletten sorgt ein indischer Investitionsnehmer für mehr Hygiene auf Baustellen – und damit für Gesundheit. Auf diesem Gebiet ist der Spielraum gewaltig.“ Ganz ähnlich sieht es bei der Landwirtschaft aus. „Ob-

”

Als Asset Manager sind wir in einer Nische tätig, die jedoch sehr schnell wächst.

“

wohl Agrikultur in diesen Ländern einen großen Teil der Wirtschaft ausmacht, wird sie meist vernachlässigt. Finanzierung und Markt-

zugang sind oft problematisch. Deshalb haben wir einen Fonds für die Landwirtschaft aufgesetzt, der zu den größten seiner Art zählt.“

## SYMPATHISCHES PRODUKT

Die responsAbility Investments AG setzt auf Diversifizierung. Bislang hat sie in rund 530 Unternehmen in 93 Ländern investiert. Auch Kleinanleger werden angesprochen. Deshalb ist es wichtig, die Risiken der Anlage zu minimieren. Der seit 2003 bestehende größte Mikrofinanz-Fonds ist in der Schweiz auch für den öffentlichen Vertrieb zugelassen und verwaltet inzwischen über eine Milliarde





**Sinnvoll und nachhaltig: Sortieren von Samen für Sresta Natural Bioproducts, den größten indischen Bio-Produzenten und responsAbility Investitionsnehmer seit 2011**

USD an Anlagevermögen. Private Anleger machen rund die Hälfte der Investoren aus, die andere Hälfte sind institutionelle Anleger wie etwa Pensionskassen. Für letztere hat responsAbility eine ganze Reihe von Produkten entwickelt, etwa für Family Offices, Anlageberater neben festverzinslichen Anlagen auch im Bereich Private Equity. „Wir vertreiben Anlageprodukte zu den Themen Mikrofinanz und nachhaltige Landwirtschaft über Banken“, erklärt Christian Etzensperger. Institutionelle Investoren hingegen werden direkt angesprochen.

### INTERNATIONAL AUSGERICHTET

Die Belegschaft ist international ausgerichtet. Von den mittlerweile 200 Beschäftigten sind mehr als 50 erst 2014 zum Unternehmen gekommen. Das Investitionsvolumen beträgt 2,6 Milliarden USD, das Wachstum liegt bei 28% jährlich. CEO ist Klaus Tischhauser, der responsAbility Investments 2003 mit Gleichgesinnten gründete. Er hat eine Minderheitsbe-

teiligung. Gesellschafter sind die Mitarbeiter (30%), Privatinvestoren (20%), sowie namhafte Finanzinstitute wie Swiss Re, Vontobel, Bank Baumann & Cie und Raiffeisen.

### INVESTMENTTEAMS

Neben dem Hauptsitz Zürich gibt es Investmentteams in Lima, Nairobi, Mumbai, Hongkong und Bangkok. Osteuropa und Zentralasien werden von Zürich und Paris aus bedient. Zudem gibt es Vertriebsbüros in Genf, Oslo und Luxemburg. Die meisten Investoren stammen aus der Schweiz. Seit 2015 werden die Produkte auch in Skandinavien vertrieben. Außerdem gehören semiprofessionelle und professionelle Anleger in Deutschland zu den Kunden.

### LANGFRISTIGER TREND

„Als Asset Manager sind wir in einer Nische tätig, die jedoch sehr schnell wächst“, erläutert Christian Etzensperger. „Wir sind überzeugt davon, dass nachhaltig auf Entwicklung ausgerichtete Anlagen in Entwick-

### responsAbility Investments AG

Josefstrasse 59  
8005 Zürich  
Schweiz

☎ +41 44 2509930

📠 +41 44 2509931

✉ info@responsAbility.com

🌐 www.responsAbility.com



**Unternehmensgründung nach zweijähriger Fahrradtour: CEO Klaus Tischhauser**

”

Grundsätzlich investieren wir in Unternehmen, die in Entwicklungsländern Produkte und Dienstleistungen anbieten, die auf breite Bevölkerungsschichten ausgerichtet sind.

“

lungsländern langfristige Trends sind.“ Der weltweite Marktführer in dieser Nische setzt – im Gegensatz zu Mitbewerbern – sehr stark auf private Investoren und versucht, weitestgehend ohne Zuschüsse und staatliche Hilfen auszukommen. Dabei ist responsAbility Investments jedoch nicht fundamentalistisch. Christian Etzensperger: „Gerade bei Pionierprojekten kann die Zusammenarbeit mit einem öffentlichen Partner sinnvoll sein. So bauen wir zum Beispiel seit 2014 über eine Beteiligungsgesellschaft gemeinsam mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau Kleinwasserkraftwerke in Ostafrika.“ Zudem soll in naher Zukunft ein auf Indien ausgerichteter Fonds für Energie, Landwirtschaft und Gesundheit lanciert werden. In Indien bestehe riesiger Bedarf und ein entwickelter Private-Equity-Markt. Und es gibt einen weiteren Grund: „Wir haben dort ein Team mit Mitarbeitern, die das können.“



**Zugang zu Bildung: In vielen Ländern keine Selbstverständlichkeit**



**Saubere Energie: Kleinkraftwerk in Kenia**

# Sicherer Boden unter den Füßen

Funktion und Ästhetik harmonisch zu vereinen ist eine zentrale Anforderung moderner Architektur. Glasfaserverstärkte, transluzide Kunstharzplatten kommen im anspruchsvollen Innen- und Außenbereich daher immer häufiger zum Einsatz. Supramat-Swiss bringt es in seinem Firmen-Claim auf den Punkt: Es sind Produkte, die beeindrucken und die das innovative Unternehmen aus Wil nicht nur zu einem gefragten Partner der Bauindustrie machen. Die innovativen Platten sorgen auch auf Flughäfen und Open Air Festivals für sicheren Boden.

Sie heißen scoba light, scoba glas, scoba element/therm, scobamat und scobavent, und sie sorgen für sehr viel mehr als eine lückenlose Bodenabdeckung. „Wir haben im Laufe der Jahre unser Plattenprogramm laufend erweitert und verbessert und damit ganz neue Anwendungsbereiche erschlossen“, betont Geschäftsführer Richard Steger. „Heute kommen unsere Platten bei der Bergung von Flugzeugen zum Einsatz, sie bilden temporäre Straßen zu schwer zugänglichen Orten, sorgen dafür, dass Matsch von den Füßen von Festivalgästen ferngehalten wird und Jumbojets problemlos geborgen werden können. Damit sind wir unserem Ziel ein Stück

näher gekommen, Produkte zu lancieren, die leicht und mehrfach wiederverwendbar den Markt revolutionieren.“

entwickelten Polyesterharzes unter anderem die ersten Surfbretter der renommierten Marke Mistral herstellte. Später wurden die glasfaserverstärkten Materialien für

„ Dank des lückenlosen Plattenteppichs gehören nasse Füße der Vergangenheit an – und Festivals machen noch mehr Spaß.

## PLATTEN PLUS MEHRWERT

Die Entwicklung der revolutionären Kunstharzplatten begann bereits in den 1950er Jahren, als Heinz Bader Scobalit gründete und auf der Basis eines von seinem Onkel

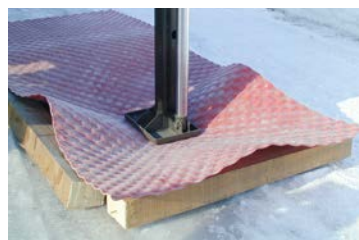
Notflughahnplatten eingesetzt, um Flugzeuge sicher zurück auf ein Rollfeld zu bringen. 2012 gründete Richard Steger schließlich die Scobamat AG. Supramat Swiss GmbH und Scobavent AG sind zwei weitere Unternehmungen. Mit

Scobamat AG  
Neugrubenstrasse 40  
9500 Wil  
Schweiz  
☎ +41 52 2352351  
✉ info@scobamat.ch  
🌐 www.scobamat.ch

den hochbelastbaren Bodenbefestigungsplatten scobamat und scobavent setzte das Unternehmen ganz neue Standards auf dem Markt. Während Rettungskräfte, das Militär und Bauunternehmen bei schwierigen Bodenverhältnissen auf scobamat setzen, begeistert scobavent zum Beispiel bei Open Air Festivals – wenn es matschig wird. „Unsere leicht zu transportierenden und problemlos großflächig zu verlegenden Unterlegeplatten aus mit Glasfasern versetztem Polymer schützen den Boden und verhindern die Entstehung von Matsch“, betont Richard Steger. „scobavent ist aus unserer Zusammenarbeit mit der Firma Empa hervorgegangen und eine kleine Revolution. Dank des lückenlosen Plattenteppichs gehören nasse Füße nun der Vergangenheit an – und Festivals machen noch mehr Spaß.“



Die Einsatzbereiche der Platten sind vielseitig, das Ergebnis immer hervorragend



Die Kunstharzplatten halten größten Belastungen stand



Ob Jumbojet oder Lkw – scobamat schützt jeden Boden absolut zuverlässig



Dank scobamat lassen sich Flugzeuge auf unbefestigtem Terrain schnell bergen



# Erfolgreiche Fusion: Pionier und Marktführer

Die Sulzer Mixpac AG entstand 2006 durch die Akquisition der beiden Firmen Mixpac und WERFO sowie den Zusammenschluss mit einem bereits bestehenden Geschäftsbereich der Sulzer Gruppe. Die bisherigen Aktivitäten innerhalb des Sulzer-Konzerns in dieser Richtung erreichten somit eine neue Dimension. Zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses war Mixpac der Pionier im Zwei-Komponenten-Bereich. Durch die Fusion der drei Firmen avancierte das neue Unternehmen auf einen Schlag zum Marktführer. In knapp zehn Jahren konnte die Firma aus Haag im schweizerischen Rheintal ihren Umsatz verdoppeln und sich auch geografisch ausdehnen.

„Wir sind der führende Anbieter beim Mischen und Applizieren“, macht Philipp Süess, Geschäftsführer der Sulzer Mixpac AG deutlich. Die vom Unternehmen entwickelten und vertriebenen Zwei-Komponenten-Systeme bestehen aus drei Elementen. Die Kartuschen oder Spritzen gibt es in verschiedenen Dimensionen. Dabei reicht die Bandbreite von 2,5 ml für dentale Anwendungen bis



**Eines der häufigsten Anwendungsgebiete: Zwei-Komponenten-Mischer in der Zahnarztpraxis**

des Mixers entscheidend. Der Mixer muss über die exakten Dimensionen für seine jeweilige Aufgabe verfügen. Die zu mischenden Komponenten haben oft unterschiedliche Viskositäten und es werden – je nach Anwendung – unterschiedliche Mischverhältnisse gefordert. „Unsere Lösungen sind sehr anspruchsvoll, sehr innovativ und bieten eine neue und revolutionäre Mischtechnologie“, erläutert Philipp Süess. So sind die Kolben besonders leichtgängig und das System ist absolut dicht. Bislang hat die Forschungs- und Entwicklungsabteilung mit 30 Beschäftigten mehr als 1.200 Einzelpatente entwickelt.

## VIELE ANWENDUNGEN

Bei der Zielgruppe für die Sparte Healthcare liegt der Schwerpunkt auf Dentalanwendungen. Doch auch Veterinär- und Humanmedizin nutzen die Technologie von



**Wir sind der führende Anbieter beim Mischen und Applizieren.**

an ihre Endkunden. Dabei kommt es vor allem darauf an, dass die Behältnisse dicht schließen.

## AUTOMATISCH MISCHEN

Nicht minder wichtig ist der statische Mixer, der die beiden Komponenten aufgrund seiner Geometrie miteinander vermischt. Erzielt wird dieser Effekt beim Durchpressen durch den Mixer. Je nach System und Anwendung

wird die hierzu benötigte Kraft manuell, mit Druckluft oder elektrisch erzeugt. Die Dispenser, in welche die Kartuschen und Mixer eingeführt werden, lassen sich – ähnlich einer Silikonpistole aus dem Baumarkt – wiederverwenden.

## 1.200 PATENTE

Damit das gewünschte Mischungsverhältnis genau erreicht wird, sind Auslegung und Funktion

zu 1,5 l in der Industrie. Die Hersteller von Klebstoffen oder Dentalmassen füllen ihre Erzeugnisse in die Kartuschen und Spritzen und vertreiben sie als Fertigprodukte





Sparte Industrial: 'Chemischer Dübel' im Brückenbau

## Sulzer Mixpac AG

Rütistrasse 7  
9469 Haag  
Schweiz

☎ +41 81 7722000

📠 +41 81 7722001

✉ mixpac@sulzer.com

🌐 www.sulzer.com

Sulzer Mixpac. Eine Anwendung der Sparte Industrial ist Industrial Adhesive. So wird zum Beispiel in der Automobil- und Luftfahrtindustrie immer mehr geklebt. Eine weitere Anwendung ist Construction. Hier verankern zum Beispiel chemische Dübel Bauteile in Felsgestein. Und auch der Korrosionsschutz, unter anderem im Schiffsbau oder offshore, bietet gutes Wachstumspotenzial.

### PRODUKTION IN CHINA

Der direkte Kontakt zu den Kunden steht im Mittelpunkt der Marketing- und Vertriebsstrategie. Vor allem bei den Produkten für Dental und Healthcare ist Sulzer Mixpac auf den wichtigen Fachmessen mit einem Stand vertreten. Sulzer Mixpac ist Teil der Division Chemtech des Sulzer-Konzerns. Weitere Divisionen sind Pumps Equipment und Rotating Equipment Services. Die Zentrale von Sulzer Mixpac ist Haag, Standort der früheren WERFO AG. Seit dem Jahr 2008 gibt es

eine weitere Produktion in China mit mehr als 140 Mitarbeitern. In den USA und in Großbritannien gibt es Vertriebsniederlassungen, in Dänemark wurde 2013 ein



Unsere Lösungen sind sehr anspruchsvoll, sehr innovativ und bieten eine neue und revolutionäre Mischtechnologie.

Hersteller von Dispensern akquiriert. Von den insgesamt 15.500 Beschäftigten des Sulzer-Konzerns arbeiten mehr als 550 bei Sulzer Mixpac. Etwa die Hälfte des Umsatzes erwirtschaftet die Sparte Healthcare, die andere Hälfte der Bereich Industrie.

### HOHE EXPORTQUOTE

Exporte machen 90 bis 95% des Umsatzes von Sulzer Mixpac aus. Schwerpunkt ist die westliche Hemisphäre. Von dort aus geht aber auch viel in die Emerging Mar-

kets. Die Niederlassung in China liefert rund die Hälfte ihrer Produktion an den hiesigen Markt, die andere Hälfte wird exportiert. Insgesamt machen Kunden aus

Europa und Nordamerika rund 80 bis 85% des Umsatzes von Sulzer Mixpac aus.

### GLEICHBLEIBENDE QUALITÄT

Das Zusammenführen der drei Firmen vor knapp zehn Jahren und die Kombination des Knowhows sind für Philipp Süess die wesentlichen Elemente des Erfolges: „Diese Fusion bedeutete keine Addition, sondern eine Multiplikation der Leistungsfähigkeit der Einzelunternehmen.“ Auch das Beherrschen der Technologien,

der eigene Werkzeugbau sowie die gleichbleibende Qualität tragen nach Ansicht des Geschäftsführers mit zum Erfolg bei. Nicht zuletzt sieht er auch die Einbindung in die Strukturen des gesamten Sulzer-Konzerns als Pluspunkt an.

### POSITIVE ZUKUNFT

„Es gibt Wachstumsmöglichkeiten – sei es beim Coating für unsere Sparte Industrie oder in weiteren Healthcare-Segmenten“, ist Philipp Süess überzeugt. „Wenn wir unsere Stärken ausspielen, steht uns eine sehr positive Zukunft bevor. Wir müssen allerdings flexibel bleiben und uns weiter dezentralisieren, Prozesse hinterfragen und noch stärker auf die Emerging Markets schauen, um die Chancen zu ergreifen, die sich uns bieten.“ Der Geschäftsführer ist von diesen Möglichkeiten fest überzeugt: „Ich bin Ingenieur und glaube an die Innovationskraft unseres Unternehmens.“

# Altes Unternehmen mit modernen Produkten

Bereits 1883 wurde die heutige Swiss Quality Paper AG ins Leben gerufen, doch ihre anspruchsvollen Produkte entsprechen höchsten modernen Anforderungen. Sie machen das Unternehmen mit Sitz im schweizerischen Balsthal zu einem gefragten Anbieter technischer Papiere.



Mitten im Grünen:  
Luftaufnahme des  
Unternehmens im  
schweizerischen  
Balsthal

Drei Produktparten prägen das Portfolio der Swiss Quality Paper AG: Rohpapiere für Abklebeband, Papiere für Zigarettenfilter sowie Krepp-, Hygiene- und Verpackungspapiere. Rund 70% des Umsatzes entfallen auf die Rohpapiere, jeweils 15% auf die beiden anderen Segmente. Zudem unterhält das Unternehmen eine eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Nach verschiedenen Eigentümerwechseln gehört der Schweizer Papierhersteller seit 2009 zur indischen Saber Group, die seit 1990 in der gleichen Branche tätig ist. 66 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen. Der Umsatz in den vergangenen Jahren lag zwischen 20 und 40 Millionen EUR. Abhimanyu Soin, Direktor, rechnet für das laufende Jahr jedoch mit einem leichten

Rückgang, da der starke Schweizer Franken dem Unternehmen zu schaffen macht. 98,5% des Umsatzes erzielt Swiss Quality Paper außerhalb der Schweiz in Europa. Einige Kunden gibt es auch in Mexiko, den USA und China. Vor allem in Asien und den USA sieht der Direktor noch Wachstumspotenzial. Messepräsenz und Direktmarketing sind die wichtigsten Verkaufsaktivitäten. „Wir sind ein kleines Unternehmen und von unseren 66 Beschäftigten ist mehr als die Hälfte seit über zehn Jahren im Betrieb“, freut sich Abhimanyu Soin. „Unsere älteren Kunden mögen das. Sie bevorzugen uns, weil wir stabil sind und ihre Kontaktpersonen nicht andauernd wechseln.“ Der Direktor nennt einen weiteren Grund, warum die Kunden dem Unternehmen

in einem umkämpften Markt die Treue halten: „Unsere technischen Abläufe sind sehr flexibel und wir liefern kundenspezifische Produk-

te.“ Höchste Qualität sowie der ausgeprägte Service überzeugen die Auftraggeber ebenfalls. ■

”

Unsere technischen Abläufe sind sehr flexibel und wir liefern kundenspezifische Produkte.

“

## Swiss Quality Paper AG

Tiergartenweg 1  
4710 Balsthal  
Schweiz

☎ +41 62 3864111

☎ +43 62 3864121

✉ info@swissqualitypaper.com

🌐 www.swissqualitypaper.com



# Je kleiner, desto feiner

Das Falten und Formen von Papier ist eine Kunst für sich, auch dann, wenn es gerade nicht um Origami geht. Eine scheinbar einfache Schachtel oder auch eine Packungsbeilage muss genauso gut durchdacht werden wie ein Kunstwerk, denn je geschickter das Papier produziert und gefaltet ist, umso weniger Platz und Geld kostet es. Bei der SCHELLING AG dreht sich alles um Papier und Verpackungen. Das Schweizer Traditionsunternehmen bietet Transportverpackungen, Umverpackungen, Displays, Verkaufsverpackungen und Packungsbeilagen an. Hochwertig und durchdacht, zertifiziert und patentiert und alles aus einer Hand.



Wer auf einer Verpackung das Zeichen e<sup>3</sup> entdeckt, der hält ein SCHELLING-Produkt in der Hand. Mit dem eigenen Gütesiegel, das für economy, ecology und efficiency steht, kennzeichnet die Firma Produkte, die, wie der Name suggeriert, ökonomisch, ökologisch und effizient sind, indem sie Material, Gewicht und Transportvolumen einsparen. Dominique Guillod, der vor zwei Jahren die Projektleitung des Marketings der Firma übernommen hat, weiß, was für einen Unterschied auch

scheinbar kleine Änderungen machen können. „Bei großen Stückzahlen kann sich auch eine nur geringfügige Materialeinsparung erheblich auswirken“, betont er.

## EINMALIG PLATZSPAREND

SCHELLING produziert vor allem für die Pharma-, Lebensmittel- und Spielzeugindustrie. „Darüber hinaus beliefern wir aber auch etliche andere Branchen“, verrät Dominique Guillod. „Unter anderem versorgen wir auch Banken

”

Man wird sicherlich in jeder Branche Kunden von uns finden.

“

mit Formularen.“ Das ist eine neuere Entwicklung, die durch einen geschickten Schachzug von Eigentümer und Geschäftsführer Beat Schelling möglich ist. Die Firma, die bereits 1876 als Langenbach AG gegründet wurde, ist

in ihrer jetzigen Struktur seit 2008 aufgestellt. Letztes Jahr konnte das Unternehmen mit der Übernahme der Firma Birkhäuser sein Leistungsspektrum sinnvoll erweitern

»»»



## SCHELLING AG

Industriestrasse 11  
5102 Rapperswil  
Schweiz

☎ +41 58 3604400

📠 +41 58 3604401

✉ info@schelling.ch

🌐 www.schelling.ch



Die Displays gibt es passend zu den Verpackungen

und ist nun auch in der Lage, Etiketten und Geschäftspapiere zu produzieren. Aber das ist bei weitem nicht der einzige Vorteil, den der Kauf mit sich brachte. SCHELLING erwarb damit auch ein sehr wertvolles Patent. „Das beruht auf einer Erfindung eines Amerikaners namens Vijuk“, erklärt Dominique

### DER BLICK NACH VORNE

Insgesamt sind 650 Mitarbeiter an fünf Standorten in Rapperswil, Schafisheim, Oesingen, Reinach und Hanau für das Unternehmen tätig. „Wir sind sehr stark bei der Veredelung von Verkaufsverpackungen“, meint Dominique

Guillod. „Das machen wir hauptsächlich am Standort in Oesingen, wo wir besonders viel hochwertig veredeltes Schokoladenpapier produzieren.“ Die Niederlassung in der deutschen Stadt Hanau hingegen ist vor allem für das Auslandsgeschäft von Bedeutung. „Der Schwerpunkt unseres Exportes ist in Europa, insbesondere auf unseren direkten Nachbarländern“,

erläutert Dominique Guillod. „Aber wir beliefern auch Kunden in Südamerika und Russland. Und mit den Packungsbeilagen sogar Kunden auf der ganzen Welt. Aber ich sehe auch in der Schweiz selbst durchaus noch weiteres Potenzial. Und auch das Auslandsgeschäft werden wir insbesondere von Hanau aus weiter forcieren.“

”

Bei großen Stückzahlen kann sich auch eine nur geringfügige Materialeinsparung erheblich auswirken.

“

Guillod. „Dieser erhielt seinerzeit von etlichen großen Pharmaunternehmen Angebote für sein Patent. Aufgrund des Patentrechtes kam es zu dem Kontakt mit der Firma Birkhäuser und man verstand sich auf Anhieb sehr gut. Somit erhielt die von uns übernommene Firma die Rechte. Die Beilagen lassen sich durch eine spezielle Falzschwertlösung besonders platzsparend falten. Auf diese Weise sind wir mit den derart ausgestatteten Maschinen in der Lage, einen Bogen im Format von 70 x 100 cm auf 7 x 5 cm oder 45 x 48 cm auf 3,2 x 3,2 cm zu falzen.“



In der Produktion läuft alles rund



Die Traditionsfirma verfügt über die modernsten Maschinen