

«Mit Neuheiten Wachstum generieren»

Die Produkte der HSB-Weibel AG befinden sich seit 30 Jahren in beinahe jedem Schweizer Gebäude. Entwickelt und produziert werden unter anderem Artikel für die Elektroinstallation. Das 1986 gegründete Unternehmen mit seinen 20 Mitarbeitern hat den Hauptsitz in Heerbrugg und einen weiteren Standort im Vorarlberg.

HSB-Weibel ist im Grundsatz ein klassisches, unternehmergeführtes KMU. Ein Umstand, der CEO Marc Weibel durchaus wichtig ist. Denn in dieser Struktur liege der Vorteil, dass gerade auch im Bezug auf Investitionen und Entwicklungsprojekte schnelle Entscheide getroffen werden können. «So können wir

von einigen Monaten bis hin zu einem Jahr. Für die kunststoffgerechte Konstruktion, die Materialwahl oder die Vermarktung werden vor allem interne Fachkräfte wie auch enge Partner hinzugezogen. Für Kundenaufträge der Sektoren Bau, Automotive und Medical bietet HSB-Weibel differenzierte Lösungen.

«Der stärkste Antrieb ist nicht die Konkurrenz, sondern es sind die Kunden.»

schnellstmöglich auf Kundenwünsche und Anforderungen reagieren und in kürzester Zeit Projekte realisieren», erklärt er. Und das tut man regelmässig: Jedes Jahr generiert das Unternehmen periodisch mittels Analysen und Marktideen diverse Entwicklungen. Die Phase bis zur Serienreife dauert hier

Agiler als Grosskonzerne

HSB-Weibel sieht sich als optimaler Partner, wenn es darum geht, Teile bis zur Serienreife aus Kunststoff zu fertigen oder ganze Baugruppen zu optimieren, damit Montageschritte vereinfacht oder gar weggelassen werden können. Das Agieren als Marktteilnehmer mit einem Eigensortiment im Bereich Elektroinstallation fordert gemäss Weibel zudem stetiges Entwickeln von Know-how. «Eigene Erfahrungen in Qualitätssicherung, Vermarktung und Produktion wie auch Schlagfertigkeit und ein dynamisches



*CEO Marc Weibel:
«Die Attraktivität der
Ostschweiz als
Lebensmittelpunkt
ist zu wenig bekannt.»*

Team garantieren unseren Geschäftserfolg. Anders als ein typischer Grosskonzern sind wir fähig, Projekte schnell zu realisieren.» Spannend seien hierbei vor allem jene Projekte, welche das ihnen zugedachte Potenzial noch übertreffen würden. Oder mit anderen Worten: Bedeutenden Engineeringaufwänden stehen einzigartige USPs für den Markt gegenüber. Ein Beispiel hierzu ist ein Projekt zum Umspritzen einer Baugruppe mit einer bestückten Elektronikplatte. Diese wird mittels Spritzgiessverfahren umgespritzt und damit wasserdicht ummantelt. Weiter hat sich HSB-Weibel auf Kunststoffteile spezialisiert, die mechanisch und thermisch extremen Belastungen ausgesetzt sind. Diese Bauteile werden mit verschiedenen Hochleistungskunststoffen realisiert.

«Anders als ein typischer Grosskonzern sind wir fähig, Projekte schnell zu realisieren.»

Kunden als Antrieb

«Für uns wie auch für andere KMU sind stetige Neuerungen ein wesentlicher Faktor, um bei kürzeren Produktlebenszyklen dem Markt gerecht zu werden und den Bekanntheitsgrad zu steigern», erklärt Weibel. «Eine Herausforderung, die wir als KMU mit kleineren Ressourcen als Grossbetriebe meistern. Nur mit Neuheiten können wir als Kunststoffhersteller in der Schweiz Wachstum generieren.» Der stärkste Antrieb sei dabei nicht etwa die Konkurrenz, sondern viel mehr seien es die Kunden und das Ziel von HSB-Weibel, diese mit einer technisch und wirtschaftlich bestmöglichen Lösung zu bedienen.

Spitzenstellung möglich?

Hierfür sei gerade das Rheintal ein perfekter Standort, weil bekannt als Hochburg von Herstellern von Spritzgussteilen für verschiedene Märkte weltweit. Dies habe zum Vorteil, dass hervorragende Dienstleistungen und Technologien für Spritzgusswerkzeuge, Prototypenfertigung und Materiallieferanten in unmittelbarer Nähe zur Verfügung stünden. Marc Weibel: «Spinn-offs aus Grossbetrieben werden mit innovativen Nischenprodukten über die Grenzen hinweg bekannt. Demgegenüber steht jedoch die Herausforderung, Fachkräfte zu finden. Denn die Attraktivität der Ostschweiz als Lebensmittelpunkt ist zu wenig bekannt.»

Die Frage sei letztlich auch hier, ob eine Spitzenstellung für den Wirtschaftsstandort Ostschweiz in einem Bereich realistisch ist. «In unserer Branche sehe ich in keiner Sparte Potenzial für eine Spitzenstellung; es macht vielmehr Sinn, in verschiedenen Nischen stark zu sein», ist Weibel überzeugt.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: zVg

Gesprächs-verweigerung

Weder die Bauern noch die Gewerkschaften wollen derzeit mit dem Bundesrat sprechen, um Lösungen für eine Annäherung ihrer Positionen im Freihandel oder bei der Weiterführung der Bilateralen zu finden.



von Walter Locher

Sie verweigern sich damit bewusst dem Gespräch. Das ist zwar medienwirksam, aber in hohem Masse unschweizerisch. Es schadet der Demokratie und fördert die Spaltung der Gesellschaft.

Demokratie bedeutet Dialog. Das ist gerade in einem Zeitpunkt, in dem die Schweiz völkerrechtlich und wirtschaftlich in vielen Bereichen neue Formen der Zusammenarbeit mit andern Ländern finden muss, von grosser Wichtigkeit. Es ist und war seit je eine Stärke unseres Landes, sich bei Meinungsdifferenzen nicht ins Reduit der eigenen Meinung zurückzuziehen. Aber Vereinfachung, Argumentationsverweigerung, Radikalisierung und Anprangerung des Gegenübers sind natürlich einfacher zu vermitteln: Es ist leichter, den Gesprächspartner als Totengräber der eigenen Interessen, als Auslaufmodell oder gar als «verrückt» zu bezeichnen, wie das im Februar der Präsident des Bauernverbandes gegenüber dem zuständigen Bundesrat getan hat, als die eigene Position im Einzelnen und fundiert darzulegen. Sie hätte vielleicht durchaus gute Chancen, gehört zu werden. Wer aber einfach ausgrenzt, hat nicht recht; er meint nur, recht zu haben. Auf der Strecke bleiben die Fakten.

Eigentlich meint man, die Inquisition längst überwunden zu haben: Im 16. Jahrhundert wurde alles, was nicht ins herrschende Weltbild oder die eigene Überzeugung passte, mit grosser Intoleranz verfolgt und ausgegrenzt. Viel haben wir seither offenbar doch nicht dazugelernt. Den Dialog zu verweigern oder einzuschränken geht nicht an. Wer die Freiheit der Ideen auf diese Weise auf den eigenen Standpunkt reduziert, betreibt das Geschäft der Inquisition und untergräbt die Fundamente der Demokratie. Sie beruht auf dem Prinzip, dass sich die Akteure im Meinungsbildungsprozess nicht nur ohne Bevormundung ihre Meinung bilden, sondern diese direkt auch austauschen.

Gesprächsverweigerung ist unschweizerisch. Ein offener und respektvoller Umgang miteinander bedeutet nicht, die eigene Meinung aufzugeben. Gesprächsverweigerung ist ein Zeichen von Schwäche.

Walter Locher ist Rechtsanwalt und FDP-Kantonsrat, St. Gallen.