

Neuunternehmer des Monats

# Tüftler machen Maschinenträume wahr

Sie brauchen einen Hersteller für ihre individuelle Produktionsmaschine? Hier hilft die Ruswiler Swiss Prototech. Sie bietet kundenspezifische Lösungen – und ist damit sehr erfolgreich.

VON ALICE CHALUPNY

Die drei Inhaber der Swiss Prototech AG könnten unterschiedlicher kaum sein. Hans Fischer, Geschäftsführer des Ruswiler Unternehmens, spricht lebhaft, verkauft gerne und gut. Hanspeter Blum, als Maschinenbauer verantwortlich für Konstruktion und Entwicklung, ist ruhig, sagt



weniger. Markus Bucher schliesslich, Lohnunternehmer und zuständig für Weiterentwicklung von Agrarmaschinen, beobachtet sein Gegenüber genau, oft mit einem belustigenden Schimmer in den Augen. Seine beiden Kollegen nennen ihn manchmal Einstein. So verschieden die Gründer und Gesellschafter der Swiss Prototech AG sind: Seit sie ihre diversen Fähigkeiten im Oktober 2001 zu einem Unternehmen zusammengeführt haben, zeigt sich, wie optimal sich die dabei entstandenen Synergien nutzen lassen.

## Einzigartige Erfindungen

Die Swiss Prototech AG konzipiert kundenspezifische Maschinen, schwerge- wichtig für die Landwirtschaft und die Tierfutterbranche. Beispiel? Die Tierfütterherstellerin Multiforsa aus Steinhausen suchte lange nach einer Produktionsmaschine für die Herstellung der «Swissperls», ein Spezialprodukt der Abteilung Tiergesundheit. Die drei Tüftler der Swiss Prototech fanden die Lösung, entwickelten eine neue Maschine und stellten diese in der eigenen Fertigungsanlage her. Dort sind, je nach Auftragslage, ein Angestellter und hin und wieder auch Temporärmitarbeiter beschäftigt. Überdies baut Swiss Prototech auch bestehende Maschinen um beziehungsweise erweitert sie. Ein zweites Beispiel: Swiss Prototech entwickelte an eine bestehende Maisballenpresse eine Speise-Förderband. «Früher musste bei jeder Neueinrichtung der Ballenpresse ein separates Förderband herangeschoben werden. Heute kann das angebaute Band hy-



Von links: Hanspeter Blum, Hans Fischer und Markus Bucher, Gründer und Mitinhaber der Swiss Prototech AG in Ruswil, präsentieren von ihnen entwickelte Teile einer Tierfutterproduktionsanlage. Sie planen und bauen kundenspezifische Maschinen, schwerge- wichtig für die Landwirtschaft und die Tierfutterbranche.

BILD EVELINE BACHMANN

draulisch auseinander geklappt werden», beschreibt Hans Fischer eine einzigartige Erfindung, die es noch nirgends gibt. Noch, weil möglicherweise schon bald ein grosser Hersteller die Idee von Swiss Prototech übernimmt. «Es wurde und wird weiterhin kopiert», sagt Fischer. Gewisse Erfindungen zu patentieren, das helfe bei solchen Produkten nicht viel. «Es müssen nur einige Details abgeändert werden. Das reicht bereits, um ein Patent zu umgehen», weiss Geschäftsführer Fischer. Und sowieso: «Wir werfen natürlich auch ein Auge auf die Konkurrenz», sagt Blum. «Bei Messebesuchen oder Projekten mit Partnern finden wir immer wieder ausbaufähige Ideen.»

## «Unsere Entwicklungen funktionieren branchenunabhängig.»

HANSPETER BLUM

## Keine Zeit für Werbung?

Im Moment stammen die rund zehn Grosskunden und zirka 100 Kleinkunden aus den Bereichen Landwirtschaft und Tierfutterbranche. Doch das muss nicht so bleiben. «Wir wollen uns öffnen und können das auch, weil unsere Entwick-

lungen branchenunabhängig funktionieren.» Gerne würde man verstärkt Zeit und Mittel in Werbung investieren, doch: «Wir sind einfach noch nicht dazu gekommen», gesteht Fischer schmunzelnd. Im Moment steckt das Unternehmen mitten in der Entwicklung mehrerer Maschinen, es gibt noch viel zu tun.

## Preise basieren auf Erfahrung

Um zu prüfen, ob eine Kundenidee überhaupt umsetzbar ist, wird zunächst eine Grobklärung durchgeführt. «Wichtig ist, dass der Kunde formuliert, was die Maschine am Schluss schaffen muss», erklärt Markus Bucher. «Genauere Angaben können manchmal eher hinderlich sein, da sie uns auf falsche Fährten führen.» Falls die Abklärungen positiv ausfallen, erstellt Swiss Prototech ein Konzept sowie einen Grobkostenvorschlag. Die Preise fallen je nach Maschine und Aufwand – handelt es sich um eine Neuentwicklung oder um einen Umbau? – aus. Kleine Umbauten können im vierstelligen Bereich angesiedelt werden, die Neuentwicklung von sehr grossen Maschinen beläuft sich schnell einmal auf einen sechsstelligen Betrag. Da es keine vergleichbaren Produkte

gibt, stellt Swiss Prototech ihre Preise auf Erfahrungsbasis auf. «Wir wissen mittlerweile, wie viel Zeit und Materialien wir für welche Auftragsarten benötigen», erklärt Fischer. Laut eigener Aussage seien die Kunden bis heute mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis überaus zufrieden gewesen.

Ziel der Swiss Prototech ist, mit ihren Produktionen die Wertschöpfung der Kunden zu steigern. «Wenn die Kunden mit unserer Hilfe mehr Aufträge einholen können, dann ist der Auftrag für alle Seiten positiv verlaufen», doziert Fischer. Das Geschäft laufe derzeit gut: Der Jahresumsatz 2003 belief sich auf rund 800 000 Franken, für das laufende Jahr ist eine Umsatzsteigerung von 12,5 Prozent budgetiert.

Was dem Ruswiler Unternehmen heute noch fehlt, sind Aufträge mittlerer Grösse. «Damit könnte eine konstantere Auslastung erreicht und die Abhängigkeit von einzelnen Grossaufträgen verringert werden», erklärt Fischer.

## HINWEIS

► Swiss Prototech AG, Rützmatt 3, 6017 Ruswil. Telefon 041 921 54 79; Fax 041 921 54 59; E-Mail info@prototech.ch; Internet www.prototech.ch ◀

## EXPRESS

- Swiss Prototech plant und baut individuelle Maschinen.
- Fachleuten imponiert der Umsatz von 800 000 Franken.

## TAGUNG IN LUZERN



Ein Energieschub für Unternehmer, Selbstständige und solche, die es werden wollen: Am 12. Mai geht ab 15.30 Uhr im D4 Businessparc Luzern in Root die Neuunternehmer-Tagung über die Bühne. Programmpunkte sind Präsentationen, Netzwerk-Dinner und Podiumsdiskussionen mit Neuunternehmern und -nehmerinnen. Zudem wird der Neuunternehmer des Jahres gewählt. a c

## HINWEIS

► Anmeldung: www.neuunternehmer.ch ◀

## NACHGEFRAGT



bei Christof Born, Beirat

## «Die Umsätze sind beeindruckend»

Christof Born ist Geschäftsführer des Businesspark Zug sowie Mitglied des Beirats des «Neuunternehmers des Monats». Er sagt, weshalb sich der Beirat für Hanspeter Blum, Markus Bucher und Hans Fischer und ihr Unternehmen Swiss Prototech AG mit Sitz in Ruswil entschieden hat.

## Warum hat sich der Beirat für die Swiss Prototech AG entschieden?

**Christof Born:** Mit der Herstellung von kundenspezifischen Produktionsmaschinen, besonders für die Tierernährung, ist die Swiss Prototech in einer interessanten Marktnische tätig. Die Umsätze beeindrucken. Flexibilität, Einsatz und Fachkompetenz sind die Tragpfeiler des Erfolgs.

## Was ist am Angebot innovativ?

**Born:** Das Angebot ist ausgesprochen serviceorientiert. Swiss Prototech ist ein kompetenter Umsetzer von kundenspezifischen Bedürfnissen. Innovativ ist weniger das Angebot selbst. Innovativ sind vor allem die drei Firmengründer, welche als Daniel Düsentriebs Maschinen erfinden und verbessern.

## Welche Überlebenschancen geben Sie der Swiss Prototech AG?

**Born:** Handwerk und Erfindergeist kommen bei Swiss Prototech auf einer gesunden finanziellen Basis zusammen. Das Segment Tierernährung gewinnt an Bedeutung. Entsprechend gut sind die Überlebenschancen. Eine Gefahr besteht vielleicht darin, dass das grosse Know-how auf wenige Köpfe verteilt ist.

## Gibt es Verbesserungspotenziale?

**Born:** Die Aufträge fallen sehr unregelmässig und kurzfristig an. Zudem sind bereits Entwicklungen von Mitbewerbern kopiert worden. Mit dem Verkauf von patentierten Eigenentwicklungen oder Lizenzgebühren auf Patenten könnte ein regelmässiger Ertrag erzielt und die Abhängigkeit von einzelnen Grossaufträgen verringert werden. a c

## Die Partner zum Erfolg

Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Neuen Luzerner Zeitung» mit ihren Regionalausgaben und von Hewlett-



Packard (HP). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen bewerben kann:

- Firmensitz in der Zentralschweiz
- Gründung innerhalb der letzten drei Jahre
- Eintrag im Handelsregister
- Innovatives Marktangebot
- Potenzieller Kundenkreis in der Zentralschweiz.

Bedingungen, Bewerbungsunterlagen und präsentierte Firmen sind unter [www.neuunternehmer.ch](http://www.neuunternehmer.ch) zu finden. Die eingereichte Geschäftsidee

wird unter anderem auf Innovationsgrad, Ausgereiftheit und Erfolgchancen beurteilt. Detaillierte Businesspläne werden nicht verlangt. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen Beirat, dem folgende Vertreter angehören:

Jörg Lienert (Jörg Lienert AG, Luzern), Rita Misteli (IFU, Präsidentin FDP-Fraktion Grosser Stadtrat), Werner Bründler (Direktor Gewerbeverband Kanton Luzern), Alex Bruckert (Direktor Zentralschweizer Handelskammer), Hanspeter Schneberger (Luzerner Gewerbe-Treuhand), Markus Hinzen (Hewlett-Packard Schweiz GmbH, Dübendorf), Mark Bachmann (4B Bachmann AG, Hochdorf), Ruedi Suter (Optix AG, Luzern), Christof Born (Businesspark Zug), Hanspeter Weibel (Weibel Consult, Bottmingen), Stefan Ragaz («Neue Luzerner Zeitung»).

## Preis der Gewerbe-Treuhand

Firmen, die sich für den «Neuunternehmer des Monats» bewerben, können auch am Neuunternehmer-Preis der Luzerner Gewerbe-Treuhand mitmachen. Der Preis, der seit 1994 verliehen wird, ist mit 10 000 Franken dotiert. 2003 wurde die Lightwing Aircraft in Stans ausgezeichnet. Informationen: Telefon 041 319 92 92 oder Internet [info@gewerbe-treuhand.ch](mailto:info@gewerbe-treuhand.ch). r e d



## WEITERER BEWERBER

## Angebote für alle

- **Gründung:** Die Studio ONE AG mit Sitz in Ruswil wurde im September 2001 gegründet, gemeinsam vom damals 26-jährigen Christoph Erni und Jürgen Füllgraf. Dank langjähriger Berufserfahrung im Grafik- sowie Internet-Bereich in diversen Firmen konnten wichtige Kontakte für die heutigen Geschäftsbeziehungen geknüpft werden. Trotz der wirtschaftlichen Krise wächst der Kundenstamm der Studio ONE AG konstant.
- **Marktleistung:** Das Dienstleistungsangebot ist sehr umfangreich und bietet für Private, Vereine, KMU und Grossbetriebe eine ideale Geschäftsbeziehung. Seien es Geschäftsdrucksachen, Einladungen und Prospekte, eine eigene Homepage, Beschriftungen jeder Art, Firmenpräsentationen auf Video oder CD, Filmüberspielungen aller Formate, Mithilfe beim Organisieren von Geschäftsveranstaltungen und mehr.
- **Innovation:** Durch Einsatz modernster Techniken werden individuelle Kundenlösungen realisiert. Das Motto: «Alles aus einer Hand».
- **Kontakt:** Studio ONE AG, Gewerbehäuser Grindel, Postfach 267, 6017 Ruswil, Telefon 041 496 08 80. E-Mail: [c.erni@studio1.ch](mailto:c.erni@studio1.ch) Internet: [www.studio1.ch](http://www.studio1.ch)