

Dialog'23

Magazin der STS Systemtechnik Schänis GmbH



Boxenstopp

SCHÄNIS

Vorwort



Danke für 22 Jahre SCHÄNIS

In den letzten Jahren waren wir alle gefordert – und wir sind es noch. Zunächst die Pandemie, die nebst gesellschaftlichen und gesundheitlichen Themen auch eine unerfreuliche Rohstoffsituation nach sich zog und jetzt die Energiekrise. In herausfordernden Zeiten braucht es Rennfahrerqualitäten, um weiter auf die Ziellinie zuzusteuern: Den Mut, das Tempo beizubehalten, die Agilität, überraschende Kurven zu kriegen, die Kraft, das Steuer zu halten und ein starkes Team, das im Hintergrund wirkt. All dies ist bei SCHÄNIS gegeben. Das stimmt mich zuversichtlich, das Steuer per Februar 2023 in jüngere Hände zu geben und meine Pensionierung zu gestalten. Ich danke allen Mitarbeitenden, Geschäftspartnern und Kunden für die tollen 22 Jahre bei SCHÄNIS.

Nach einem pandemiebedingten Unterbruch halten Sie die 10. Ausgabe des Dialog-Magazins in den Händen. Die Jubiläumsausgabe präsentiert sich in einem aufgefrischten «Chassis» und nimmt Sie mit auf eine rasante Fahrt durch unsere drei Geschäftsbereiche. Unter anderem erfahren Sie, weshalb das Casino Zürich bei seinem neuen Garderobenschliesssystem nicht auf gut Glück, sondern auf Erfahrung und Kompetenz gesetzt hat. Oder warum Lippuner EMT beim Mega-projekt RhyfallTower unseren Technischen Berater als «Fels in der Brandung» empfand und weshalb die international erfolgreiche Ferag AG auf uns als lokalen Partner setzt. Diese drei und die weiteren Beiträge zeigen Ihnen auf, mit welchen Qualitäten wir Sie auf Ihrer Rennstrecke in die Poleposition bringen.

Ab Februar 2023 werde ich aus dem Boliden SCHÄNIS aussteigen und den Platz freimachen für neue Piloten. Eines ist sicher: Die Fahrt geht weiter.

Ihr Markus Spörri
Geschäftsführer

Impressum:

Herausgeber: STS Systemtechnik Schänis GmbH,
www.schaenis.com
Gestaltung und Realisation: AQA AG
Texte: Erica Sauta
Fotos: Moritz Hager, Urs Benz, Erica Sauta
Druck: ERNi Druck und Media AG

Dialog'23

Boxenstopp 4
 Markus Spörri übergibt Steuer

Fertigung 9
 Neues Lager



Schliesstechnik 14
 SAFE-O-TRONIC® im Swiss Casino

Befestigungstechnik 16
 «Simon ist wie einer von uns»

Bühne frei für die Menschen dahinter 18
 Fünf Mitarbeitende und ihre Arbeitsplätze

10 Produktion
 Stark – gestern, heute und morgen

12 Stanztechnik
 «Das Bauchgefühl hat sich bestätigt»



20 Lieber Markus ...
 Worte zum Abschied

22 Zahlen und Fakten
 Lehrabschlüsse, Weiterbildungen, Jubilare und weitere Zahlen zum Unternehmen

Markus Spörri übergibt Steuer

In den letzten 22 Jahren hat Markus Spörri den «Rennstall» SCHÄNIS geprägt, mit einem kundenorientierten Spirit die Mannschaft motiviert und Topleistungen ermöglicht. Das Team SCHÄNIS nutzt den von langer Hand vorbereiteten Boxenstopp, um unter dem neuen Teamchef weitere Erfolge zu erzielen.

Viele verbinden SCHÄNIS mit dem abtretenden Geschäftsführer Markus Spörri und die älteren Einwohner der St. Galler Gemeinde Schänis denken dabei an die «Schlossi», wie das Unternehmen in den Gründerjahren liebevoll bezeichnet wurde. Tatsächlich hat Markus Spörri in den 22 Jahren seines Wir-

kens Spuren hinterlassen und die Richtung vorgegeben. Über die Jahre hinweg stellte er Kontinuität sicher. Dank seiner klaren Linie ist er sowohl für die Mitarbeitenden als auch für die Kunden stets ein sicherer Wert. Er ist nicht nur Geschäftsführer, sondern ein Leadertyp und darf in Anlehnung an die «Schlossi» fraglos als Schlüssel zum Erfolg bezeichnet werden – auch wenn er das nicht hören will und sofort kontert: «Wir sind ein grossartiges Team und arbeiten miteinander am Erfolg.» – Bescheidene Leader mag man.





«Wir sind ein grossartiges Team und arbeiten miteinander am Erfolg.»

Das Fotoshooting wurde in der Werkstatt von K.JING Krenger & Löffel Racing in Wollerau durchgeführt.

Menschenorientierte Grundhaltung

Klar braucht es jede einzelne Fachkraft, damit ein Industrieunternehmen im harten Wettbewerbsumfeld bestehen kann. Aber Geschäftsführer sind Vorbilder in einem Unternehmen und beeinflussen das Verhalten der Mitarbeitenden, ihre Einsatzfreude und letztlich das Resultat. So einfach funktioniert Erfolg. SCHÄNIS pflegt eine für die Branche aussergewöhnlich innovative, menschenorientierte und wertschätzende Grundhaltung. Und diese trägt eindeutig die Handschrift von Markus Spörri.

Rückblende: Im Mai 2000 übernimmt Markus Spörri die Leitung des Bereichs Marketing und Verkauf bei SCHÄNIS. Kurz darauf ernennt ihn die deutsche Muttergesellschaft zum Co-Geschäftsführer und schliesslich

zum alleinigen Geschäftsführer. In dieser Funktion trägt er in all den Jahren seines Wirkens die Gesamtverantwortung, was er nicht immer ganz einfach fand: «In allen Bereichen die alleinige Verantwortung zu tragen ist eine Herausforderung. Zum Beispiel die Fertigung oder die Technik und Entwicklung sind fachspezifische Bereiche, die man als Generalist wohl steuern, aber nie in die Tiefe gehen kann. Noch dazu haben wir mit der Stanztechnik, der Schliesstechnik und der Befestigungstechnik drei verschiedene Geschäftsfelder. Es waren grosse Felder, die ich als Geschäftsführer überblicken musste. Für mich war die Aufgabe nur lösbar mit einem starken Team im Rücken, an das ich Verantwortung delegieren konnte.»

Die wichtigsten Meilensteine

Markus Spörri hat die STS Systemtechnik SCHÄNIS GmbH 22 Jahre lang geführt und viele Höhenflüge, aber auch Tiefschläge er-

lebt. Zu den wichtigsten Meilensteinen zählen die drei strategischen Aufgaben, die er als Erstes zusammen mit dem seinerzeitigen Finanzchef Clemens Hobi anpackte: Ordnung in den Betrieb bringen, das Angebot bereinigen und ein gutes Fundament schaffen. Mit dem Wechsel vom Patronführungsstil zum kooperativen Führungsstil brachte Markus Spörri frischen Wind in den Betrieb, dann führte er die Jahresarbeitszeit ein, was SCHÄNIS eine Vorreiterrolle einbrachte. Ein unangenehmer, aber richtiger Entscheid war 2003 der Verkauf von Säntiszyylinder an Keso (die heute zur Assa-Abloy-Gruppe gehört). Dank umsichtiger Verhandlungen konnte der zuständige Mitarbeiter mit seinem Know-how gleich mitwechseln, sodass es zu keiner Entlassung kam. Im gleichen Jahr erfolgten die Übernahme der KEWA Befesto AG und der Verkauf der alten Liegenschaft im Dorf an die Stelka AG. Als einer der Ersten im Industriefeld setzte sich Markus Spörri mit



der Unternehmensphilosophie des Lean Management auseinander und initiierte dieses 2009 im Unternehmen. Lean Management war damals eine neue Denkweise aus Japan. Mit ihr kann man die Wertschöpfungskette industrieller Güter effizienter gestalten.

Die Gleichbehandlung aller Mitarbeitenden war und ist Markus Spörri wichtig. Deshalb führte er das Lean Management nicht nur in der Fertigung ein, sondern auch in der Admi-

nistration. Zu diesem Entscheid steht er noch heute: «Die Umstellung war verbunden mit Aufwand und mit Verpflichtungen. Für mich kam es nicht in Frage, dass nur die Mitarbeitenden in der Produktion diese Pflichten wahrnehmen. Ich sagte schon damals, wenn wir Lean Management einführen, dann übers ganze Unternehmen. Dieser frühe Entscheid hat sich bis heute bewährt.» Im gleichen Jahr wurde der Werkzeugbau verlegt und modernisiert, wie Markus Spörri

weiter ausführt: «Es war für uns wichtig, dass wir sehr schnelle Reaktionszeiten haben für Verbesserungen und Anpassungen. Zudem wollten wir unbedingt die hohen Qualitätsansprüche erfüllen, die wir an uns selbst stellten. 2011 führten wir bei uns ein Management-Informationssystem ein. Dieses unterstützt die ganzen Prozesse des TQM, misst unsere Performance und stellt sie verständlich dar. Dank den einfachen und verständlichen Kennzahlen haben wir bis heute ein Instrument, das uns hilft, zusammen mit den Mitarbeitenden unsere Prozesse zu hinterfragen und zu verbessern.»

Aber auch das Marketing musste man bei SCHÄNIS überdenken. Insbesondere in den letzten Jahren hat sich die Marktbearbeitung komplett verändert. Um heute auf sich auf-

merksam zu machen, muss man in der digitalen Welt unterwegs sein. Markus Spörri hat dies rechtzeitig erkannt und Fachleute beigezogen, wo er Bedarf sah. Schon länger verfügt SCHÄNIS über einen Webshop. Corporate Design und Online-Kommunikationsmittel werden laufend aktualisiert. «Wir arbeiten mit Partnern zusammen, die uns hier unter die Arme greifen. Es ist alles so schnelllebig geworden. Vor lauter Arbeit und Zeitdruck könnte man vergessen, was man alles geleistet hat.»

Keine Lieferengpässe dank Produktion in der Schweiz

Und dann kam Corona. Auch für SCHÄNIS eine Herausforderung, die das Unternehmen aber sehr gut meisterte, wie Markus Spörri zusammenfasst: «Corona hat bewiesen, wie gross der Zusammenhalt in unserem Unternehmen ist. Unser Krisenmanagement funktionierte hervorragend. Zu unserer grossen

Freude wurden wir auch für den Entscheid belohnt, in der Schweiz zu fertigen. Während andere über Lieferengpässe klagten, konnten wir weiterhin produzieren und zu 95% ausliefern. Im Dezember 2021 verzeichneten wir sogar 80% mehr Umsatz als in den Vorjahren. Erstaunlich, dass wir in dieser betriebsamen Zeit auch noch unser Lager komplett umgebaut haben (siehe Beitrag Seite 9). Das war ein «Hoselupf», der nur mit voll motivierten Leuten realisierbar ist. Den Projektabschluss haben wir dann mit Wurst und Brot und Schwingfestatmosphäre im Zeltprovisorium gefeiert.»

Umsichtig vorbereitete Nachfolgeplanung

Mit 64 Jahren übergibt Markus Spörri das Unternehmen in jüngere Hände. «Ich habe mich schon seit geraumer Zeit mit der Nachfolge beschäftigt und viele Strategien verfolgt. Vor drei Jahren haben das Mutterhaus,

«Es war für uns wichtig, dass wir sehr schnelle Reaktionszeiten haben für Verbesserungen und Anpassungen.»





Hans Krenger, Pascal Stalder, Markus Spörri, Christoph Gasser, Adrian Koller

So ist eine starke Crew entstanden, die das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen wird.

die Schulte-Schlagbaum-Gruppe und ich vereinbart, dass ich im Februar 2023 zurücktrete und die zwei Jahre vorher mein Pensum zunächst auf 80%, dann auf 60% reduziere. Dieser Weg half mir, mich langsam auf die Entlastung vorzubereiten und die Mitarbeitenden konnten sich sukzessive mit der neuen Situation auseinandersetzen.» Markus Spörri hat als Geschäftsführer das selbstständige Arbeiten gefördert und den Mitarbeitenden viel Entscheidungsspielraum übertragen. «Man muss Menschen mögen und sie fördern»: Das ist sein Credo, die wichtigste Anforderung, die er an eine Leaderfigur stellt. So hat er ein starkes Bewusstsein für Verantwortung geschaffen. Dennoch

konnten sich die Mitarbeitenden immer darauf verlassen, dass er mit seiner Erfahrung und seinem Wissen alle Entscheidungen mitträgt. Um diesen künftig fehlenden «Airbag» zu ersetzen, wurde in den letzten zwei Jahren ein Bereichsleitungsgremium eingerichtet bestehend aus den Kaderleuten Christoph Gasser (Finanzen/Personal/IT), Hans Krenger (Technik/Qualitätssicherung), Adrian Koller (Produktion/Fertigungslogistik) und Pascal Stalder (Marketing/Verkauf). In den letzten beiden Jahren hat sich das Gremium formiert und stabilisiert. Jedes Teammitglied hat seine Stärken und trägt die Verantwortung für seinen Bereich. So ist eine starke Crew entstanden, die das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen wird. Ab dem neuen Jahr wird eine neue Struktur mit einer Geschäftsleitung entstehen, in der die heutigen Bereichsleiter Einsitz nehmen. Pascal Stalder wird die Geschäftsführung übernehmen.»

Zurücklehnen? – Nein.

Auf die Frage, ob er sich nach der Pensionierung zurücklehnen werde, schüttelt Markus

Spörri den Kopf: «Nein, ich habe noch einige Pläne. Ich werde meine Hobbys ausleben – für die Grosskinder da sein, Töff fahren und Fotografieren.» Aber ganz auf Arbeit verzichten will der junggebliebene Pensionär noch nicht. Er hat ein Unternehmen gegründet und nimmt Beratungsmandate an. «Das tue ich, um geistig fit zu bleiben und solange es mir Spass macht», sagt er schmunzelnd und ergänzt: «Das Ziel ist, meine Erfahrung in Schweizer Industrien einzubringen. Damit möchte ich meinen Teil dazu beitragen, den Fertigungsstandort Schweiz zu sichern.»

Markus Spörri ist überzeugt, dass SCHÄNIS auf der Erfolgsspur bleiben wird, und wünscht der neuen FührungscREW viel Erfolg: «Bei SCHÄNIS beginnt ab Februar 2023 eine neue Ära mit neuen Leuten und neuen Ideen. Das ist gut so. Das Vertrauen in das Unternehmen ist gross und berechtigt. Wie mir, liegt auch anderen viel daran, dass der Traditionsbetrieb mit Produktionsstandort Schweiz bestehen bleibt. Und mit diesem Team am Steuer wird das gelingen.»

Neues Halberteilelager: Ein Kraftakt während der Pandemie

Im turbulenten Jahr 2021 fällt SCHÄNIS eine mutigen Investitionsentscheid: ein neues Halberteilelager musste her. Damals ahnten die Verantwortlichen noch nicht, dass extreme Witterungsverhältnisse und eine Umsatzexplosion das Projekt zur Herkulesaufgabe werden liess. Doch mit vereinten Kräften packte das SCHÄNIS-Team auch dies.

Tausende Teile und Kleinstteile lagerten im ehemaligen fahrbaren Hochregallager bei SCHÄNIS. Jahrzehntlang hatte das Aufbewahrungssystem für die Befestigungstechnik seinen Zweck erfüllt. Doch schon seit einiger Zeit stand der Ersatz ganz oben auf der Pendenzliste der Verantwortlichen. Adrian Koller, Bereichsleiter Produktion/Fertigungslogistik, zu den Gründen: «Das Lager erfüllte nicht mehr unsere hohen Anforderungen an die Sicherheit. Zudem war es unpraktisch, weil sich immer nur eine Person darin aufhalten konnte. Zusammen mit Martin Zahner, dem Bereichsfeldleiter Logistik, stellten wir im März 2021 einen Investitionsantrag und bekamen trotz Coronakrise grünes Licht.»

Gleich zwei grosse Herausforderungen

Der Ersatz eines Lagers ist eine grosse Aufgabe, die minutiös geplant und vorbereitet werden muss. Bei SCHÄNIS liegen die Hauptlieferzeiten branchenbedingt in den Sommermonaten. Deshalb wurde der Ersatz im November geplant. Am 11. November 2021 baute das Projektteam das alte Lager ab, buchte die 1000 Paletten aus, baute Altlasten der letzten 40 Jahre ab und brachte das Material fein säuberlich nummeriert in einem provisorischen Zelt auf dem Vorplatz



Palettenplätze: 800
Wareneingangspositionen im Jahr 2021: 9830
Anzahl Lieferungen: 8130

unter. «Natürlich musste das Tagesgeschäft trotzdem gewohnt professionell weiterlaufen», sagt Adrian Koller. Zur grossen Überraschung aller explodierten genau zu diesem Zeitpunkt die Bestellungen. Zu den Gründen dafür kann man nur spekulieren. Fakt war, dass die Projektmitarbeitenden von 06.00 bis 16.00 Uhr das Tagesgeschäft erledigten und sich danach mit vereinten Kräften dem Aufbau des neuen Lagers widmeten. In dieser Zeit waren Arbeitszeiten bis 22.00 Uhr oder 23.00 Uhr eher die Norm als die Ausnahme. Als ob der Balanceakt nicht schon gross genug gewesen wäre, stellte auch noch der aussergewöhnlich frühe Wintereintritt das Improvisationstalent der SCHÄNIS-Crew auf eine harte Probe.

93% Liefertreue auf Kundenwunsch

Trotz aller Herausforderungen konnte SCHÄNIS seine hohe Liefertreue auch in dieser Zeit aufrechterhalten und 93% auf Kundenwunsch ausliefern. Sechs Wochen später stand das neue Halberteilelager bereit. Es bietet Platz für 800 Paletten. Martin Zahner ist begeistert: «Durch die offene Gestaltung kann das Logistikteam mit Standardfahrzeugen darin manövrieren. Und auch bei hoher Auslastung können mehrere Mitarbeitende gleichzeitig aus- und einlagern. Das Lager bietet zudem einen sehr hohen Sicherheitsstandard. Den erfolgreichen Abschluss des Projekts feierten wir im Zelt mit einem feinen Nachtessen.»

«Der Ersatz des Lagers war wirklich eine sensationelle Teamleistung unter der Federführung von Martin Zahner. Allen Beteiligten gebührt ein grosses Dankeschön.»

Stark – gestern, heute und morgen



Sein Verständnis der Zusammenhänge und seine ganzheitliche Sichtweise ermutigten ihn, die Bereichsleitung Produktion / Fertigungslogistik zu übernehmen.

SCHÄNIS konnte seine Produktion in den Coronajahren steigern. Wie ist das möglich? Mut, Kontinuität, Fleiss und Beharrlichkeit sind die Qualitäten eines Unternehmens, um krisenresistent zu sein und ein sicherer Arbeitgeber zu bleiben. Dazu braucht es die richtigen Leute. In der Produktion ist das Bereichsleiter Adrian Koller.

Im März 2018 kaum zu SCHÄNIS gestossen, verantwortete Adrian Koller die Bereichsleitung Produktion. Sogleich galt es, eine grosse Aufgabe zu bewältigen. Die Fertigung und die Montage benötigten altersbedingt Nachfolger der langjährigen Bereichsfeldleiter. Adrian Koller erinnert sich: «Mit Patrick Diethelm und Dario Sahli konnten wir die Stellen mit zwei Fachleuten besetzen und damit die Kontinuität sicherstellen. Patrick kam aus den eigenen Reihen und Dario –

jung und ambitioniert – brachte mit seiner dynamischen Art frischen Wind in den Schlossbereich. Beide hatten ihre Zuständigkeitsbereiche schnell im Griff. Sie entlasten mich stark.»

Ein weiterer personeller Wechsel in der Fertigungslogistik führte im Jahr 2020 zu einem wegweisenden Entscheid: Die Zusammenführung der vier Bereichsfelder Fertigung, Montage, Fertigungslogistik und Produktionsplanung und -steuerung sowie des Einkaufs unter dem Gesamtbereich Produktion. Diese Organisationsform ist in der Branche unüblich, bestätigt Adrian Koller: «In der Produktion müssen alle Bereiche sehr eng zu-

sammenarbeiten und trotzdem entsteht häufig ein Interessenkonflikt. So günstig wie möglich produzieren beisst sich manchmal mit den Kundenwünschen. Deshalb sind die Bereiche Produktion und Planung klassischerweise voneinander getrennt, was in der Regel zu einem Gärtchendenken führt.»

reichsfeldleiter sind direkt von mir geführt und verantworten die operative Leitung. Alle sind unter 40 Jahre jung und topmotiviert. Ich kann mich voll auf sie verlassen und mich mehr den strategischen, personellen und koordinierenden Aufgaben widmen.» Seine Kamerleute hielten Adrian Koller auch den Rücken frei für weitere Herausforderungen. Zum einen galt es, die bestehenden Prozesse und Abläufe weiter zu optimieren, um Ressourcen in der Planung zu erhalten. Zum anderen forderte eine Krise die ganze Welt und auch SCHÄNIS heraus. Die Rede ist von Corona.

«Wir analysierten früh mögliche Problemfelder, erstellten eine Jahresplanung und leiteten vorausschauend die notwendigen Schritte in die Wege. Dank langjähriger Geschäftsbeziehungen und Alternativlieferanten hatten wir auf Beschaffungsseite keine Probleme und konnten durchgängig produzieren. Natürlich kam uns auch sehr gelegen, dass wir in der Schweiz fertigen. Während viele über sinkende Produktivität klagten, konnten wir unsere sogar steigern. Das gab auch den Mitarbeitenden Sicherheit und Vertrauen. Viele erkannten, dass sie mit SCHÄNIS einen sicheren Hafen haben. Das erklärt auch unsere tiefe Fluktuation.»

SCHÄNIS – ein sicherer Hafen

«Als im Dezember 2019 zum ersten Mal das Stichwort Corona fiel, dachte noch niemand daran, dass dieses Virus auch uns betreffen könnte. Doch es kam anders. Heute können wir mit Stolz sagen, dass wir die Krise erfolgreich gemeistert haben.» Bei SCHÄNIS wurde früh ein Krisenstab gebildet. Die Besetzung bestand nicht nur aus Führungspersonen, sondern aus Mitarbeitenden, die am besten mit der Situation umgehen konnten.

Seit seinem Eintritt bei SCHÄNIS sind vier Jahre vergangen. Privat ist Adrian Koller zum zweiten Mal Vater geworden. Inzwischen ist die Neuorganisation erfolgreich abgeschlossen, ein neues ERP-System eingeführt, Prozesse wurden optimiert und Corona gemeistert. So kann es weitergehen. «SCHÄNIS war schon immer stark, ist heute noch stärker und wird es auch in Zukunft sein», fasst Adrian Koller zusammen und lächelt zufrieden.



Adrian Koller, Bereichsleiter Produktion / Fertigungslogistik

Ganzheitlich denken und handeln

Adrian Koller hatte sich – bevor er zu SCHÄNIS kam – als gelernter Werkzeugmacher in einem Kleinbetrieb um alle Bereiche gekümmert. Sein Verständnis der Zusammenhänge und seine ganzheitliche Sichtweise ermutigten ihn nach Absprache mit der Geschäftsleitung in der Entscheidung, die Gesamtleitung Produktion zu übernehmen. Mit Martin Zahner als neuem Bereichsfeldleiter Logistik holte er einen weiteren Fachmann ins Team und übernahm also die Gesamtleitung Produktion mit rund 45 Mitarbeitenden.

Dieser mutige Entscheid erweist sich heute als richtig. In der Wertschöpfungskette hängen alle vier Bereichsfelder voneinander ab und die Gesamtleitung ermöglicht es, aus der Vogelperspektive Synergien zu fördern, Prozesse zu vereinfachen und die Zusammenarbeit zu intensivieren. «Die fünf Be-



Von links nach rechts: Dario Sahli, Martin Zahner und Patrick Diethelm

«Das Bauchgefühl hat sich bestätigt.»

Die Hinwiler Ferag AG ist Pionierin für Förder-, Sortier- und Verarbeitungssysteme und vertreibt ihre Lösungen weltweit. Die seit 2018 bestehende Zusammenarbeit mit SCHÄNIS wurde in den letzten Jahren ausgeweitet. Die Gründe dafür sind vielfältig und liegen auch im zwischenmenschlichen Bereich.



Thomas Weber, Ferag AG, Armin Gallati und Bernard Kuraja, SCHÄNIS



Thomas Weber ist einer von vier Gruppenleitern bei Ferag und seit vielen Jahren spezialisiert auf den Printbereich. Als Gruppenleiter Technik verantwortet er die Massenteile wie Ketten oder Klammern. Seit mehr als 65 Jahren gilt die Ferag AG als Weltmarktführerin bei der Entwicklung, dem Bau und dem Vertrieb von Systemen für die Grafische Industrie – konkret für die Zeitungsrotation. In der Schweiz und weltweit laufen täglich hunderttausende von Zeitungen über die High-speed-Systeme von Ferag – vom ersten Falz bis zum lieferfertigen Paket an der Rampe. Allerdings ist die Grafische Industrie einem starken Wandel unterworfen, wie Thomas Weber bestätigt: «Im Printbereich überwiegen bei uns die ETW-Serviceleistungen im Verhältnis zu Neuanlagen. Hingegen sind im Bereich Intralogistik immer mehr Lösungen gefragt. Das Paradebeispiel dafür ist unser

Hängesystem Skyfall oder verschiedene Liegesortier für den massiv gestiegenen Versandhandel.»

Shuttle-Werkzeug als Pilotprojekt

In einem grossen Ausschreibungsverfahren erhielt SCHÄNIS 2018 den Zuschlag für die Konstruktion eines sehr komplexen Folgeverbund-Werkzeugs und die darauf aufbauende Produktion der Shuttles – zusammen mit den Trolleys die Herzstücke des Skyfall-Fördersystems.

Rund 300 000 Laschen/Jahr

Aufgrund der positiven Zusammenarbeit im Shuttle-Projekt kam im Jahr 2020 ein weite-

res Werkzeug für Laschen hinzu. Die technischen Anforderungen an dieses Teil lagen eigentlich über dem Machbaren eines Stanzteils. Doch SCHÄNIS konnte es umsetzen. Armin Gallati, Geschäftsbereichsleiter Stanztechnik, beziffert den Umfang: «Mit diesem Werkzeug stanzen wir seither rund 300 000 Teile pro Jahr.»

Verlagerung von 11 Werkzeugen zu SCHÄNIS

Beim jüngsten Projekt ging es um eine sogenannte Werkzeugverlagerung. Dazu Thomas Weber: «Es galt, elf bestehende Werkzeuge eines ehemaligen Lieferanten zu übernehmen. Bevor wir damit zu SCHÄNIS wechselten, war ein temporärer Stanz-Partner an der



Begutachtung der Teile im Dauertest beim Kunden in Hinwil.



Komplexität der Teile gescheitert. Mit dieser anspruchsvollen Ausgangslage traten wir an SCHÄNIS heran. Mein Bauchgefühl war von Anfang an gut. Bei SCHÄNIS sieht man keine Probleme, sondern Lösungen. Zudem steht immer ein ganzes Team und keine Einzelperson hinter einem Projekt.»

«Bei SCHÄNIS sieht man keine Probleme, sondern Lösungen.»

**Thomas Weber,
Gruppenleiter Technik,
Ferag AG**

Teile liessen sein Herz höher schlagen

Bernard Kuraja, Projektleiter Stanztechnik und seit der Lehre 2002 im Werkzeugbau bei SCHÄNIS tätig, erinnert sich noch gut an die Projektanfänge: «Wir sahen uns die Werkzeuge an und stellten fest, dass alle gleich aufgebaut sind. Mich interessierten allerdings mehr die elf Teile. Als gelernter Polymechaniker liessen sie mein Herz höher schlagen. Wir zogen uns zur Beratung zurück und besprachen im Team, ob wir Ferag aus

der schwierigen Lage heraushelfen können.» Bestehende Werkzeuge zu übernehmen ist auch für spezialisierte Stanztechniker nicht einfach. Sie müssen zunächst verstehen, nach welcher Philosophie das Werkzeug konstruiert ist, um Anpassungen vornehmen oder Ersatzteile liefern zu können. Deshalb waren in der Offertphase sowohl Spezialisten von der Konstruktion als auch vom Werkzeugbau involviert. «Schliesslich kamen wir zum Schluss, dass wir uns die Aufgabe zutrauen und sagten zu», ergänzt Bernhard Kuraja. Die Spezialisten von SCHÄNIS übernahmen die elf Werkzeuge und machten sich an die Anpassungen.

20 Minuten Fahrdistanz

Die Zusammenarbeit zwischen Ferag und SCHÄNIS war in dieser Phase sehr eng und intensiv. Armin Gallati begründet weshalb: «Die Werkzeuge müssen verschiedene Anforderungen erfüllen, damit wir auf unseren Maschinen in der geforderten Qualität und mit den vorgegebenen Toleranzen Teile stanzen können. Deshalb analysierten wir die Werkzeuge und präsentierten Ferag verschiedene Vorschläge, was wir ändern würden. Dafür waren verschiedene Sitzungen und Treffen erforderlich.» Die geografische Nähe der beiden Unternehmen erwies sich hier als ein weiterer grosser Vorteil. «Bei der Konstruktion der Werkzeuge strebten wir nicht nur die Übernahme an, sondern überlegten uns in enger Absprache mit dem Kun-

den auch Optimierungen. Es kam durchaus vor, dass Thomas Weber in dieser Phase und auch bei der späteren Bemusterung kurzerhand ins Auto stieg und innerhalb von 20 Minuten bei uns war oder wir zu Ferag fuhren», sagt Bernard Kuraja.

Der richtige Partner

Die Zusammenarbeit war und ist für beide Seiten ein Gewinn. Der gelernte Werkzeugmacher Thomas Weber lobt insbesondere die Kommunikation auf Augenhöhe: «Wenn ich mit einem Anliegen zu SCHÄNIS komme, versteht man mich. In der intensiven Konstruktionsphase waren wir sehr häufig in Kontakt. Dieser Kontakt ist heute etwas seltener geworden. Das liegt schlicht und einfach daran, dass alles rund läuft und SCHÄNIS immer zuverlässig liefert. Vor dieser Zusammenarbeit hatten wir ein paar schwierige Jahre mit diesen wichtigen Massenteilen. Ich bin sehr froh, dass wir jetzt SCHÄNIS an unserer Seite haben.»

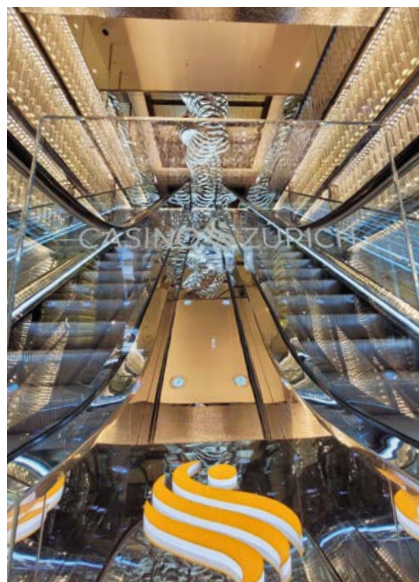
Schliesskompetenz für grosse und kleine Projekte



Arton Lecaj, Casino Zürich und Marc Bachmann, SCHÄNIS. Haus «Ober» – vom Warenhaus zum Spielcasino!

Das Casino Zürich und die Physiotherapie-Praxis In Motion Physio in Glattbrugg haben auf den ersten Blick wenig gemeinsam. Doch beide setzen auf das Garderoben-Schliesssystem von SCHÄNIS. Und beide sind begeistert von der Lösung sowie von ihrem technischen Berater: Marc Bachmann.

Wer durch die Eingangstür des Casino Zürich schreitet, befindet sich augenblicklich in einer anderen Welt. Das exklusive, glamouröse Ambiente zieht einen in den Bann. Das Casino Zürich gehört zur Muttergesellschaft Swiss Casinos, zu der auch die Casinos in Schaffhausen, Pfäffikon/ZH und St. Gallen zählen. Arton Lecaj, Leiter Sicherheit von Casino Zürich, ist fasziniert von dieser Welt, von den Menschen, den Emotionen und den Geschichten, die sich hier tagtäglich abspielen.



Überzeugt von der Lösung und den Profis

So sehr ihn das Glücksspiel fasziniert: Was die Sicherheit und die Diskretion im Casino Zürich angeht, überlässt der Branchenkenner nichts dem Zufall. Auf der Suche nach einem neuen Garderobensystem verliess er sich auf die guten Erfahrungen des Partnerbetriebes in St. Gallen: «Wir wollten weg vom

herkömmlichen Schliesssystem hin zu einer elektronischen Lösung. SCHÄNIS hatte im Casino St. Gallen die Garderobensysteme eingesetzt. Wir liessen uns das System präsentieren und waren schnell fasziniert von dem Produkt. Uns gefiel, dass es sich um eine Stand-alone-Lösung handelt, mit der sich unsere rund 300 Garderobenschränke problemlos umrüsten liessen.» Neben dem Produkt überzeugten auch die Profis von SCHÄNIS. Schon kurze Zeit später bestellte Casino Zürich die geforderte Anzahl SAFE-OTRONIC® access Schrankverschlüsse, verbunden mit einem Wunsch punkto Design. Marc Bachmann, technischer Berater bei SCHÄNIS, erinnert sich: «Das Gehäuse unseres Prototypen war silbrig. Passend zu den dunklen Garderobenschränken wünschte Arton Lecaj eine komplett schwarze Version. Nach Rücksprache mit unserem Mutterhaus in Deutschland liessen wir extra für das Casino Zürich einen schwarzen Prototypen herstellen. Die Optik überzeugte auch uns intern, sodass wir das Produkt seither serienmässig in Schwarz als «Black Edition» produzieren.»

Erfolgreicher Live-Test

Am Tag X der Umrüstung war Marc Bachmann vor Ort, begleitete die Montage, instruierte das Personal und konnte den ersten Test live miterleben. Ein älterer Stammgast näherte sich der Garderobe, um seine Wertgegenstände zu deponieren. Instruiert vom Sicherheitsfachmann versorgte er seine Sachen im Schrank, gab einen eigens ausgedachten PIN-Code ein, merkte sich die Nummer des Schrankes und begab sich an den Spieltisch – alles klappte wunderbar. Arton Lecaj bestätigt: «Seit der Umrüstung

Was die Sicherheit und die Diskretion im Casino Zürich angeht, überlässt der Branchenkenner nichts dem Zufall.



funktioniert das System einwandfrei und wir mussten auch noch nie eine Batterie ersetzen. Wir sind sehr zufrieden.»

Der Schlüssel zum Erfolg

Anderer Ort, ähnliche Herausforderung, kleinerer Rahmen: Physiotherapiepraxis In Motion Physio in Glattbrugg. Christophe Vernez und Sindija Mudure haben sich hier einen Lebensraum verwirklicht und die Praxis im November 2020 gegründet – mitten in der Coronakrise. Er, der versierte Betriebswirtschaftler, sie die kompetente Physiotherapeutin, haben in den Räumlichkeiten eine Oase entstehen lassen, in der sich die Patientinnen und Patienten wohlfühlen. Von den E-Gym-Geräten über die Böden und die Behandlungsräume bis hin zu den Garderobenschränken: Die Liebe zum Detail und zur Wertigkeit ist überall spürbar. Die Praxis erfreut sich seit der Gründung vorwiegend durch Mund-zu-Mund-Propaganda einer grossen Nachfrage und das Team umfasst inzwischen sieben Mitarbeitende.

Beratung unabhängig von Projektgrösse

Nach der sympathischen Führung durch die Räumlichkeiten erzählt Christophe Vernez, weshalb SCHÄNIS mit den Garderobenschliesssystemen auch einen kleinen Anteil am Erfolg hat: «Unsere Gäste haben



Arton Lecaj, in der Garderobe vom Casino Zürich

einen Badge, auf dem ihre persönlichen Daten gespeichert sind. Damit können sie auch ausserhalb der Behandlungszeiten den Fitnessraum betreten und die Geräte bedienen. Anfang Februar 2022 suchte ich eine Schliesslösung für unsere acht neuen Garderobenschränke. Bei Recherchen stiess ich nebst zwei Anbietern aus Deutschland auf die Firma SCHÄNIS. Ich liess mich von allen beraten und klärte die Vor- und Nachteile ab. Marc Bachmann von SCHÄNIS anerkennend sofort, bei uns vorbeizukommen und die Lösung zu präsentieren. Dieses Angebot schätzten wir sehr und nahmen es gerne in Anspruch.»

Commitment wird geschätzt

Die Lösung überzeugte und die Chemie stimmte. SCHÄNIS bekam den Zuschlag für die Lieferung und Montage von acht SAFE-OTRONIC® access Schrankverschlüssen. Marc Bachmann montierte das Schliesssystem vor Ort, instruierte das Personal und war



Sindija Mudure, In Motion Physio, präsentiert LS300

auch sofort zur Stelle, als einmal ein Gast durch eine Fehlmanipulation den Türöffner überdrehte. «Das verstehe ich unter Kundenservice», erklärt er und lacht. Christophe Vernez schätzt die Zusammenarbeit mit Marc Bachmann sehr und lobt sein Engagement: «Wir sind keine Techniker und haben es sehr geschätzt, dass Marc Bachmann die Lösung End-to-End montiert hat. Das Schliesssystem sieht gut aus, funktioniert und ist bezahlbar. Marc Bachmann hat sich in jeder Phase viel Zeit für uns genommen und ist als Ansprechpartner jederzeit für uns da. Dieses Commitment schätzen wir sehr.»

«Simon ist wie einer von uns.»

In Neuhausen am Rheinflall entsteht das Quartier Rhyfall-Tower. Das Einlegeteam von Lippuner EMT verlegt die STARFIX Einlegerohrschellen von SCHÄNIS. Die Montage geht zügig voran. Dies auch dank Simon Kull, Technischer Support Befestigungstechnik bei SCHÄNIS, der Fragen beantwortet und sein Fachwissen gerne weitergibt.



Der Rhyfall-Tower in Zahlen

- 78 Meter Gebäudehöhe
- 24 Stockwerke
- 96 Eigentumswohnungen
- 24 3,5-Zimmer-Wohnungen
- 48 4,5-Zimmer-Wohnungen
- 24 5,5-Zimmer-Wohnungen



Simon Kull, Technischer Berater SCHÄNIS
 Stephan Liechti, Projektleiter Sanitär Lippuner EMT AG auf der Baustelle

Baustelle Rhyfall-Tower in Neuhausen am Rheinfall. Hier wachsen drei Gebäude in die Höhe. Mit dem Aussenlift gehts dem Gerüst entlang über die ganze Gebäudehöhe von Haus 2 empor. Er befördert die Handwerker nicht in den Himmel, aber doch knapp 80 Meter in die Höhe. Auf jedem der 17 Stockwerke dieses und der zwei anderen Gebäude werden rund 2500 STARFIX Einlegerohrschellen von SCHÄNIS verlegt. Simon Kull, Fachmann für Befestigungstechnik bei SCHÄNIS und zuständig für die Region Ostschweiz, nimmt wenn immer möglich in solchen Fällen einen Augenschein vor Ort. Er schätzt den persönlichen Kontakt zu den Endanwendern der SCHÄNIS-Produkte. Als gelernter Sanitärinstallateur kennt er die Herausforderungen auf der Baustelle und weiss diese in der Praxis anzugehen.

HLKS und Gebäudeautomation für Prestigeobjekt

An diesem Montag im Juli 2022 ist ein Interview für das Dialog-Magazin ein weiterer Grund für seinen Besuch auf der Baustelle – begleitet wird er vom Redaktionsteam. «Hier hat es sogar einen Liftboy», sagt Stephan Liechti, seit 2018 Projektleiter Sanitär bei der Lippuner EMT AG, und schmunzelt augenzwinkernd. Ein fragender Blick macht die Runde. Alle lachen. Die Lifttür öffnet sich und tatsächlich begrüsst ein junger Mann im orangen Gilet die Besuchenden aus SCHÄNIS. Oben angekommen, offenbart sich eine

grandiose Rundschau: der Rheinfall aus der Vogelperspektive – weit weg und doch zum Greifen nah, als ob man Tropfen der Gischt auf der Haut spüren würde. Lippuner EMT hat vor rund 5 Jahren den Zuschlag für die Planung und Ausführung von Gesamtleistungen HLKS und Gebäudeautomation bekommen. Das Prestigeobjekt reiht sich in zahlreiche weitere kleinere und grössere Referenzobjekte des Schweizer KMU ein. Als Familienunternehmen mit einer kundenorientierten Werthaltung hat sich Lippuner EMT zum geschätzten Gesamtlösungsanbieter für Bauherren, Endkunden oder Bauleitungen einen Namen geschaffen. «Unsere Auftraggebenden schätzen es, einen Ansprechpartner für alle Bereiche zu haben», bestätigt Stephan Liechti.

«Man weiss, was man daran hat.»

Im Sanitärbereich lässt Lippuner EMT die Abläufe extern vorfabrizieren. Für das Rhyfall-Tower-Projekt bekam die Firma Vorfa Plast AG den Auftrag. Stephan Liechti: «Bei der Vorfabrikation von Abläufen arbeiten wir mit drei bewährten Partnern zusammen. Alle diese Betriebe verwenden die Einlegerohrschellen von SCHÄNIS. In der Branche kennt man das Produkt und weiss, was man daran hat.» Im Dreiecksverhältnis Produzent-Fachhandel-Endanwender besteht in der Regel kein Kontakt zwischen dem Hersteller eines Produktes und den Anwendern. Für SCHÄNIS gehört es aber seit jeher zum Standard, die Zufriedenheit mit den Produkten und allfällige Verbesserungswünsche dort abzuholen, wo sie im Einsatz sind. Beim Rhyfall-Tower-Projekt ging Simon Kull schon früh auf den Gesamtprojektleiter von Lippuner EMT zu und vereinbarte einen Termin mit dem Einlegeteam auf der Baustelle. Er begründet das so: «Die Monteure sind die echten Profis. Ihre Erfahrungen mit unseren Produkten sind für uns sehr wichtig. Das zeigt uns, dass sich unsere Produkte im Einsatz auf der Baustelle bewähren, und inspiriert uns für weitere Optimierungen.»

«Alles easy»

Schon bei seinem ersten Besuch erhielt Simon Kull erfreuliche Rückmeldungen zu den SCHÄNIS-Produkten. Die Monteure lobten insbesondere die einfache Handhabung mit den Worten: «Alles easy.» Beim Nachfragen konnte der SCHÄNIS-Spezialist dann doch noch kleine Verbesserungswünsche heraushearsen, an denen die Kollegen vom Werkzeugbau arbeiten können. «Auf der anderen Seite konnte ich den Profis auch konkrete Tipps vermitteln, die das Einlegen noch einfacher und sicherer machen», sagt er und Stephan Liechti ergänzt: «Für solche Anregungen sind wir sehr dankbar. Denn niemand kennt das Produkt so gut wie der Hersteller. Die Monteure sind routiniert beim Einlegen der SCHÄNIS-Rohrschellen. Es tut ihnen gut zu hören, dass sie ihre Arbeit richtig machen. Und wenn Simon ihnen noch den einen oder anderen neuen Kniff beibringt, dann sind alle happy.» Manchmal stossen die Monteure auch auf Herausforderungen, die einen fachlichen Austausch erfordern. Dazu Stephan Liechti: «In den unteren Geschossen hatten wir Bodenplatten mit einer Tiefe von über einem Meter. Diese Bodenplatten waren mit dicken Eisen in drei Etappen betoniert worden. Hier wird die Einlage schwierig und man ist froh um einen Ansprechpartner. Die STARFIX Einlegerohrschelle mit Varioplate von SCHÄNIS bewähren sich Mal für Mal und mit Simon haben wir den richtigen Partner. Er ist einer von uns.»



Bühne frei für die Menschen dahinter

In der Regel stehen Produkte und Lösungen im Rampenlicht. Aber eigentlich sind es die Menschen, die den Erfolg ausmachen. Für das grosse Ganze ist jeder Handgriff, jeder Geistesblitz, jede Kompetenz wichtig – fünf Mitarbeitende und ihre Arbeitsplätze.



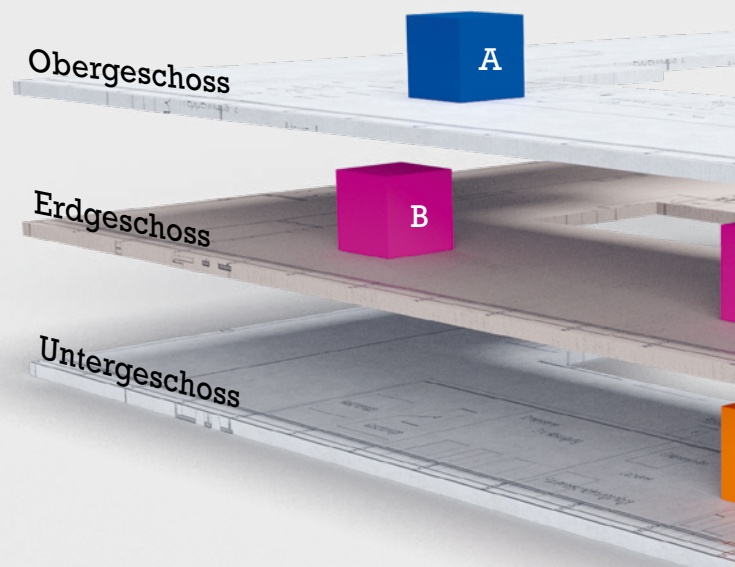
A Blazenka Augustinovic Montage

Seit 1989 montiert Blazenka Augustinovic mit flinken Händen SCHÄNIS-Schlösser. Ihre langjährige Erfahrung und das enorme Geschick bringen beste Schänner Qualitäts-Schlösser hervor.



B Susanne Hitz Fertigung

Seit 2011 managt und produziert Susanne Hitz die Tropfwasserrinnen von SCHÄNIS «just in time». Bis zum Mittag bestellt, verlassen die gefragten Produkte bereits am nächsten Tag das Werk.



Sehen Sie einen kleinen Film via QR-Code und erfahren Sie mehr von unseren Mitarbeitenden ...

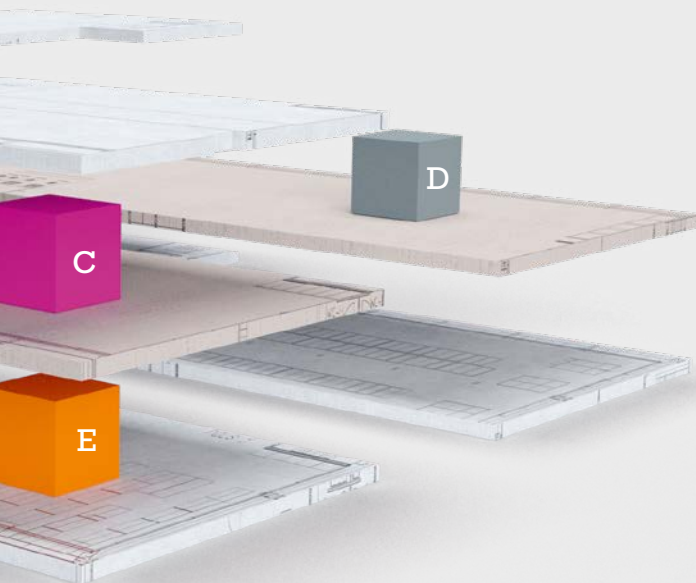
Agim Amiti Fertigung

Im Sekundentakt produziert Agim Amiti seit über 21 Jahren verlässlich jeden Tag bis zu 40 000 Stanzteile. Dank seinem Engagement und Einsatz werden Abläufe und Prozesse laufend optimiert.



Erxhan Ramadani Werkzeugbau

Seit 2020 arbeitet Erxhan Ramadani im Werkzeugbau. Mit 20 000 Umdrehungen bringt er jedes Werkzeugteil in Form – Fräsen ist seine Leidenschaft.



Jasmin Kälin Logistik

Das Lager von SCHÄNIS umfasst über 12 000 Artikel. Täglich kommt Ware rein, wird verschoben und ausgeliefert. Durchschnittlich verlassen jeden Tag 150 Positionen das Lager. Jasmin Kälin trägt seit 2020 wesentlich dazu bei, dass die Lieferbereitschaft, gemessen am Kundenwunschtermin, bei 93% liegt.



Lieber Markus ...



Vor 8 Jahren bin ich zur Schulte-Schlagbaum-Gruppe gestossen. Von Anfang an war es mir immer ein besonderes Vergnügen mich mit Markus Spörri über alle Belange der STS und auch der Gruppe auszutauschen. Ich habe in ihm nicht nur einen kompetenten, sondern auch inspirierenden Gesprächspartner gefunden, der viel positiven Input für die gesamte Gruppe geleistet hat. Letztlich, wie von einem echten Schweizer nicht anders zu erwarten, hat er mit seinem motivierten Team zuverlässig Jahr für Jahr seinen positiven Ergebnisbeitrag geliefert. Die Schulte-Schlagbaum bedankt sich bei unserem Geschäftsführer Markus Spörri für die lange, loyale und erfolgreiche Zusammenarbeit und wünscht ihm von ganzem Herzen einen tollen, langen und wohlverdienten Ruhestand bei bester Gesundheit.

Peter Pongratz,
Vorstand Schulte-
Schlagbaum AG

Als langjähriger Weggefährte, sozusagen Tür an Tür, hast Du mir die Möglichkeit geboten, meinen Beitrag, vor allem in finanzieller Sicht, für den Fortbestand des Unternehmens STS zu leisten.

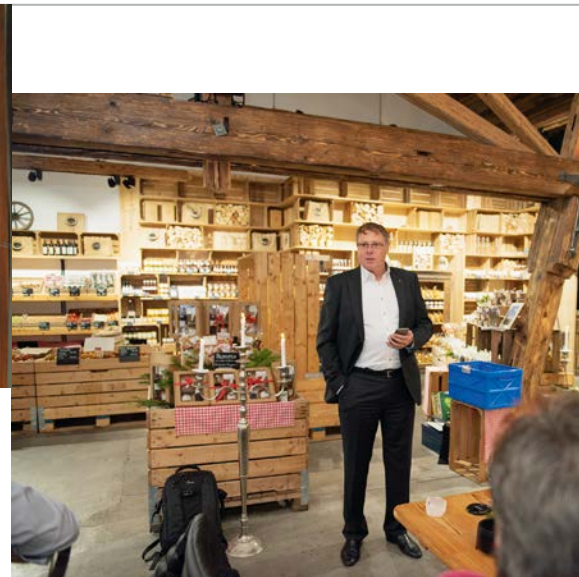
Während diesen vielen Jahren habe ich nicht nur einen «Chef» kennengelernt, sondern auch einen Freund fürs Leben gewonnen.

Deine Schaffenskraft, Deine kreativen, ja visionären Ideen haben mich immer wieder beeindruckt und selbst auch angespornt. Auch in schwierigen Zeiten hast Du immer nach vorne geschaut. Deine positive menschliche Seite hast Du vor allem auch gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern immer wieder gezeigt.

Sicher denkst Du, wie auch ich, zurück an unseren legendären Segelflug auf dem Walensee, zusammen mit dem Vorstand von unserem Mutterhaus, der bei einem gewaltigem Sturm so richtig «in die Hosen» ging. Ich wünsche Dir von Herzen alles Gute, bleib gesund und geniesse Deine freigewordene Zeit zusammen mit Deiner Familie.

In dankbarer Erinnerung,

Clemens Hobi,
ehemaliger Finanzchef



Seit meinem Eintritt im Jahr 2001, habe ich die Veränderungen der «Schlossi» miterlebt. Wenn ich zurückblicke, sehe ich, wie das Unternehmen sich sehr positiv weiterentwickelt hat. Dank der Einführung von Tools, die es uns ermöglicht haben, uns weiter zu verbessern und wir als Mitarbeiter durften aktiv an diesem Verbesserungsprozess uns beteiligen, unsere Ideen für das Unternehmen einzubringen.

Danke für die grossartige Zusammenarbeit und alles Gute für die Zukunft.

Jovica Ravic,
Mitarbeiter Technik



Du hast die Mitarbeitenden geschätzt, motiviert, gefordert und vor allem gefördert. Was du gefordert hast, hast du auch vorgelebt und dir damit den Respekt und die Loyalität der Mitarbeitenden verdient. Mit deiner Tatkraft und deiner positiven Einstellung vermochtest du uns auch in schwierigen Zeiten gute Gefühle zu vermitteln. Für die tolle Zusammenarbeit und deinen Einsatz ganz herzlichen DANK!

Marlis Göldi,
Bereichsfeldleiterin
Marketing /
Verkaufsinendienst

Markus Spörri pflegte stets einen respektvollen Umgang mit den Mitarbeitern. Dank seines guten Führungsstils und seinem Interesse an den Ideen von Mitarbeitern konnte die Produktivität gesteigert werden. Seine offene, ehrliche und vertrauensvolle Art habe ich immer sehr geschätzt.

Agim Amiti,
Mitarbeiter Produktion

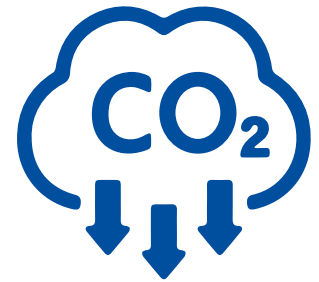
Du hast dem Gewerbeverein Schänis neues Leben eingehaucht. Vielen Dank für deine Unterstützung, Herzlichkeit und die tolle Zusammenarbeit. Lebe und geniesse jeden Tag!

Viele Jahre durfte ich dich in der STS in Sachen LEAN Management unterstützen und begleiten.

Mit Wissen, Herzblut, Energie, Mut und Weit-sicht hast du die STS geprägt und zu dem gemacht, was sie heute ist: ein effizientes, smartes Unternehmen, das von hohem sozialem Geist geprägt ist. Ein Unternehmen, wo Menschlichkeit noch ein gelebtes Wort ist. Markus, ich danke dir für die spannende und kreative Zeit sowie dein Vertrauen, das du der allDates AG entgegengebracht hast. Für die Zukunft wünsche ich Dir nur das Allerbeste.

Christoph Gantner
allDates AG

Zahlen & Fakten



Wir haben dank gezielter Investitionen in die Energieeffizienz seit 2013 rund 600 Tonnen CO₂ eingespart.

25

Lernende mit Lehrabschluss in den letzten 10 Jahren:



Kaufmann /Kauffrau EFZ

Konstrukteur /in EFZ

Polymechaniker /in EFZ
Logistiker /in EFZ

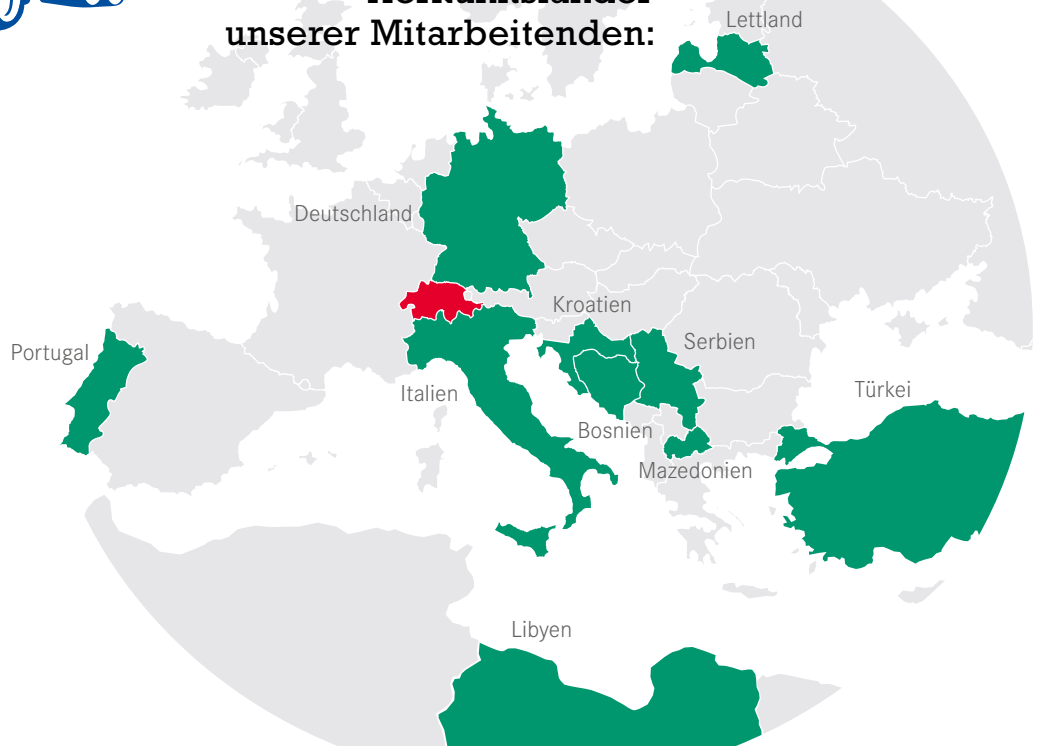
Produktionsmechaniker /in EFZ

Anzahl Lieferanten:



10

Herkunftsländer unserer Mitarbeitenden:



Aufgrund der Sanierung unserer Beleuchtung werden wir Ende 2022 75 000 kWh einsparen, respektive den Verbrauch um 62 % reduziert haben.



Die Schulte-Schlagbaum-Gruppe:

Velbert
rund 200 Mitarbeitende



eccospro

Groitzsch
rund 100 Mitarbeitende

Bad Aussee
rund 30 Mitarbeitende

SCHÄNIS
rund 70 Mitarbeitende

SCHÄNIS

Schweiz

Deutschland



SSF
Die Schloßmanie

Österreich

nova.com

Erfolgreiche Lehrabschlüsse 2022

Osmani Miran

Produktionsmechaniker EFZ

Stieger Lena

Kauffrau EFZ

Jubiläen 2023

Krenger Hans

Technik März 15

Gönitzer Georg

Werkzeugbau April 45

Ryser Jürg

Verkauf Mai 15

Korkmaz Bedia

Montage September 15

Göldi Marlis

Verkaufsinendienst/ Marketing Dezember 25

Pensionierungen 2023

Spörri Markus

Geschäftsführer 28. Februar 2023

Dürst Heinrich

Fertigung Rechts 30. April 2023

Vollmer Brigitte

Verkaufsinendienst 30. November 2023

Wir lieben Metall und die Freude an der Lösung



Schliesstechnik

Das Geschäftsfeld «Schliesstechnik» bildet den Ursprung der STS Systemtechnik SCHÄNIS GmbH und ist noch heute führend in der Schlossherstellung. Mit insgesamt 14.000 Artikeln, davon 3.200 Lagerartikeln mit einer Lieferfrist von 24 Stunden, verfügt SCHÄNIS über das schweizweit breiteste Sortiment.



Befestigungstechnik

Im Bereich der Rohrbefestigungen aus dem Geschäftsfeld «Befestigungstechnik» ist SCHÄNIS die unbestrittene Nummer eins im Schweizer Markt. Das Sortiment umfasst nebst herkömmlichen Rohrschellen auch Einlegerohrschellen, ergänzende Produkte sowie ausgereifte Lösungen für Befestigungen und Verbindungen.



Stanztechnik

Die Kernkompetenz des Geschäftsfeldes «Stanztechnik» liegt im Engineering sowie in der Konstruktion von hochpräzisen und soliden Folgeverbund-, Stanz- und Umformwerkzeugen bis hin zu kompletten Baugruppen. Mit viel Know-how und Erfahrung sind die versierten Stanzprofis für alle technischen Belange, sowohl für Kunden als auch für die anderen zwei Geschäftsfelder, ein kompetenter Ansprechpartner. Dieses Know-how fließt auch in diverse Kundenlösungen ein.

STS Systemtechnik
Schänis GmbH
Feld 9
8718 Schänis
Tel. +41 55 619 68 00
www.schaenis.com

Ein Unternehmen der SAG seit 1924

Folgen Sie uns auf:



SCHÄNIS