

## Ein Land ständig im Clinch und in Bewegung

Die Schweiz hat die höchste Erfindungsdichte der Welt. Und das hat seine Gründe. Wir sind es uns gewohnt, in Bewegung zu sein. Wir befinden uns – nicht erst seit zwei Jahren – konstant im Clinch etwa mit den USA und der EU. Unsere Grösse oder eben Kleinheit zwang uns schon immer, innovativ zu sein – denn wir haben keinen 300-Millionen-Einwohner-Markt im Rücken, sondern einen kleinräumigen, zerstückelten. Wir müssen konstant agieren und vorausschauen – und wenn wir angegriffen werden, kommt unsere Schweizer Mentalität zum Tragen, immer wieder neue Ideen zu entwickeln. Und neue Produkte.

Zurzeit ist Deutschland im Aufwind und profitiert vom niedrigen Eurokurs; es ist fast das einzige EU-Land mit nennenswerter Produktionsleistung. Wir aber schaffen die Herausforderungen trotz tiefem Eurokurs (dass auch der nicht nur schlecht ist, zeigt der Artikel Bülach:Global). Was wir von den *Bülacher Industrien* bieten können, sind einfache, angewandte Entwicklungen. Weil wir dazu fähig sind, gibt es uns überhaupt noch im globalen Markt. Unserer Innovationskraft und Anpassungsfähigkeit müssen wir Sorge tragen!

**Markus Wiegand**  
Präsident Bülacher Industrien

## BÜLACH:GLOBAL

### Starker Franken als Vorteil

**Bülacher Industriefirmen berichten in jeder Ausgabe der *Bülacher Industrien Nachrichten* über ihr Verhältnis zur Globalisierung. Heute: Die Firma Baltensperger AG über natürliche Grenzen.**

Die Stahlbaufirma Baltensperger AG liefert nur wenig ins Ausland. Dennoch hat die Globalisierung Auswirkungen auf ihr Geschäft. Einstige Tieflohnländer wie Polen oder Tschechien stellen heute ebenfalls gute Produkte her und sind nur noch für Spezialteile auf Schweizer Erzeugnisse angewiesen.

Die meisten Produkte von Baltensperger sind schwer und sperrig. Hier stösst die Globalisierung an ihre Grenzen: Eine Stahlkonstruktion für eine Brücke etwa ist bis zu 30 Meter lang; diese ins Ausland zu liefern, würde die Transportkosten in nicht konkurrenzfähige Höhen treiben. Umgekehrt hat dieser Umstand auch positive Folgen: Die hohen Transportkosten bieten Baltensperger einen gewissen Schutz vor ausländischen Firmen, die ihre Produkte ebenfalls nicht zu wettbewerbsfähigen Preisen in die Schweiz liefern können.

Auch beim Einkauf wirkt sich die Globalisierung aus – positiv: War es früher kaum möglich, Komponenten wie Stahl direkt aus dem Ausland zu beziehen, so ist dies dank einer gewissen Marktliberalisierung heute viel einfacher. Und wo für Exportfirmen Schatten ist, gibt es für andere auch Sonne: Als Importeur von Rohstoffen profitiert Baltensperger von tiefen Wechselkursen.



Vor allem national tätig: Westside-Center Bern mit Stahlbau von Baltensperger

# BÜLACHER INDUSTRIEN NACHRICHTEN



Ausgabe 3/2010. Die *Bülacher Industrien Nachrichten* erscheinen viermal jährlich.

Herausgeber: Bülacher Industrien, Präsidium c/o Wiegand AG, Steinackerstrasse 7, 8180 Bülach • www.buelacher-industrien.ch



Innovatives Produkt: Eine Apothekerin richtet die Medikamente für ein Heim

## Entwicklung eigener Produkte als Erfolgsrezept für KMU

**Mehr als 99 Prozent aller Betriebe der Schweiz haben weniger als 250 Mitarbeitende. Diese klassischen KMU (kleine und mittlere Unternehmen) beschäftigen aber rund zwei Drittel aller Arbeitnehmenden und gelten nicht umsonst als Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. In der Regel fehlt den KMU das Geld für eigene Basis-Forschung.**

Grosse Konzerne leisten sich stattliche Budgets für Forschung und Entwicklung – bei einem KMU dagegen beschränkt sich dieses in der Regel auf die Weiter- und Neuentwicklung von Produkten, Verfahren und Dienstleistungen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Schweiz einen Heimmarkt von nur gegen acht Millionen potenziellen Endverbrauchern bietet – aufgeteilt in drei Sprachen. Wie anders ist es etwa in Deutschland, wo jedem Unternehmen grundsätzlich ein Markt von 82 Millionen Personen offensteht – oder in den USA einer von über 300 Millionen. «Sich auf der Basis eines solchen kleinen Ausgangsmarktes zu behaupten, geht nur, wenn man innovativ ist und besondere eigene Stärken entwickelt, mit denen den Mitbewerbern aus dem nahen Ausland Paroli geboten werden kann», sagt Markus Wiegand, der Inhaber und Geschäftsführer der Firma Wiegand AG in Bülach.

Die Wiegand AG hat sich dem Richten, Aufbewahren und Verteilen von Medikamenten in Heimen und Spitälern verschrieben. In den letzten Jahren wurde die Medikationssicherheit auch von der Politik vermehrt in den Fokus gerückt, was Markus Wiegand bewegt, mit Eigenentwicklungen verstärkt dort anzusetzen. Denn während es auch anderen Anbietern weltweit nicht schwerfällt, bewährte Systeme neu aufzulegen respektive zu kopieren, ist es kniffliger, mit neuen Ideen die bekannten Verfahren zu verbessern oder abzulösen. Wiegand erläutert: «Durch geeignete Vermarktung von neuen Ideen kann sich eine Firma als Spezialist auf einem Gebiet hervortun. Man muss in den Köpfen der Kunden präsent sein. Das Angebot im Markt ist gross und auf einen reinen Preiskampf darf man sich nicht einlassen – speziell bei diesem Euro-Kurs!»

### Entwickeln heisst beobachten

Damit ein kleiner oder mittelgrosser Betrieb insbesondere in der Industrie erfolgreich Eigenentwicklungen lancieren kann, muss

er den Markt konstant beobachten. «Es gilt, gezielt hinzuhören und Feedbacks der Kunden einzuholen und in den verschiedenen Märkten neue politische, rechtliche, finanzielle und soziale Tendenzen frühzeitig zu erkennen. Einer Schweizer Firma – mitten in Europa gelegen – fällt es leichter die unterschiedlichen Tendenzen in den umliegenden Ländern zu erkennen, als z.B. einer amerikanischen.»

Neue rechtliche Rahmenbedingungen in Deutschland und Belgien bewirken, dass Apotheken, die bisher Medikamente in Originalpackungen an Heime lieferten, neu mehr Verantwortung für die Medikation der Heimbewohner übernehmen müssen. Untersuchungen zeigen, dass ungefähr jeder zehnte Patient in Schweizer Spitälern von einem Medikationsfehler betroffen ist – Fehler in der Dosierung, bei der Abgabezeit oder auch die Abgabe eines falschen Medikamentes können schwerwiegende Folgen nach sich ziehen, die bis zum Tod eines Patienten führen. Die neuen Vorschriften in Deutschland und Belgien bewirken, dass nur noch eine Apotheke ein Heim beliefern darf. Durch das Anbieten von neuen Dienstleistungen, wie das Vordosieren von Medikamenten für jeden Bewohner eines Heims, versuchen die Apotheken besser zu sein als ihre Konkurrenten, um so mehr Heime beliefern zu können.

In den letzten vier Jahren meldete Wiegand zwei Patente an, um ihre neuen Ideen für den sich verändernden Markt zu schützen. Mit den neuen Produkten und Verfahren soll es einfacher werden, die korrekten Medikamente dem korrekten Patienten zur korrekten Zeit abzugeben und gleichzeitig den immensen Zeitaufwand der Pflegefachpersonen bei der Medikamentenverteilung zu reduzieren, damit sie Zeit für die Betreuung der Bewohner gewinnen.

### Nur wer innovativ ist, bleibt wettbewerbsfähig

Auch eine scheinbar sichere Marktführerschaft ist schnell vorbei. Kleine Veränderungen im Markt führen dazu, dass ein Produkt plötzlich nicht mehr verkauft werden kann. Gespräche mit Pflegefachpersonen in Expertengruppen, aber auch Apothekerkongresse in Deutschland und Belgien, brachten Wiegand dazu, ihr neues System für die Medikamentenbereitstellung durch Apotheken zur Marktreife zu führen. Das Prinzip zusammengefasst: In der Apotheke werden Medikamente fixfertig für jeden Patienten für eine ganze Woche in dem bekannten blauen Medikamenten-Verteilssystemen von Wiegand gerichtet. Danach werden diese für alle Patienten eines Heimes in spezielle Transportboxen geschoben und mit dem Apothekerauto zum Heim gefahren. Dort füllen die Pflegerinnen auf einfachste Art alle Tablett in ihre Systemschränke um – jedes Verteiltablett ist dabei korrekt mit dem richtigen Patienten, der Dosierung und dem Wochentag beschriftet. Die Vorteile des Systems: Zubereitungsfehler werden praktisch ausgeschlossen, Apotheken können mit geringen Investitionen die Komplettversorgung von Heimen aufziehen, und die Pflegerinnen werden stark entlastet und haben mehr Zeit für die Heimbewohner.

Der Erfolg der Eigenentwicklung kann sich sehen lassen. Über zwei Millionen Dispenser verkauft Wiegand pro Jahr in alle Welt, 30 Millionen Medikamentenbecher und über 1500 Medikamentenwagen. Besonders stolz ist Wiegand darauf, dass die meisten Produkte in der Schweiz hergestellt werden und dennoch konkurrenzfähig sind. Die Konkurrenz schläft nämlich nicht und ver-

Trendtabelle Bülacher Industrien (Stand September 2010)						
Firma	Mitarbeiter in Bülach			Geschäftsgang		
	Mitarbeiter	davon Lehrlinge	Tendenz	Auslastung	Auftragseingang	Perspektive
Baltensperger AG	76	11	gleich	gut	gut	gleich
Landert Motoren AG	255	49	steigend	gut	gut	gleich
Mageba SA	98	2	gleich	genügend	genügend	gleich
Oertli Werkzeuge AG	183	19	gleich	gut	gut	gut
Stutz Mechanik AG	32	5	gleich	gut	gut	gleich
Vetropack AG	118	9	gleich	gut	gut	gleich
Wiegand AG	50	1	gleich	genügend	gut	gleich

### Landert: Lehrabschlussfeier im Rathaus

Etwa 50 Personen – Angehörige, Lehrlingsbetreuer und natürlich die Lernenden selbst – hatten sich am 27. August im Rathaus Bülach eingefunden, um in einem kleinen Festakt den Lehrabschluss von 14 Lernenden der Landert Motoren AG zu feiern. Nach einer Rede von Geschäftsleitungsmitglied Christoph Ernst und einem humorvollen Fotobericht über die Ausbildungszeit von Lehrlingsbetreuer Michael Kummer stiessen die Anwesenden beim Apéro auf den Erfolg der jungen Absolventen an, die einen Gesamt-Notendurchschnitt von 4.7 erzielt hatten.



Die erfolgreichen – ehemaligen – Lernenden

### Vetropack: Mehr verkauft bei stabilem Umsatz

Die Vetropack-Gruppe steigerte im ersten Semester 2010 den Verkauf von Glasbehältern um 11 Prozent und baute die Exportmärkte weiter aus. Alle Werke waren voll ausgelastet.

Der Bruttoumsatz bewegte sich mit CHF 331,8 Mio. auf Vorjahresniveau. Das operative Ergebnis sank auf CHF 42,6 Mio., der Semestergewinn auf CHF 19,6 Mio.

Wegen des starken Schweizer Frankens wirkten sich Wechselkurseffekte negativ auf den Umsatz aus. Ohne diese Effekte würde der Umsatz 2,6 Prozent über demjenigen des ersten Semesters 2009 liegen. Zudem gingen die Verkaufspreise deutlich zurück, da vermehrt Produkte mit relativ tiefen Margen gefragt waren.

sucht immer wieder, die Wiegand-Systeme zu kopieren – ein weiterer Grund für Wiegand, innovativ zu bleiben. Bereits hat er ein nächstes Projekt in der Pipeline: Demnächst stellt sein Unternehmen ein komplettes Computersystem mit Hard- und Software vor, mit dem das Richten und Dosieren von Medikamenten noch einfacher und sicherer wird. Wiegand stellt fest, dass der Trend bei der Medikamentenverteilung dahin geht, immer öfter jeden Schritt elektronisch abzusichern oder gar zu automatisieren. Auch in diesem Bereich konnte Wiegand 2009 ein Patent anmelden. «Ein Patent ist ein zusätzlicher Schutz. Damit es unattraktiv ist, ein erfolgreiches Produkt zu kopieren, muss aber vor allem das Preis-Leistungs-Verhältnis gut sein.»

Konsequenterweise lautet Wiegands Fazit: «Dank ihrer Flexibilität und ihres Verständnisses der unterschiedlichen Märkte hat die Schweizer Industrie die Chance, sich auch in Zukunft weltweit zu behaupten.»

## JUBILARE

30.09.2010 bis 31.12.2010

- Landert Motoren AG**  
20 Jahre Michele Lanzolla
- Oertli Werkzeuge AG**  
35 Jahre Paul Oertli  
35 Jahre Franz Vogelsanger  
25 Jahre Hans Angst  
20 Jahre Bruno Ehrle

**Vetropack AG**  
25 Jahre Laura Veneziani

**Wiegand AG**  
20 Jahre Elsbeth Marchel

## PENSION

30.09.2010 bis 31.12.2010

- Oertli Werkzeuge AG**  
Max Jucker, Montage
- Vetropack: Müller + Krempel AG**  
Liliane Offner, Lager/Spedition
- Vetropack: Vetoreal AG**  
Hans Gwerder, Interne Dienste

Die *Bülacher Industrien* danken allen Jubilaren und Pensionierten herzlich für die grosse Treue zu «ihrer» Firma und für ihre wertvolle Arbeit. Allen, die in den Ruhestand treten, wünschen wir einen spannenden neuen Lebensabschnitt mit vielen erfüllenden Momenten.