

Editorial

Future since 1915 – Ideen verändern die Welt, wenn sie umgesetzt werden.

100 Jahre Utilis und damit verbunden ist eine aussergewöhnliche Geschichte mit ständigen Weiterentwicklungen im Bereich der Technologie sowie Innovationen in fortlaufend komplizierteren Märkten, in denen wir mit unserer Einzigartigkeit auch in Zukunft mehr als überzeugen wollen.

Seit Beginn der Unternehmensgründung vor 100 Jahren produzieren wir am gleichen Standort mit über 70 Mitarbeitern, denen wir zu grossem Dank verpflichtet sind, da sie massgeblich zum geschäftlichen Erfolg beigetragen haben. Aber auch unseren Kunden, sowie allen anderen Geschäftspartnern, die uns geholfen haben, einen Platz im hart umkämpften Markt zu sichern, möchten wir unseren Dank für ihr grosses Vertrauen und ihre Treue aussprechen.

Mit diesem Jubiläumsmagazin erzählen wir nicht nur die Firmengeschichte oder zeigen die Entwicklungen in unserer Branche auf, sondern lassen Sie teilhaben am Wachstum eines ehemals unscheinbaren kleinen Unternehmens zu einem etablierten Spezialisten für Qualitätswerkzeuge, das sein Wachstum stets aus eigener Kraft am Produktionsstandort Müllheim generiert hat. Für die Zukunft haben wir uns noch viel vorgenommen, z. B. indem wir in Kürze mit der Erweiterung unseres Firmengebäudes beginnen werden. Grosse Unterstützung haben wir hierbei durch unsere Nachbarn und insbesondere durch die Entscheidungsträger der Gemeinde Müllheim erfahren dürfen. Unser grosser Dank gilt ihnen ebenso.

Wir freuen uns, Ihnen ein paar Details aus der Geschichte und den Entwicklungen unseres Unternehmens, der Utilis AG, aufzeigen zu dürfen.



Klaus März
Präsident Verwaltungsrat



Mario Macario
Vorsitzender Geschäftsleitung



Wolfgang Vilsmeier
Vizepräsident Verwaltungsrat

Impressum

Urheberrecht

Die Inhalte wurden mit grösster Sorgfalt recherchiert und dargestellt. Jede Art der Veröffentlichung bedarf der schriftlichen Zustimmung der Utilis AG.

Fotos

Alle Aufnahmen unterliegen dem Copyright der Utilis AG, CH-8555 Müllheim.

<i>Berufsbilder</i>	4–5
<i>Verkauf/Vertrieb</i>	6–9
<i>Export</i>	10–13
<i>Administration/Verwaltung/Marketing</i>	14–17
<i>Produktionsmittel</i>	18–19
<i>Produkte</i>	20–23
<i>Lohnarbeit</i>	24–25
<i>Arbeits- und Rahmenbedingungen</i>	26–27
<i>Ausbildung/Lernende</i>	28–31
<i>Historie/Meilensteine – Rückblick/Status/Ausblick</i>	32–36



Vom Werkzeugmacher zum Polymechaniker

4

Berufsbilder

Unsere Welt verändert sich ständig. Nichts Neues, einverstanden. Hat doch schon der griechische Philosoph Heraklit vor gut 2500 Jahren die These aufgestellt: «Nichts ist so beständig wie der Wandel.» Aber konnte der weitsichtige Gelehrte auch das Tempo der Wandelzyklen voraussehen? Wohl kaum.

Unser Alltags- und Berufsleben hat sich in den letzten Jahrzehnten enorm verändert und fordert von uns grosse Flexibilität und stetige Weiterbildung. Denken wir an die modernen Kommunikationsmittel: Der Enkel lernt spielend damit umzugehen – der Grossvater besucht Kurse der Pro Senectute und hat auch danach noch grosse Mühe mit dem verflixten Gerät. In der Praxis genau dasselbe: Der handwerklich begabte Sohn will seinem Vater nacheifern. Er will ebenso Werkzeugmacher lernen. Aber dieser Beruf kann so gar

nicht mehr gelernt werden. Die Berufe haben sich drastisch verändert und den neuen Produkten, Produktionsmaschinen, Materialien und Methoden angepasst.

Noch bis vor 15 Jahren konnten die Mitarbeiter folgende Berufe erlernen:

Werkzeugmacher

Das war ein typischer Industriebetrieb. Serien- und Massenfertigungen machten es erforderlich, dass mehr und komplexere Hilfsmittel für die Produktion angefertigt werden mussten. Die Aufgabe des Werkzeugmachers war, Stanzwerkzeuge und Vorrichtungen im Werkzeugbau und Formen im Formenbau herzustellen. Viele der anfallenden Arbeiten führte der Werkzeugmacher noch von Hand aus. Nach und nach kamen hochpräzise Werkzeugmaschinen zum Einsatz. Die manuelle Bearbeitung reduzierte sich auf Anpassungs- und Justierarbeiten. Der Werkzeugmacher stellte aber auch Lehren und Vorrichtungen zur Montage und Demontage von Bauteilen her. Schneid- und Umformwerkzeuge, Messvorrichtungen und Lehren rundeten das grosse Produktionsspektrum dieses vielseitigen und anspruchsvollen Berufes ab.

Titelbild:

Volle Konzentration auf das Messen am Werkstück

Bild unten:

Erfahrung und Können, auch vor 50 Jahren gefragt

Feinmechaniker

Geräte und Bauteile wurden kleiner. Die Anforderungen an die Genauigkeit und die Arbeitsgeschwindigkeiten der Komponenten grösser. Beim Herstellen kleiner Dreh-, Fräs- und Schleifteile kam der Feinmechaniker zum Einsatz. Die kleinen Abmessungen erforderten von ihm eine ruhige Hand, gute Augen, Geduld und viel Fingerspitzengefühl. Zu den primär eingesetzten Handwerkzeugen gehörten anfänglich Feile und Schaber. Waren feinste Oberflächen gefordert, griff der Feinmechaniker zum Fertigungsverfahren «Läppen». Auch bei der Herstellung und Montage von mechanischen Uhren, Nähmaschinen, wissenschaftlichen Geräten oder Chronometern zur Navigation in der Schifffahrt waren Feinmechaniker ebenfalls sehr gefragte Berufsleute.

**Mechaniker/
Maschinenmechaniker**

Der Mechaniker baute Maschinen, Geräte und Komponenten zusammen. Er demonitierte diese, wenn nötig, wieder und führte Reparaturen oder Revisionen aus. Das Zusammenspiel der verschiedenen Bauteile war das Ziel des Mechanikers. Zu seiner Tätigkeit gehörten auch allgemeine Dreh-, Fräs- und Bohrarbeiten. Je nach Fähigkeit des Mechanikers und Bedürfnis des Unternehmens änderten sich auch die Aufgaben. Die ursprüngliche Berufslehre des Mechanikers ist in der industriellen Fertigung nicht mehr möglich. Es ist der Produktionsmechaniker EFZ, der heute Teil der Aufgaben des Mechanikers übernimmt.

Dreher/Fräser

Das sind die Spezialisten für die Zerspanungsoperationen Drehen und Fräsen. Sie kennen alle Einsatzmöglichkeiten ihrer Maschinen für die Zerspanung und tragen zur effizienten Herstellung von Bautei-

len für Gewerbe und Industrie bei. Es ist wiederum der Produktionsmechaniker EFZ, der heute einen Teil der Aufgaben der Dreher und Fräser übernimmt.

**Gesamtschweizerische
Berufsreform 1994 bis 1997**

Gerhard Vogelbacher ist Projektleiter der 4-jährigen Grundausbildung bei der Swissmechanic in Weinfelden. Sein Kommentar zu den Gründen und Auswirkungen der Berufsreform lautet wie folgt:

«1994 bis 1997 hat man gesamtschweizerisch eine Berufsreform durchgeführt. Dabei wurden die Berufe Mechaniker, Maschinenmechaniker, Werkzeugmacher, Feinmechaniker und Maschinenschlosser zu einem Beruf zusammengeführt, und zwar der Grundbildung Polymechaniker/in. Wieso es dazu kam: Man stellte fest, dass der berufskundige Unterricht an der Berufsfachschule zwischen den einzelnen Berufen kaum differenziert. Circa 70 bis 80 Prozent der Lernziele waren identisch. Somit wurden die immer kleineren Mengengerüste in den einzelnen Berufen zu einem grösseren Mengengerüst zusammengefasst. Dies erlaubte, dass die Berufsfachschulen vernünftige Klassengrössen führen konnten. Für die betriebliche Ausbildung hatte diese Neuerung natürlich gravierende Veränderungen hervorgerufen. Auf einmal wurden keine Werkzeugmacher oder Feinmechaniker mehr ausgebildet, sind aber in der Schwerpunktausbildung der Polymechaniker enthalten.»

Der Polymechaniker in der Utilis

Der Polymechaniker vereint das Können und Wissen der Vorgängerberufe. Auch die Utilis beschäftigt Polymechaniker und bietet ihnen die Berufslehre mit der Vertiefungsrichtung Fertigung an. Zu deren Haupttätigkeiten gehören die Bedienung und Programmierung von CNC-gesteuerten Dreh-, Fräs- und Bohrmaschinen.



Früher tippte man den Lieferschein mit der Schreibmaschine und marschierte zu Fuss mit den Paketen im Handwagen zur Post. Heute präsentiert der Verkäufer die Produkte auf dem iPad und löst die Bestellungen direkt online aus. Wir machen den spannenden Vergleich zwischen einst und heute.

Die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Handel sind moderne, qualitativ hochwertige Produkte im Sortiment und an Lager zu führen. Aber potenzielle Kunden davon zu überzeugen, ist weitaus schwieriger. Nicht nur die Sprache hat sich im Laufe der Jahre verändert, auch die Verkaufsmethoden haben sich gewandelt. Die heutigen Kommunikations- und Präsentationsmittel ermöglichen einen raschen und gut dokumentierten Meinungsaustausch zwischen Käufer und Verkäufer.

Wie war es damals wirklich? Fritz Weiger hat seine Verkaufs- und Beratertätigkeit 1971 bei der Utilis AG aufgenommen und ging nach 30 Jahren als Verkaufsleiter Innendienst in Pension. Wir haben ihn gebeten, uns seine Tätigkeit, den Ablauf und die Abwicklung von Verkaufsaufträgen zu schildern:

«In den 30 Jahren meiner Tätigkeit bei Utilis haben sich grundlegende Veränderungen ergeben, und das in vielerlei Hinsicht. Auch unsere Produkte mussten sich immer der neuesten Technik anpassen – damals wie heute.

Telefonisch erteilte Aufträge wurden vom kaufmännischen Personal – wenn immer möglich – auf der Rückseite von Korrespondenzpapieren, die nicht mehr gebraucht wurden, notiert. Ob die bestellten Werkzeuge vorrätig waren, konnten wir dem Kunden nicht ohne Rückfrage im Lager bekannt geben. So ging man mit dem Auftrag ins Lager und bereitete mit dem Lageristen die bestellten respektive vorrätigen Werkzeuge vor. Anschliessend wurde mit der Schreibmaschine ein Lieferschein erstellt, der Lagerist kontrollierte die bereitgestellten Artikel und machte diese zum Versand bereit.



**Der Verkauf einst
und heute**



Titelbild:
Mit kompetenter
Beratung überzeugen

Bild rechts:
Fritz Weiger, Verkaufs-
leiter Innendienst von
1971–2001

Jeden Abend gegen 17 Uhr machte sich der Lagerist zu Fuss mit seinem Handwagen auf den Weg zur Post. Für den Posthalter lieferten wir natürlich immer zu spät an, grosse Mengen schätzte er auch nicht – die Interessen von Utilis und der Vertretung der Post deckten sich also selten. In den meisten Fällen erreichten die Pakete den Kunden aber damals schon am nächsten Arbeitstag.

Anhand des Lieferscheines wurde in den darauffolgenden Tagen eine Rechnung erstellt. Schon bald wurde eine Fakturiermaschine angeschafft, damit in einem Arbeitsgang Lieferschein und Rechnung gedruckt werden konnte. Für Lagerhaltung und Disposition war man anfänglich auf das Wissen und das Gedächtnis des zuständigen Sachbearbeiters angewiesen. Nach und nach wurden Karteikarten für eine bessere Bewirtschaftung eingesetzt. Leider erfolgten die Einträge manchmal aus Zeitgründen etwas spät. Mit dem Einzug des EDV-Zeitalters verbesserten sich all diese Abläufe stetig.

In den Siebzigerjahren war ein einziger Aussendienstmitarbeiter aktiv im Verkauf tätig. Grössere Kunden besuchte der Firmeninhaber, ersetzte sich auch für die Lösung nicht alltäglicher Fälle ein. Nach und nach wurde das Beraterteam ergänzt, sie wurden mit intensiven Schulungen ausgebildet.»

Der Verkauf heute

Fachlich kompetent, freundlich, teamfähig und sprachgewandt: Das sind die idealen Voraussetzungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Verkaufsteams. Denn die Produktpalette ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen.

Unsere eigene Produktlinie Multidec® sowie die traditionellen und neuen Handelsmarken werden

Der Kampf der Frauen – eine kleine Episode

Die Welt der Anwender von Werkzeugen und Metallen ist von Männern dominiert. Weiblichen Angestellten wurde normalerweise nicht allzu grosse Kompetenz in diesen Belangen zugestanden. Wenn doch, dann mussten sie sich ihre Akzeptanz hart erkämpfen.

Utilis hatte eine langjährige Mitarbeiterin mit ausgezeichneten Fachkompetenz im Bereich des Rohhartmetallhandels. Nur, ein Kunde am Telefon traute ihr das nötige Fachwissen ganz und gar nicht zu und verlangte einen Fachmann zu sprechen. Zähneknirschend leitete sie ihn an einen Arbeitskollegen weiter. Doch nach wenigen Minuten hatte sie den Kunden wieder am Draht: der angebliche Fachmann konnte ihm nicht weiterhelfen und verwies ihn an sie zurück. Dieses Mal hörte er zu – und sein Anliegen wurde zu seiner vollsten Zufriedenheit erfüllt.

von je einem Team betreut. Das Team für den Vertrieb der Handelsmarken setzt sich aus zwei kaufmännischen Angestellten zusammen, die die Aufträge administrativ abwickeln und aus drei Produktmanagern, die unsere Kunden in der Schweiz technisch beraten. Ausserdem wird das Team durch einen starken Aussendienst unterstützt.

Die Abteilung der Eigenmarke «Multidec®» wächst stetig, mittlerweile zählen folgende Fachleute zu diesem Team: zwei Konstrukteure, ein Produktmanager/Konstrukteur, ein Produktmanager, zwei Sachbearbeiter/Produktmanager, ein technischer Verkaufssachbearbeiter und zwei Sachbearbeiterinnen Export. Dabei wird das Team von vier

Aussendienst-Mitarbeitern unterstützt. Seit Sommer 2014 bilden wir auch einen Lernenden in der Konstruktion aus.

Folgende Abteilungen sind wichtige Bestandteile unseres Verkaufs:

Bestellungsabwicklung

Noch heute nehmen wir die Bestellungen unserer Kunden per Telefon oder Fax entgegen. Im Verlauf der letzten Jahre hat sich die Kommunikation aber stark verändert: Heute dominieren E-Mails – und das aktualisierte ERP-System IFAS macht vieles einfacher. Durch die E-Mails ist die Erreichbarkeit höher, denn sie kennen keine Geschäftszeiten, sind kostengünstig und schliessen Missverständnisse am Telefon aus. Mit den neuen Absatzmärkten hat auch die Sprachenvielfalt zugenommen. International kommunizieren wir hauptsächlich in Englisch, in der Schweiz sind die Landessprachen Deutsch und Französisch üblich.

Produktmanagement und Entwicklung

Das Produktmanagement wird immer wichtiger und komplexer. Heute reicht es nicht mehr, nur die eigenen Produkte zu kennen. Der Produktmanager muss den gesamten Marktüberblick beherrschen, dazu gehört auch das Wissen über die Mitbewerber. Die Produkte gilt es stetig weiterzuentwickeln. Dabei werden die Entwicklungszyklen immer kürzer, die Globalisierung und die neuen Technologien wie das Internet beschleunigen die Prozesse enorm. Ausserdem gibt es immer mehr Anbieter auf dem Markt. Abheben kann sich ein Anbieter – nebst ausgezeichneter Qualität – durch einen besseren Service und eine auf den Kunden zugeschnittene Dienstleistung.

Offertwesen

Offerten werden täglich erstellt und sind ein wichtiger Bestandteil der Arbeit. Das war früher schon so, nur hat sich die Gestaltung der Offerte in den letzten Jahren verändert: Sie ist komplexer geworden. Hauptsächlich wegen den Anfragen nach kundenspezifischen Sonderlösungen. Der Kunde schickt oft eine Zeichnung des Werkstücks mit der Materialangabe. Die Herausforderung dabei ist, dem Kunden darauf aufbauend einen idealen Werkzeugvorschlag zu unterbreiten. Keine einfache Aufgabe, vielfach muss dafür zuerst intern eine Konstruktionszeichnung angefertigt und auch Abklärungen mit unseren Lieferanten getroffen werden.

Lagerbewirtschaftung

Unser modernes ERP-System vereinfacht die Lagerbewirtschaftung enorm, aber die Vielfalt der Produkte stellt auch neue Herausforderungen an eine optimale Lagerhaltung. Es ist wichtig, weit vorauszuplanen, um Lieferengpässe zu vermeiden. Nicht immer funktioniert das gleichermassen, denn die

Verknappung von Rohstoffen durch politische Krisen oder Produktionsschwierigkeiten bei Lieferanten sind schwer vorhersehbar.

Export

Im Export vertreiben wir unsere eigene Produktlinie Multidec® vorwiegend über unsere Vertretungen weltweit. Unsere Partner platzieren ihre Anfragen und Bestellungen bei uns, in der Regel werden diese ein- bis zweimal in der Woche mit einer Sammellieferung direkt bedient. Unsere technischen Sachbearbeiter unterstützen die Vertretungen zudem beim Erstellen von Offerten.

Entwicklungen in den letzten Jahren

Die globalisierten Märkte stellen neue Ansprüche an das Personal. Es reicht nicht mehr aus, technisch versiert zu sein, der Techniker muss auch die administrativen Abläufe beherrschen und gute Sprachkenntnisse besitzen. Durch die Miniaturisierung – das bedeutet, die Fertigungsteile werden stets kleiner und genauer – sind auch neue Ansprüche an die Materialien entstanden. Nicht zu vergessen die Beratung der Kunden: Sie wird immer wichtiger, denn ein grosser Fachkräftemangel herrscht nicht nur bei unseren Kunden im Ausland, sondern auch zunehmend in der Schweiz. Der Kunde will nicht nur über das Produkt selbst beraten werden, sondern auch, wie er das Produkt anwenden muss.

UTILIS
Tooling for High Technology

PRÄZISIONSWERKZEUGE ZUM DREHEN, FRÄSEN, BOHREN UND S

DER UTILIS ESHOP - JETZT

Werkzeuge "frei Haus" bestellen

100 years since 1915 future since 1915

JETZT IM UTILIS ESHOP

CERATIZIT Dreh-Wendeplatte CNMG-M50 ISO Wendeplatte 80°

HITACHI Fr SDMT ISO Wendeplatte

Der Verkaufsaussendienst

Der persönliche Kontakt zum Kunden ist und bleibt weiterhin eine tragende Säule unserer Verkaufsanstrengungen. Deshalb kümmern sich neun Aussendienstmitarbeiter in der Schweiz und vier Berater im Ausland um unsere Kundschaft. Sie helfen ihnen, das optimale Werkzeug für ihre Anwendung zu finden. Je besser wir die Bedürfnisse der Kunden kennen, umso zielgerichteter können wir auch unser Angebot erstellen.

Herr René Freyschlag ist seit 2008 für Utilis unterwegs, und zwar für unsere Kunden im Raum Ostschweiz. Mit einem Tagesablauf gewährt er uns einen Einblick in seinen Arbeitsalltag:

«Am Vorabend bereite ich alle geplanten Besuche vor. Um 6.45 Uhr des nächsten Morgens trinke ich einen Kaffee und lese die Zeitung. Um 7.15 Uhr fahre ich los. Der erste Termin um 8 Uhr führt mich zu einem Kunden, der im Werkzeugbau tätig ist. Wir diskutieren die Auftragslage und die geplanten Investitionen. Dann zeige ich ihm die Neuheiten von Hitachi, die an der AMB-Messe präsentiert wurden. Gleichzeitig informiere ich ihn über die Ergänzung der Miniatur-CBN-Kugelfräser von Kyowa. Sie sind neu mit drei Schneiden verfügbar, was sich – je nach Strategie – bei der Standzeit oder dem Standweg im Hartfräsen positiv auswirkt. Um 9.30 Uhr steht der zweite Termin an. Ich überbringe

Bild unten:

Der E-Shop gewinnt ständig an Bedeutung.

Bild rechts oben:

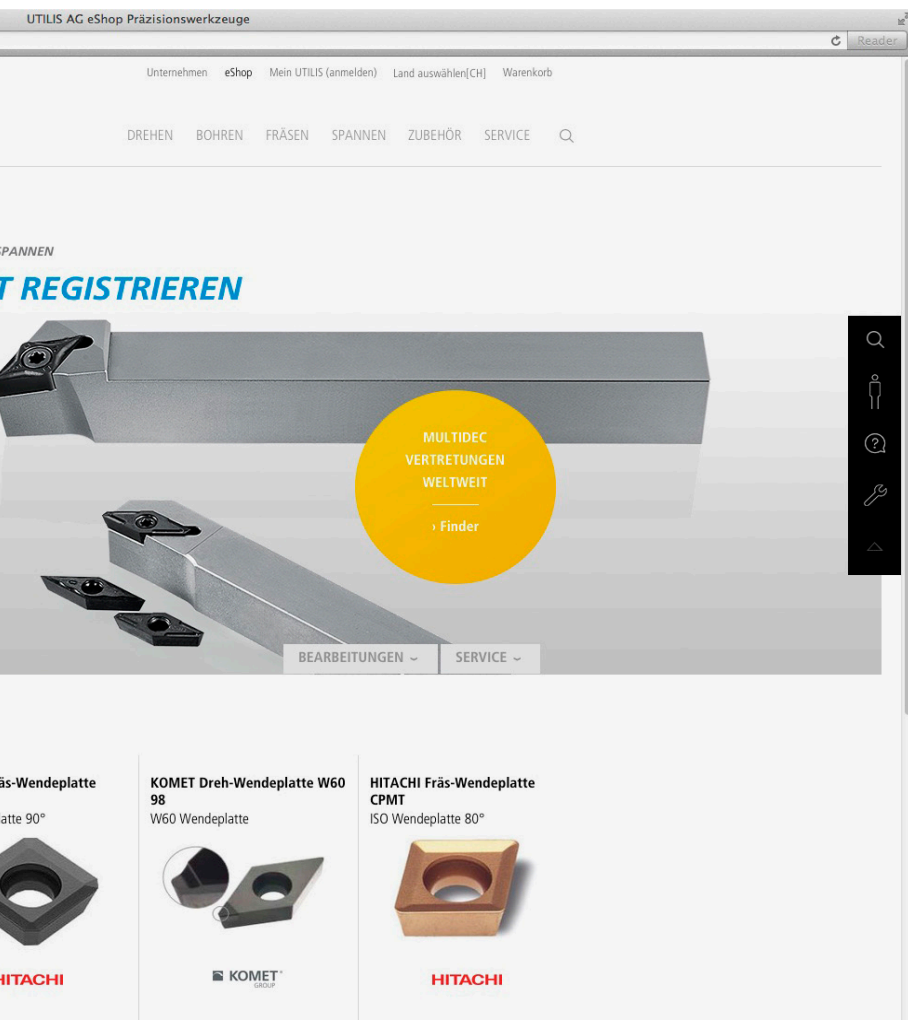
René Freyschlag,
Berater im Aussendienst

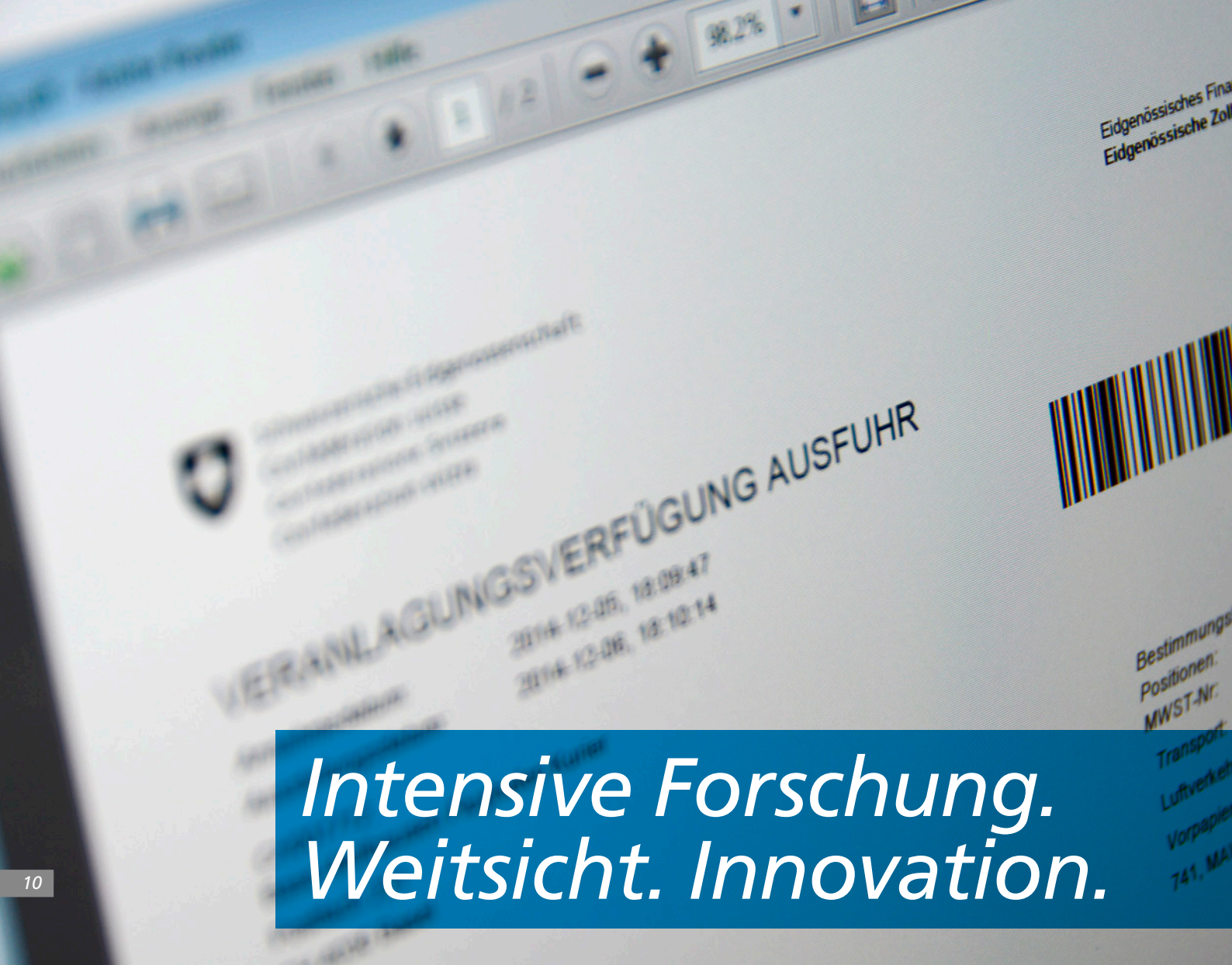


dem Kunden unseren neuen Multidec®-Katalog und bespreche mit ihm die Neuheiten «Multidec®-Lube» und die direkt gesinterte Abstechplatte «GS» mit Spanleitstufe. Um 10.30 Uhr mache ich eine kurze Kaffeepause. Hier nutze ich die Gelegenheit, die Bestellungen, die ich per Telefon und während der Besuche erhalten habe, gleich online über den Shop zu erledigen. Eine halbe Stunde später bin ich bei einem weiteren Kunden. Es geht um die rotative Spanntechnik und ich präsentiere dem Kunden das neue Hainbuch-Backenmodul mittels Video auf dem iPad. Dabei diskutieren wir die Möglichkeiten der flexiblen Werkstückspannung und das Wichtigste natürlich, das Reduzieren der Rüstzeiten bei immer kleiner werdenden Losgrößen. Dann ist der Vormittag auch schon rum, die Mittagspause ruft. Anschliessend rapportiere ich die Besuche vom Vormittag online über das iPad, löse die Bestellungen von Katalogen aus, schreibe und beantworte E-Mails und verschicke die gewünschten Unterlagen. Am Nachmittag stehen zwei weitere Besuche auf dem Plan. Einer davon ist ein Werkzeugtest bei einem Kunden, dieser dauert zwei Stunden. So gegen sechs Uhr fahre ich nach Hause, manchmal lasse ich den Tag im Auto nochmals Revue passieren oder plane gedanklich den nächsten Tag.»

Der Verkauf der Zukunft

Noch schneller als im Werkzeugbereich entwickelt sich der IT-Sektor und damit verbunden die Kommunikation, das Internet und e-commerce. Junge Berufsleute wachsen mit der modernen Technik auf und schätzen deren Vorteile. Was immer wichtiger wird, ist, sich über Schnittdaten, Verfügbarkeit und Preise rund um die Uhr informieren zu können. Wir freuen uns daher, dass wir uns ab dem Jubiläumsjahr mit unserem neuen Webshop – ganz «State of the Art» – präsentieren können.





Intensive Forschung. Weitsicht. Innovation.

Export

Im Zuge der Globalisierung hat die Aussenhandelsverflechtung der Schweiz in den letzten 20 Jahren laufend zugenommen. Dadurch hat die Exportindustrie stark an Bedeutung gewonnen. Während die Exportquote im Jahr 1990 noch ein Drittel betrug, verdient die Schweiz heute mehr als jeden zweiten Franken im Ausland. Für Utilis mag diese Zahl nicht ganz übereinstimmen, aber der Export ist heute ein existenzieller Bestandteil des Unternehmens.

Einen massgeblichen Teil des Umsatzes erwirtschaften viele Schweizer Unternehmen mit dem Export ihrer Produkte und Dienstleistungen ins Ausland. Auf den ersten Blick erstaunlich, sind doch die Produktionskosten in der Schweiz im internationalen

Vergleich ausgesprochen hoch. «Swiss made» lässt sich also kaum mit günstigen Preisen verkaufen. Deshalb brauchen Schweizer Unternehmen exklusive Güter. Und von diesen sind hohe Qualität und Innovation gefordert.

Voraussetzung für eine hohe Qualität sind gut ausgebildete Berufsleute. Das duale Berufsbildungssystem in der Schweiz vermittelt den jungen Fachkräften ausgezeichnete theoretische Kenntnisse. Hinzu kommt das Praktische: Erst die Anwendung dieses Wissens in der Praxis ermöglicht die Herstellung hochwertiger und konkurrenzfähiger Produkte. Das schliesst selbstverständlich moderne Produktionsmaschinen mit ein.

Die Universitäten und Fachhochschulen unterstützen die Industrie- und KMU-Betriebe, indem sie intensiv nach neuen Materialien und Technologien forschen. Mit dem Resultat, dass immer wieder bahnbrechende Innovationen auf den Markt kommen. Zu den Branchen mit dem grössten Exportvolumen zählen die Chemische Industrie, die Maschinen- und Elektroindustrie und natürlich die renommierte Schweizer Uhrenindustrie.

Die ersten Export-Erfolge

Utilis, ein exportorientiertes Unternehmen? Sicher nicht vor 100 Jahren. Aber bereits Mitte des 20. Jahrhunderts konnten erste Export-Erfolge mit den Marken «Multistar» und «Stabil» verzeichnet werden. Die Hauptabnehmer waren zu jener Zeit die Industrieländer Europas und das aufstrebende Japan.

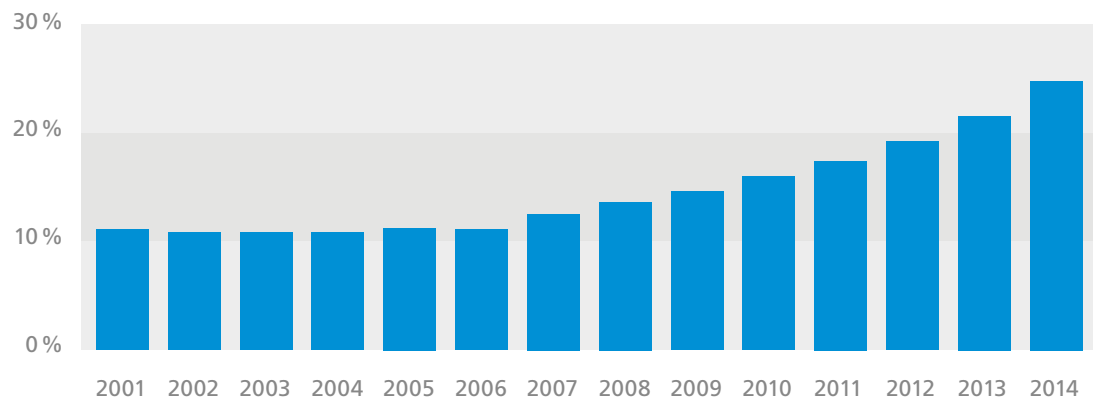
Die Wende

Die Abhängigkeit als Vertriebspartner ausländischer Lieferwerke kann gefährlich sein. Sind die Umsatzzahlen zu tief, sucht sich der Hersteller einen vermeintlich aktiveren Partner. Entwickeln sich die Zahlen erfreulich, könnte sich der Aufbau einer eigenen Organisation in der Schweiz lohnen.

Anfang der Neunzigerjahre, die Konjunktur lahmte stark, erkannte die Unternehmensleitung, dass auch Utilis die Entwicklung eigener Produkte unbedingt forcieren muss. Zudem wies der West-

schweizer Aussendienst auf das wachsende Potenzial der Décolletage-Industrie hin. Also suchte ein Team aus Verkauf, Konstruktion, Entwicklung und Produktion intensiv nach unbesetzten Nischen und Werkzeugen mit Verbesserungs- und Marktpotenzial. Die heute sehr erfolgreiche Marke Multidec® war geboren. Schnell erkannte Utilis dabei aber auch, dass mit der Schweizer Absatzmenge allein keine effiziente Produktion möglich ist. So suchte das Unternehmen neue Absatzmärkte – und fand sie auch.

In etlichen Ländern hat sich Utilis einen oder mehrere Vertriebspartner gesucht. Nebst gutem technischen Wissen sind Kenntnisse des jeweiligen Marktumfeldes und der lokalen Gepflogenheiten unabdingbare Voraussetzungen. Einzig in Frankreich ist Utilis von diesem Distributionsprinzip abgewichen. Deshalb wurde im Jahre 2002 die Utilis France SARL als reiner Handelsbetrieb gegründet, mit dem Ziel, die zahlreichen Décolletage-Betriebe in der Haute-Savoie mit Multidec®-Werkzeugen zu beliefern.



Titelbild:

Exportadministration – Bürokratie, die Gewicht hat

Diagramm rechts:

Trotz enormer Frankenstärke konnte Utilis den Exportanteil stetig steigern.

Karte rechts:

Heute werden die Multidec®-Werkzeuge von Utilis weltweit geliefert.



«Immer wachsam sein und den Veränderungen der Zeit standhalten»

Jim Gosselin ist Gründer und Inhaber der Genevieve Swiss Industries, Inc. Das Unternehmen vertreibt die Multidec®-Produkte in den USA und fungiert als Handelspartner von Utilis. Welche Produkte die beliebtesten sind und wie Gosselin die Zukunft der Metallindustrie in Amerika sieht, das verrät er im Gespräch.



Jim, you are selling our Multidec® tools since 2006 in your country. Please introduce your company. Genevieve Swiss Industries, Inc., also known as GenSwiss, was started in 2002. We are specialized in tools and accessories that advance small parts manufacturing. I founded the company as the exclusive importer for PCM Willen. They produced static and live tool holders for Citizen machines. I had 15 years of experience selling Citizens and I felt American customers could benefit from these products. There were few sources in the USA for the specialty tools that were used daily on Swiss type machines. My plan was to be the source of these specialty tools.

How have you discovered Utilis, respectively Multidec®?

In 2005 I visited the EMO show in Hannover. I was hoping to find a line of high quality cutting tools to represent in the USA. PCM introduced me to Mr. Macario and we immediately had a good rapport. While many tooling companies were copying each other, Utilis was unique. The insert holders were hardened and ground. The inserts were all ground and it was a complete line.

Which tools from Utilis are mostly requested from your customers?

In most cases, customers don't know what they need. They come to us with a machining problem and we try to find with them a solution using Utilis tools. Three of our most popular solutions have been the 3002 cut-off tools and the VPGT and VPXT Top inserts. The cut-off tools are a no brainer; once we convince a machinist to try the 3002 cut-off, they are blown away by the tool life and the savings from not having to replace crashed cut-off holders of competitor products. The VPGT and VPXT Top inserts never stop amazing me. They are the rock in our sling and we constantly put them up against Goliath applications. A video of one application can be found on our website at www.genswiss.com/toolingvideos.htm.

In which branches are your main customers active?

We have many customers who work in the medical field however many customers are jobshops. They do work in every field from sporting firearms to semiconductors.

How do you assess the future of the metal processing industry within the USA?

This is always a difficult question to answer. The economy will always be up and down. The question is difficult because of emerging technology. Much of the everyday tools we have used have been swept away by new inventions which eventually are replaced by another emerging technology. To stay on top, we always need to be vigilant and cease the opportunity of change in order to continue moving forward.

Thank you very much for this interview, Jim.

Erfolg nach französischer Manier

Mit dem Ziel, in der Décolletage-Industrie Fuss zu fassen, entwickelte Utilis Anfang der Neunzigerjahre ein innovatives Werkzeugprogramm für die Welt des Langdrehens: die Marke Multidec®. Schon nach kurzer Zeit war sie in der Schweiz ein Verkaufserfolg und ein klares Zeichen, damit auch den Exportmarkt zu erschliessen.

Das Management der Utilis AG machte sich alsbald daran, den europäischen Markt zu bearbeiten. Die ersten Erfolge stellten sich in Frankreich ein. Während den ersten zehn Jahren wurden die Multidec®-Produkte über einen einheimischen Handelspartner vertrieben. Er erzielte ziemlich schnell gute Verkaufsumsätze und so entschloss sich die Geschäftsleitung Anfang 2000, den französischen Markt mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft zu

bedienen. Nach intensiver Vorbereitung konnte Utilis France SARL am 1. Januar 2003 ihre Verkaufstätigkeit aufnehmen.

Im «Technik-Tal» zu Hause

Als Wiege der französischen, ja sogar der europäischen Décolletage-Industrie, war das Arve-Tal in der Haute-Savoie der ideale Standort für das neue Unternehmen. Denn das vom Gipfel des Mont Blanc dominierte, zwischen Genf und Chamonix gelegene Tal, erlebte im 19. und 20. Jahrhundert einen wirtschaftlichen Aufschwung. Eine grosse Anzahl Unternehmen nutzte die Wasserkraft des Flusses Arve.

Dank der reichen Industriegeschichte sind in dieser Region mehr als 900 Unternehmen in einem Umkreis von 25 Kilometern angesiedelt. Der Grossteil dieser Betriebe ist direkt oder indirekt mit der

spezifischen Welt der Décolletage verbunden. Der Entscheid, sich in diesem «Technik-Tal» niederzulassen, drängte sich logischerweise auf. Und die Perspektive der vielen Einsatzbereiche für Multidec® überzeugte.

Gérard Magli und Denis Juillerat wählten als ersten Standort ein Lokal an der Avenue du Mont Blanc in Marnaz. Von grossem Vorteil waren die gute Erreichbarkeit (an einer Hauptverkehrsachse gelegen) und genügend Parkplätze direkt vor dem Gebäude. Doch mit zunehmendem Erfolg wurden die Lokalitäten zu klein, die Kundschaft liess sich nicht mehr erfolgreich bedienen. So entschlossen sich die beiden Herren für einen Umzug. Im Januar 2012 konnte das Team im brandneuen Industriegebäude «Le Valtec» in Thyez die neuen Lokalitäten beziehen. In der Industriezone von Glaisy gelegen, nur einen Katzensprung von der ZI Marvays-Lanches entfernt, ist der Ort für die Kunden ideal erreichbar. Die neuen Räume bieten viele Vorteile für einen idealen Betriebsablauf, sie sind ausserdem sehr modern und lichtdurchflutet.

Bild links:

Jim Gosselin – Utilis-
Handelspartner USA

Bilder unten:

Fabrice Dupont, Geschäfts-
führer Utilis France sowie
Firmengebäude in Thyez

serem eigenen Programm – auch hochwertige Werkzeuge für die Zerspanung und die Werkstückspannung von Toolingpartnern an. Deren Philosophie stimmt mit der von Utilis überein: Höchste Qualität zu vernünftigen Konditionen.

Die Produktivität stets vor Augen

Das Angebot von Utilis France SARL ist vor allem auf das Langdrehen ausgerichtet. Die Décolletage-Kundschaft ist sehr erfahren und stets auf der Suche nach Neuheiten, um die Produktivität zu steigern. Dieses Bestreben liegt den Berufsleuten im Blut, aber auch der Druck des Marktes verlangt nach einer ständigen Reduktion der Kosten. Utilis setzt alles daran, diesen Kunden ein wertvoller Partner zu sein. Das schaffen wir, indem wir entsprechende Werkzeuge zu den besten Konditionen liefern können. Wir haben mittlerweile eine enge Partnerschaft mit unseren Kunden aufgebaut – das war aber nur dank der grossen technischen Erfahrung der zwei Mitbegründer möglich.

Erfolg dank eines guten Teams

Der technische Erfolg ist nicht der einzige Schlüssel zum Erfolg. Ein starker Support vor Ort ist ebenso unabdingbar. Utilis verfügt über einen Aussendienstmitarbeiter, der alles daran setzt, den Kunden DIE Lösung für ihre Aufgabe anzubieten. Im Innendienst sorgen die aufgestellten und versierten Mitarbeiterinnen dafür, dass sich die Kunden gut aufgehoben fühlen. Sie sind zweifellos ein wichtiges Glied in der Kette zum Erfolg.

Rasch ist die Zahl der Kunden von Utilis France SARL gewachsen. Unter ihnen sind Unternehmen, die weniger als 500 Meter vom eigenen Domizil entfernt sind, aber auch solche mit Firmensitz in Bordeaux, Paris oder Marseille. Um den verschiedenen Anforderungen gerecht zu werden, haben wir eine flexible und schlagkräftige Organisation aufgebaut. Unsere Verkaufsstruktur erlaubt es, weit entfernte Kunden ebenso gut zu bedienen wie die Kunden aus der Region, die ihre Werkzeuge direkt am Schalter in Thyez abholen.

Für anspruchsvolle Kunden

Diese enorme Konzentration an Unternehmen ist ein «Fischteich» für die neue Utilis France SARL. Sie eröffnet ihr ein beträchtliches Potenzial für den Vertrieb der eigenen Werkzeuglösungen. Der Endverbraucher befindet sich in unmittelbarer Nähe. Dazu die Vorteile, dass die Multidec®-Produkte spezifisch für Langdrehautomaten gemacht, auf eine anspruchsvolle Kundschaft ausgerichtet sind und erst noch in der Schweiz hergestellt werden. Alle Voraussetzungen sind also erfüllt, um mit Multidec® bei den Anwendern in Savoyen und in ganz Frankreich Erfolg zu haben.

Eine hochwertige Ergänzung zu Multidec®

Immer bestrebt, unseren Kunden eine optimale Lösung zu bieten, haben wir nach Handelspartnern für ein ergänzendes Werkzeugprogramm gesucht. Seit mehreren Jahren bieten wir darum – nebst un-





Die Präzision im Hintergrund

14

Administration / Verwaltung / Marketing

Der erste Eindruck zählt

Kunden und Lieferanten kennen meist nur die Verkäufer, Einkäufer und die Geschäftsleitungsmitglieder. Selten kommen sie in Kontakt mit dem Lageristen, der Buchhalterin oder dem Personalverantwortlichen. Sie sind die emsigen Kräfte im Hintergrund. Ohne ihre tatkräftige Unterstützung wäre ein reibungsloser Betriebsablauf undenkbar.

Sie sind von unschätzbarem Wert, auch wenn sie gegen aussen kaum sichtbar sind. Gemeint sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Administration und Verwaltung. Sie sind die Fachleute im Hintergrund, die mit den Zahlen operieren, die Produkte für den Kunden spedieren, Computerprobleme lösen oder den Messestand organisieren. Ohne diese Fachleute wäre die Utilis nur ein halbfertiges Unternehmen.

«Grüezi, bonjour, buongiorno!» So klingt es freundlich aus dem Hörer, wenn Sie die Nummer 052 762 62 62 wählen. Zwei nette, sprachgewandte Damen bedienen die Telefonzentrale und sind für unsere Partner und Kunden die erste Ansprechperson. Sozusagen das virtuelle Eintrittsticket zur Firma. Für Utilis ist es wichtig, dass dieser erste Kontakt freundlich und sympathisch wirkt. Denn für das Unternehmen gilt folgendes Motto: «Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.»

Bei der Erneuerung der Telefoninfrastruktur vor einigen Jahren stand die Geschäftsleitung vor der Wahl: Bediente oder vollautomatisierte Anlage. Obwohl heute eine Weiterleitung aufgrund von Nummernerkennung des Anrufers und mit Hilfe von * # 1 2 3 -Tasten technisch möglich wäre, fiel die Wahl einstimmig auf eine bediente Telefonzentrale.

Sie ist modern und praktisch: Die Telefonistinnen sehen am Bildschirm sofort, wer verfügbar, besetzt oder gerade ausser Haus ist.

Die Telefonzentrale ist zugleich Auskunftsbüro: Gerne geben die beiden Damen Auskunft über

Titelbild:

Freundlich und kompetent
– der erste Eindruck zählt.

Bild rechts oben:

Minidisc aus den
80er-Jahren

Bild rechts unten:

Weltweit vernetzt

die Verfügbarkeit einzelner Artikel. Bei Fragen nach der optimalen Schnittgeschwindigkeit oder dem empfohlenen Spanwinkel verbinden sie die Anrufer dann doch lieber mit den Spezialisten. In ruhigeren Klingelzeiten scannen die Telefonistinnen Dokumente ein, schreiben Terminmahnungen an Lieferanten oder übernehmen nicht terminkritische Sonderaufgaben.

Vom Stenoblock zur E-Mail

«Frau Balmer, bitte zum Diktat!» So zitiert der Chef seine Sekretärin heute nicht mehr zu sich ins Büro. Stenoblock und Diktaphon sind Relikte vergangener Zeiten. Briefe und Mitteilungen werden heute am Computer getippt und ausgedruckt oder per E-Mail versandt. Auch das morgendliche Öffnen und Verteilen der Post ist nicht mehr dasselbe. War sie früher stapelweise eingetroffen, ist es heute noch eine Hand voll. Die Aufgaben im Sekretariat haben sich in den vergangenen 30 Jahren grundlegend gewandelt.

Die Bewirtschaftung der Vorräte von Katalogen und Dokumentationen unserer Tooling-Partner ist nicht immer einfach. Obwohl rechtzeitig nachbestellt, gehen die Lieferungen nicht wunschgemäß ein. Für den Verkäufer ist das nur schwer nachvollziehbar, hat er doch dem Kunden den Katalog auf übermorgen versprochen.

Noch immer zahlreich per Post treffen die Kreditorenrechnungen ein. Nach Kontrolle in den Abteilungen werden diese im Sekretariat erfasst, verbucht und bei Fälligkeit mittels Zahlungsvorschlag der Buchhaltung zur Freigabe weitergeleitet.

**Zahlen: trocken, aber wertvoll**

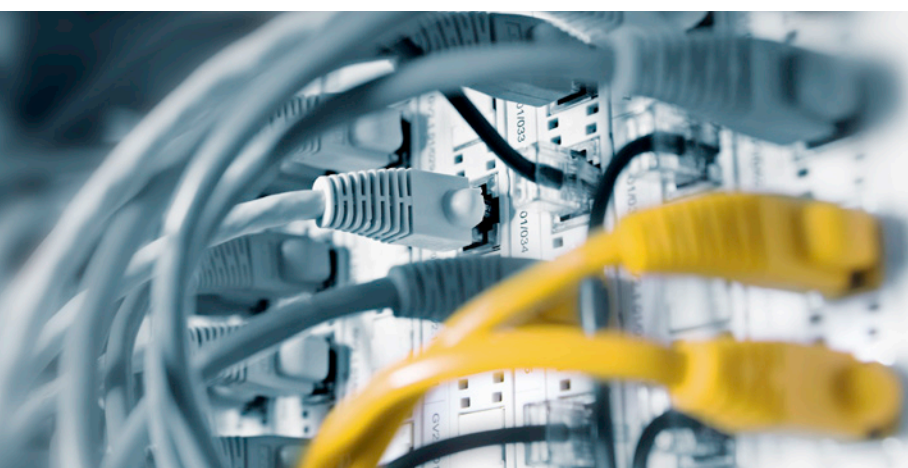
Auf den ersten Blick nur trockene Zahlen. Aber (fast) alles, was in einem Unternehmen passiert, löst einen Geldfluss aus. Minutiös werden die geldwirksamen Vorgänge erfasst, von der bescheidenen bis hin zur etwas üppiger ausfallenden Verpflegungsrechnung. Ebenso der Schaden am Firmenfahrzeug, wenn dummerweise beim Wegfahren ein Baum im Wege steht, der beim Einparken anscheinend noch in der Baumschule auf seine Verpflanzung gewartet hat.

Die Verbuchung der Debitorenfacturen erfolgt weitgehend automatisiert, genauso die Verarbeitung der Zahlungseingänge. Etwas aufwändiger gestaltet sich das Eintreiben von Ausständen. Die überwiegende Mehrheit der Kunden begleicht aber die Rechnungen fristgemäß – herzlichen Dank an dieser Stelle an die vorbildlichen Zahler.

Das Resultat der korrekten Buchführung wird in einem monatlichen Finanzreport und der Jahresrechnung festgehalten. Die ermittelten Zahlen dienen sowohl den Steuerbehörden für die Berechnung des zu entrichtenden Obolus als auch der Geschäftsleitung als Grundlage für Kalkulations-Richtlinien.

Von Menschen – für Menschen

In der Personalabteilung sind die Aufgaben sehr vielfältig. Zum einen gilt es sicherzustellen, dass die monatlichen Lohnzahlungen termingerecht auf den Konten der Angestellten eingehen. Andererseits erfordern die Abrechnungen mit der AHV, SUVA, der Pensionskasse und anderen Sozialversicherungen gute Kenntnisse der gültigen Gesetze und Vorschriften. Die anfallenden Arbeiten werden durch den Leiter Finanzen/Administration und seinem Assistenten, mit Unterstützung des Sekretariates, erledigt.



Die lernenden Kaufleute sammeln in dieser Abteilung ihre ersten Erfahrungen. Verantwortlich ist die Sekretariatsleiterin. Zusammen mit den weiteren Ausbildungsverantwortlichen erstellt sie die Lernpläne. Heute viel umfangreicher als früher müssen die Lernenden Arbeits- und Lernsituationen sowie Prozesseinheiten ausführlich dokumentieren und den Lehrmeistern abliefern.

Was wären wir ohne Computer...

Funktionieren einzelne Programme oder die ganze EDV nicht mehr, herrscht in den Büros Hektik. Da kommt einem eine Viertelstunde Warten wie eine Ewigkeit vor. Spätestens hier wird der Wandel deutlich: Ohne unsere Computer sind wir aufgeschmissen, wir fühlen uns gebremst, unnütz und verloren. Vor 100 Jahren hätte man darüber gelacht, dass die Menschen vor viereckigen Elektronikkästen hocken, Dinge eintippen und sie ausspucken lassen, und obendrein hilflos ohne sie sind.

Zwei auseinanderliegende Serverräume beherbergen die zentrale EDV-Infrastruktur von Utilis. Beinahe alle Arbeitsplätze sind über das interne Netzwerk mit den Servern verbunden. Über eine etwas längere Datenleitung sind auch die PCs der Utilis-Tochter France SARL in der Haute-Savoie verbunden.

Die Verantwortung für die komplexe Anlage trägt ein Informatikfachmann, und die enge Zusammenarbeit mit externen Hard- und Softwarespezialisten garantiert eine rasche Lösung auftretender Probleme. Dieses kann auch schon mal ziemlich amüsant ausfallen. Zum Beispiel beklagte sich eine Mitarbeiterin, das Kabel des Fusspedals an ihrem Computer sei viel zu kurz. Die Lösung hierfür war einfach: Der Spezialist stellte die Maus einfach wieder auf das Pult.

«Der Multidec®-Katalog ist eine Erfolgsgeschichte. Als ideale Ergänzung zu unserer Online-Plattform ist er im Produktionsbereich ein vielgenutztes Medium. Alle zwei Jahre neu, bildet er seit bald 10 Jahren das gesamte Sortiment unserer Eigenmarke Multidec® ab. Aktuell auf mehr als 460 Seiten. Die anhaltende Nachfrage motiviert uns, viel Herzblut und Arbeit in dieses beliebte Werk zu stecken.»

Bestellen. Liefern. Versenden.

Die von Utilis angebotenen Teile haben im Normalfall keine grossen Dimensionen. Hochregallager, riesige Gabelstapler und schwer beladene Lastenzüge sind in Müllheim nicht zu finden. Klein, aber fein lautet auch hier die Devise. Dafür warten aber tausende Wendeschneidplatten, Halter, Spannzangen und Zubehör in Schubladenblöcken auf ihre Auslieferung. Immer den gewünschten Platz bereitzustellen, ist für den Lagerchef und sein Team eine logistische Herausforderung.

Die Warenanlieferungen erfolgen einerseits aus eigener Produktion, auf der anderen Seite von in- und ausländischen Handelspartnern. Eigenprodukte werden mit einer Laserbeschriftungsmaschine beschriftet und sachgerecht verpackt. Viele Wendeschneidplatten werden nach dem Schleifen noch extern beschichtet. Damit ist eine Mitarbeiterin ganztags beschäftigt. Die Anlieferungen der Handelspartner erfolgen auf unterschiedlichen Wegen. Wurden noch vor 10 bis 15 Jahren sämtliche Pakete per Post oder Cargo Domizil geliefert, erreichen uns heute die Lieferungen beinahe im Stundentakt durch verschiedene Paketdienste.

So richtig hektisch wird es nachmittags ab zirka 14 Uhr. Unsere deutschen Handelspartner sind angewiesen, ihre Sendungen an eine Spedition in Konstanz zu adressieren. Alle bis kurz vor Mittag eintreffenden Sendungen werden umgehend verzollt. Dank unserer Nähe zur deutschen Grenze sind wir so bereits am frühen Nachmittag im Besitz der am Vortag bestellten Werkzeuge. Sofort nach Eingang erfolgt eine Mengen- und Qualitätskontrolle und die Erfassung im ERP-System.

Eingehende Bestellungen werden laufend vom Verkaufsteam erfasst und die Lieferscheine direkt



in der Spedition ausgedruckt. Dazu gehören auch Lagerorte und Lagerplatz, um das problemlose Auffinden der Teile zu ermöglichen. Zwischen 15 und 16 Uhr sind alle Lieferungen unserer Handelspartner im System erfasst. Die Verkäufer prüfen auf einer generierten Liste für Rückstandsauflösungen, ob Kunden auf eben eingetroffene Werkzeuge warten und lösen diese gegebenenfalls zur Lieferung aus. Sämtliche Sendungen, auch die Briefpost, werden jeden Abend um 17.30 Uhr durch die Post abgeholt und kurz darauf im nahen Paketzentrum in Frauenfeld weiterverarbeitet. 98 Prozent der Priority-Sendungen sind am Folgetag bis spätestens 10 Uhr beim Empfänger.

Die Werbung von heute

Da gibt es im ländlichen Thurgau einen innovativen KMU-Betrieb. Hervorragende Produkte im Sortiment, höchste Qualität, bietet einen ausgezeichneten Service und, und, und. Nein, das ist wirklich keine Übertreibung – nur weiss das nicht jeder. Man sollte es in die Welt hinausposaunen, als Rauchzeichen über den Berg schicken, der Brieftaube anhängen und per Pferdekurier übermitteln. Doch diese Botschaftsüberbringungen sind heute längst Geschichte. Zwar ist Mund-zu-Mund-Propaganda immer noch die beste und günstigste Werbung für ein Unternehmen, aber das alleine genügt nicht mehr.

Den Buchhalter oder den Informatiker mit dem Marketing zu betreuen, ist auf Dauer keine zufriedenstellende Lösung. Deshalb stellte die Geschäftsleitung 2007 einen Fachmann dafür ein. Seit 2013 betreut ein kompetentes Zweier-Gespann die Werbeaktivitäten und sorgt im Unternehmen für ein gepflegtes Auftreten, nach innen und nach aussen. Die Marketingaufgaben sind genauso komplex wie die Werkzeugproduktion: Corporate Identity, Pro-



duktkataloge, Flyer, Inserate, Website, Sonderaufgaben wie das 100-Jahr-Jubiläum und natürlich die Messeauftritte.

Fachmessen sind eine ausgezeichnete Gelegenheit, die Produkte einem grossen und interessierten Publikum vorzustellen. Bis aber der erste Interessent am Messestand empfangen werden kann, sind vom Marketingteam enorme Vorarbeiten zu leisten: Standgrösse festlegen, Messestand konzipieren, Aufbau organisieren und begleiten, die entsprechenden Kommunikationsmittel vorbereiten. Unzählige grössere und kleinere Dinge sind noch zu erledigen, bis sich die Türen der Messehallen für die Besucher öffnen.

Utilis präsentiert sich regelmässig an der EMO Hannover und Mailand, an der Prodex in Basel, Siams in Moutier und der Simodec in der Haute-Savoie. An weiteren Fachmessen weltweit wird Utilis durch ihre lokalen Händler vertreten.

Bild links unten:

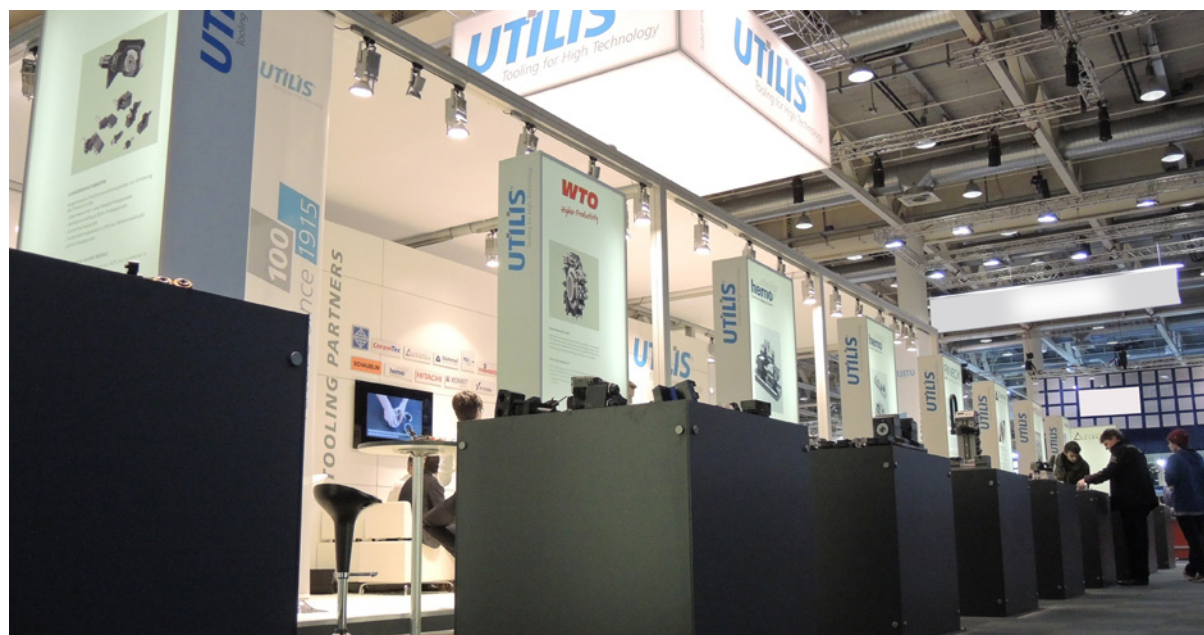
Eine gut strukturierte Lagerordnung ist unabdingbar.

Bild rechts oben:

Pakete liegen für die Abholung durch die Post bereit.

Bild rechts unten:

Messestand an der Prodex 2014 in Basel





Ohne Maschinen keine Werkzeuge

Produktionsmittel

Traditionen, Erfahrung und Wissen alleine genügen nicht, um in der heutigen Zeit produzieren zu können. Was es braucht, sind leistungsfähige Maschinen.

Utilis bietet dank steter Innovation Werkzeuge an, die von höchster Qualität sind. Dieser Anspruch erfordert eine konstante Erneuerung des Maschinenparks und der Produktionsmittel. Die Schlüsselmaschinen, die im Dauereinsatz stehen, ersetzen oder ergänzen wir regelmässig durch Maschinen der neuesten Generation. Nur sporadisch zum Einsatz kommende Apparate werden gut gewartet. So gut, dass sie hin und wieder auch das doppelte Alter eines Polymechanikers bei seiner Abschlussprüfung erreichen. Klar, jeder stolze Berufsmann arbeitet gerne an einer Maschine mit neuester Technik – auch wenn er nach Feierabend liebend gerne an seinem vierradrigen Oldtimer schraubt und poliert.

Folgende Maschinen stehen für die Herstellung unserer Produktlinie Multidec® im Einsatz:

5-Achs-Fräsmaschine Hermle

Technische Daten:

Verfahrwege: X-Achse 800 mm, Z-Achse 500 mm, Y-Achse 600 mm, C-Achse 360°, B-Achse $\pm 110^\circ$

Die Fräsmaschine kann mit 87 Werkzeugen und 18 Paletten bestückt werden.



Drehmaschine Nakamura

Technische Daten:

Max. Drehdurchmesser 335 mm, max. Drehlänge 300 mm, Stangendurchlass 71 mm
Verfahrwege: X-Achse 265 mm, Z-Achse links 350 mm, Z-Achse rechts 980 mm

Die Maschine ist mit 12 angetriebenen Werkzeugen je Revolver ausgerüstet.

Titelbild:

Drehmaschine Nakamura

Bild links unten:

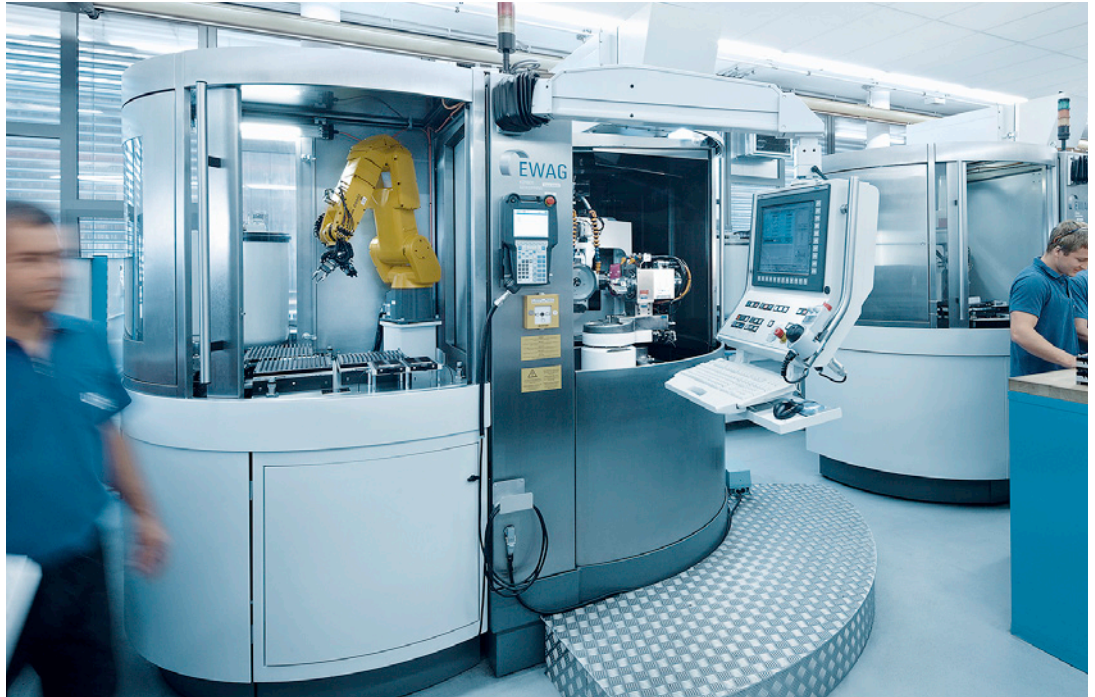
Fräsmaschine Hermle

Bild rechts oben:

Schleifzentrum Ewamatic Line

Bild rechts unten:

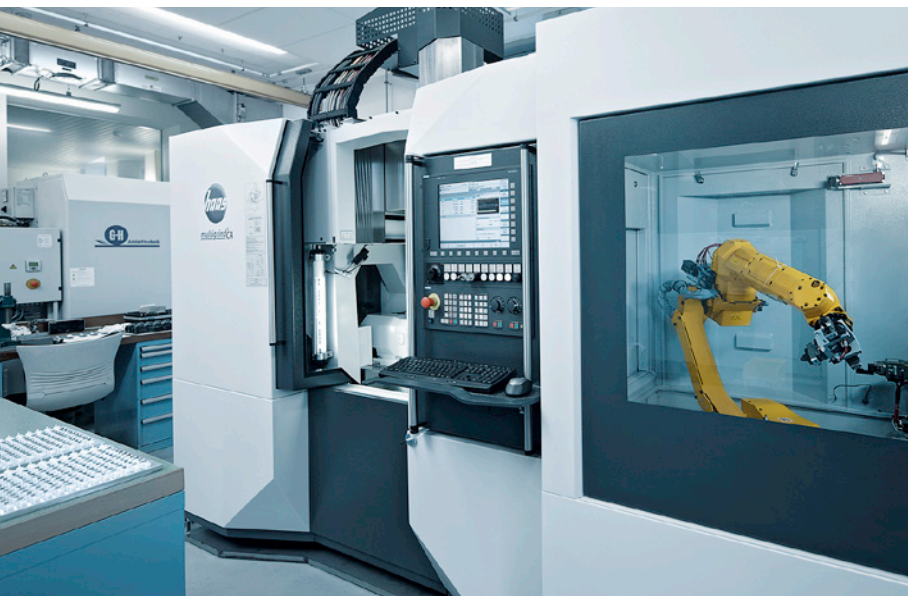
Universal-CNC-Werkzeugschleifmaschine Haas CA



Schleifzentrum Ewamatic Line

Technische Daten:

6 Achsen, 6 Schleifspindeln, Drehzahl 6000 U/min
X-Achse 360 mm, Y-Achse 240 mm,
Z-Achse 240 mm, B-Achse $\pm 120^\circ$, C-Achse, A-Achse
Roboter Fanuc 6 Achsen



Universal-CNC-Werkzeugschleifmaschine Haas CA

Technische Daten:

5 Achsen, 1 Schleifspindel mit HSK 50E, Drehzahl 8000 U/min
X-Achse 540 mm, Y-Achse 300 mm,
Z-Achse 300 mm, A-Achse Rundachse/umlaufend 1000 U/min, C-Achse 300°
Roboter Fanuc 6 Achsen



Stets vorne mit dabei

20

Produkte

Vom Wasserrad zur neuen Spanleitstufe «GS». Unsere Branche macht vor keinem Fortschritt Halt. Das macht unsere Aufgabe zwar herausfordernd, aber auch äusserst spannend. Die Geschichte zeigt: Bis jetzt hat Utilis noch immer Schritt gehalten.

Die Produkte, die im Laufe des vergangenen Jahrhunderts durch Utilis hergestellt wurden, haben einen erstaunlichen Wandel erfahren. Damit beweist das Unternehmen nicht nur innovativen Charakter, sondern auch, wie flexibel die jeweiligen Eigentümer und Geschäftsführenden auf die veränderten Bedürfnisse von Industrie und Gesellschaft reagiert haben.

Ein Auszug aus der Produktgeschichte:

Wasserräder gehörten Anfang des 20. Jahrhunderts zum Fabrikationsprogramm. Die Wasserkraft

war zu dieser Zeit eine viel genutzte Kraftquelle, wurde dann aber schon bald durch die elektrische Energie abgelöst.

Mit zunehmender Mobilität eröffnete sich ein neues Geschäftsfeld: Bestandteile für Velos, Motorräder und (Schweizer) Autos. Sie wurden in Serienproduktion hergestellt. Dazu gehörten zum Beispiel Dynamos, deren Herstellung sogar durch ein Patent geschützt war.

Bis in die Fünfzigerjahre hatte Utilis eine eigene Abteilung «Autogarage». Dort wurden Reparaturen, Revisionen und Umbauten an Fahrzeugen ausgeführt.

Ein Highlight und Dauerbrenner unter den Utilis-Produkten war der «Ovomaltine-Mixer». Er wurde in Zusammenarbeit mit der Dr. Wander AG entwickelt und diente zur Herstellung von Ovomaltine-Getränken in Cafés und Restaurants. Das war 1939. Ab diesem Zeitpunkt produzierte ihn Utilis während Jahrzehnten in unveränderter Form. Noch heute sieht man ihn gelegentlich in etwas nostalgisch angehauchten Cafés. Ab 1989 hat die Profiform AG in Adligenswil den Vertrieb und den Service des Getränkemixers übernommen.

Titelbild:

Wendeschneidplatte
Multidec®-Cut 3002 mit
neuer «GS»-Spanleitstufe

Bild rechts oben:

Der Ovomaltine-Mixer,
gefragt während Jahr-
zehnten

Bild rechts unten:

Bohrstangensystem
STABIL mit den ersten
auswechselbaren
Schneideinsätzen



Zur breiten Produktpalette gehörten auch die Herstellung von Blutzentrifugen, Rahmbläsern oder Waagenteilen. Schon 1915, mit der Änderung der Rechtsform und der Umbenennung in die Utilis AG, wurden eigene Werkzeuge für die spanabhebende Bearbeitung hergestellt und an die Schweizer Industrie verkauft. Damals eroberte der Schneidstoff HSS (Schnellarbeitsstahl) die Maschinenindustrie und so stellte Utilis verschiedene Werkzeuge wie Gewindebohrer, Gewindeschneideisen und Scheibenfräser aus HSS her. Aber auch die dazugehörigen Messinstrumente wie Grenzlehrdorne, Grenzlehrringe und Endmasse gehörten zum Angebot.

Der Klassiker unter den Eigenprodukten ist aber zweifellos ENDFIX, der 1925 eingeführt wurde. Damit lassen sich Drahtenden in unterschiedliche Formen bringen. Die Messersätze werden in die gewünschte Form geschliffen und kommen dann in den Halter. Dieser bestückte Halter setzt man in die Bohrmaschine ein und kann so auf einfache Weise die Enden von Drähten (2 bis 20 mm) bearbeiten. ENDFIX ist zwar kein Umsatzrenner mehr, wohl

aber das älteste Produkt im aktuellen Sortiment von Utilis.

Nach dem Zweiten Weltkrieg kam Hartmetall vermehrt zum Einsatz. Gegenüber dem HSS konnte man mindestens doppelt so schnell zerspanen und die Standzeit der Schneide belief sich auf ein Mehrfaches gegenüber dem HSS. Hartmetall mit seiner hohen Härte, das ungeeignet für unterbrochene Schnitte war, setzte sich beim Drehen und Abstechen schnell durch. Die teuren Hartmetallplättchen wurden auf Stahlschäfte in verschiedenen Ausführungen gelötet und so dem Anwender verkauft. Die Schneideformen mussten dann, je nach Material und Maschine, vom Anwender selber angeschliffen werden, was ein hohes Fachwissen in der Zerspanung voraussetzte.

Schon bald suchte man nach Lösungen, die Schneide vom Schaft zu trennen, um sie einfach und schnell auswechseln zu können. Und diese war dann auch gefunden: mit dem Bohrstangensystem STABIL, das zum Ausdrehen von mittleren bis grösseren Bohrungen mit auswechselbaren Schneideeinsätzen aus HSS und Hartmetall gedacht war. Es kam in den Sechzigerjahren auf den Markt und wurde bis in die Neunziger verkauft, und zwar in ganz Mittel- und Südeuropa.

Das aufwendige und teure Schleifen und Nachschärfen von Schneiden war schon damals ein Thema. Und so eroberten Systeme mit Wendepplatten aus Hartmetall, bei denen die Schneide bereits angebracht war, den Markt. Zur selben Zeit lancierte Utilis das Aussendrehprogramm UNIPLAT. Die Idee, eine Wendepplatte mit zwei Schneiden auf verschiedenen Haltern mit unterschiedlichen Anstellwinkeln zu verwenden, konnte sich leider auf dem Markt nicht nachhaltig durchsetzen. Der technische Kompromiss wirkte sich nachteilig auf die Stabilität des Werkzeuges aus.

Parallel zu UNIPLAT wurde das Thema «Abstechen von grossen Durchmessern» verfolgt. Auch hier suchte man nach einer Lösung, das System so zu konzipieren, dass eine möglichst schmale Abstechplatte (2.5 mm) eingesetzt werden kann. Mit GIVAMA lancierte Utilis eines der ersten Abstechsysteme. Es mündete 1975 in das technisch optimierte und erfolgreiche Abstechprogramm MULTISTAR. Mit diesem Produkt konnte man die Exportmärkte angehen. Neben den europäischen Industrieländern wurde es auch in Japan erfolgreich vertrieben.

Auch im Fräsen wollte Utilis nicht abseits stehen und lancierte Mitte der Achtzigerjahre ein hochproduktives Fräskopfsystem mit möglichst vielen Wendeschneidplatten: UNIMILL. Aber die damit verbundenen Schnittkräfte brachten die neuen CNC-Fräs-



maschinen mit automatischem Werkzeugwechsel an deren Leistungsgrenzen. Schnell erkannte Utilis, dass die Einzugskräfte im Vergleich zu den konventionellen Fräsmaschinen tiefer waren, zumindest dort, wo die Werkzeugaufnahmen manuell gespannt wurden. Um diese Einzugskräfte messen respektive periodisch überwachen zu können, entwickelte Utilis die modulare Kraftmesseinheit Delta Control. Dieses System wird heute noch weltweit vertrieben.

Die Zahl der Kunden in der Westschweiz stieg stetig. Die Bearbeitungsarten der dortigen Industrie hatte sich stark von der Maschinenindustrie im Mittelland unterschieden. Kleiner und präziser waren die hergestellten Teile. Neue Materialien wie Titan und Medizinalstahl mussten effizient bearbeitet werden. So wurden mechanische, kurvengesteuerte Langdrehautomaten durch CNC-gesteuerte Maschinen ersetzt. Entsprechend waren auch moderne Schneidwerkzeuge gefragt. Dies erkannte der damalige Aussendienstleiter Bruno Alioth als erster – er wohnte in jener Region und hatte täglich Kontakt mit der Décolletage-Industrie.

Beim damals jungen Geschäftsführer Mario Macario stiess er mit seinem Anliegen, eine für diesen Geschäftszweig eigene Produktlinie zu lancieren, auf offene Ohren. Anfang der Neunzigerjahre legte das Entwicklungsteam der Utilis AG den Grundstein für das erfolgreiche Werkzeugsystem Multidec[®]. Dieser Erfolg begründet sich damit, dass Utilis die Vorteile der klassischen Drehwerkzeuge mit den Bedürfnissen der Langdrehautomaten verband und neue Ideen unter der Prämisse einfließen liess, dass an der Spitze der Schneide der nachhaltige Profit des Kunden liegt.

Der Entwicklung der eigenen Produktlinie wurde – und wird auch heute noch – höchste Priorität eingeräumt. Um zu konkurrenzfähigen Preisen herstellen zu können, mussten die Produktionslose erhöht und der Maschinenpark auf Top-Niveau gebracht werden.

Der entsprechende Absatz war nur mit der Ausweitung des Exportumsatzes zu erzielen. Utilis bearbeitete die Absatzmärkte in Europa, Asien und Nordamerika intensiv und konnte dadurch erfolgreiche Vertreter von Multidec[®] finden.

Die Entwicklung der Eigenmarke Multidec[®]

- 1992: Erste Schritte zur Einführung von Multidec[®]-CUT, -TOP und Multidec[®]-ISO für das Automatendrehen und die Uhrenindustrie.
- 1993: Verkaufsstart der neuen Produktlinien mit beachtlichen Erfolgen, und das bereits im ersten Jahr.
- 1994: Erste Sitzung des Multidec[®]-Arbeitskreises. Dieser besteht bis heute und trifft sich vierteljährlich, um die Bedürfnisse des Marktes zu diskutieren und zu bestimmen, welche Neuheiten oder Veränderungen bei bestehenden Produkten notwendig sind, um im Wettbewerb vorne dabei zu bleiben.
- 1996: Einführung von Multidec[®]-WATCH, ein Programm speziell für die Uhrenherstellung.
- 1998: Einführung von Multidec[®]-Bore Micro, ein Programm für das Innendrehen von Kleinstteilen ab Durchmesser 0.5 mm, mit einer patentierten Positionierung der Schneide.
- 2002: Lancierung der Multidec[®]-Cut 3000er-Linie. Dieser Schritt bedeutete für Utilis einen kompletten Wechsel des seit Beginn bestehenden CUT-Systems. Dieser mutige Schritt erwies sich aber als richtig, da er Utilis weiterhin eine Führungsposition auf dem Markt garantierte.
- 2007: Ausbau der Produktlinie CUT 1600, um dem steigenden Bedarf an Schneiden für die Mikromechanik gerecht zu werden.
- 2007: Multidec[®]-Whirling: Erste Feldversuche mit einem neuen System für die rationelle Fertigung langer Aussengewinde, die in der Medizinaltechnik sehr verbreitet sind.
- 2009: Einführung eines mehrschneidigen Gewindewirbel-Werkzeugsystems, das mit bis zu 12 Schneiden eingesetzt werden kann. Dieses neue System eroberte schnell den Markt und ist bis heute führend in der Fertigungstechnik.
- 2012: Tool Systems: Einführung von Werkzeugen für Drehmaschinen, die auf verschiedenen, bekannten Werkzeugsystemen Multidec[®]-Wendeschneidplatten aufnehmen können.
- 2013: Multidec[®]-Lube ist die neue Innovation von Utilis für die integrierte Innenkühlung. Diese ermöglicht eine präzise Lenkung des Kühlmittels durch den Spankeil des Werkzeugs.
- 2014: Einführung eines neuen Hartmetalls mit hervorragenden Eigenschaften in der Bearbeitung moderner Materialien.
- 2014: Neue Spanleitstufe «GS»: Diese Wendeplatte wurde mit einer völlig neuen Technologie hergestellt, die Utilis zusammen mit dem Hartmetalllieferanten entwickelt hat. Diese Wendeplatte ermöglicht eine enorme Produktivitätssteigerung in der Gross-Serienfertigung.

Bild unten:

Halter Multidec[®]-Cut 3000 für Wendeschneidplatten



Nebst der Herstellung und dem Vertrieb der eigenen Produkte wird das Angebot mit in- und ausländischen Markenprodukten für die spanabhebende Bearbeitung abgerundet. Utilis vertreibt heute die folgenden, führenden Handelsmarken in der Schweiz:



Becker, DE-Puchheim bei München

Entwickelt und produziert Präzisions-Zerspanungswerkzeuge aus ultraharten Schneidstoffen wie Naturdiamant, Synthesediamant und CBN.



CeramTec, DE-Plochingen

Expertin für Zerspanungstechnik mit keramischen Schneidstoffen. Weltweit führend bei der Herstellung von Hochleistungskeramik.



Ceratizit, AT-Reutte, Toolingpartner seit 1952

Globaler Player im Bereich der zerspanenden Werkzeuge. Bietet innovative und hochmoderne Zerspanungswerkzeuge. Weichschneidende Werkzeuge gehören genauso zur Kernkompetenz wie vorzügliche Schneidstoffe, die aus Grundsubstraten eigener Minen gewonnen werden.



Dümmel, DE-Hülben

Entwicklung und Herstellung von hochwertigen Vollhartmetall-Zerspanungswerkzeugen für die Metallbearbeitung mit Hauptanwendung Drehen und Fräsen.



Erix, SE-Gothenburg

Hersteller von automatischen Rückwärtssenk- und Abschrägwerkzeugen für schwer zugängliche Schraubenkopfsenkungen, Entgratungen und Anfasungen.



Hainbuch, DE-Marbach

Führend im Bereich Spannmittel für Werkstücke beim Fräsen, Drehen und Schleifen. Dazu gehören zum Beispiel Spannfutter, Spanndorne, Spannelemente und Schnellwechselsysteme.



Hemo, CH-Kriens

Entwickelt Werkstückspannsysteme mit hohem Qualitätsstandard. Nebst Standardspannmittel werden auch hochautomatische, komplexe Sonderlösungen angeboten.



Hitachi, JP-Tokyo

Komplettes Werkzeugprogramm für den Werkzeug- und Formenbau. Fräser von höchster Qualität decken die komplette Prozesskette ab.



Komet Group, DE-Besigheim

Hersteller des umfangreichsten und modular aufgebauten Portfolio zur Bohrungsbearbeitung. Durch die Akquisition der Firmen JEL und DIHART in den vergangenen Jahren gelang KOMET der Schritt zum Komplettanbieter.



Kyowa, JP-Ugo

Hersteller von PKD-Präzisionswerkzeugen. Kugelfräser, Eckfräser und Bohrer ab 0.1 bis 6 mm ermöglichen, Nichteisenmetalle und schwer zerspanbare Materialien wie Keramik, Quarzglas, Karbon und Graphit zu bearbeiten.



Rihetec, DE-Schorndorf

Spezialist für Kühlmitteldüsen für CNC-Drehmaschinen – Hilfsmittel vom Praktiker für Praktiker.



Rineck, DE-Marienfeld

Breites und tiefes Sortiment an Werkzeugaufnahmen für den Formenbau und die Maschinenindustrie.



Schaublin, CH-Delémont

Utilis ist autorisierter Händler für Schaublin-Spannzangen. Diese geniessen weltweit einen ausgezeichneten Ruf im Hinblick auf Qualität und Präzision.



WTO, DE-Ohlsbach

Baut hochwertig angetriebene Werkzeuge. Diese zeichnen sich durch Qualität und Langlebigkeit und höchste Zerspanungsleistung aus. Stetige Anpassung an die immer kleiner werdenden Arbeitsräume in den Drehmaschinen.



Die Produktionskapazität ausschöpfen

24

Lohnarbeit

Eine Arbeit zu verrichten und dafür einen Lohn zu erhalten – nichts Aussergewöhnliches, werden Sie sagen. Die meisten von uns machen das doch täglich. Stimmt. Aber im praktischen Wirtschaftsleben hat Lohnarbeit noch eine andere Bedeutung. Eine ganz wichtige sogar.

Recherchiert man im Internet den Begriff «Lohnarbeit», braucht man viel Zeit. Da tauchen Gewerkschaften, Parolen und Foren auf. Die Ergebnisse führen weit zurück, vom Marxismus bis zur Antike. Soweit wollen wir hier gar nicht gehen. Denn in der Industrie hat Lohnarbeit einen ganz pragmatischen Hintergrund: Ein Unternehmen beauftragt einen anderen Betrieb mit der Herstellung oder der teilweisen Bearbeitung eines Werkstücks. Dem Auftragnehmer werden die Pläne und vielleicht auch das zu bearbeitende Material zur Verfügung gestellt. Es kann auch sein, dass nur ein Muster zur Ver-

fügung steht. In diesem Fall erstellt der Lohnarbeit-Anbieter die Ausführungspläne und beschafft das nötige Material. Die Gründe für die Vergabe sind unterschiedlich. Möglich ist, dass der Auftraggeber keine eigene Fertigungsstätte betreibt. Er macht das Engineering, die Montage, den Vertrieb und kauft alle Bestandteile ein. Ihm fehlen einzelne Fertigungsmaschinen. Oder ein kurzfristiger Kapazitäts-Engpass führt zur Vergabe von Lohnarbeit.

Freie Kapazität für andere nutzen

Utilis fertigt und verkauft seit jeher Eigenprodukte. Aber nicht alle Maschinen sind dafür permanent ausgelastet. Eine Drehmaschine, die nur vormittags produktiv ist, macht sich nicht bezahlt. Denn die Fixkosten wie Abschreibungen, Kapital und Raum fallen in gleicher Höhe an, wie wenn die Maschine ganztags für Späne sorgt. In dieser Situation drängt es sich geradezu auf, die freie Kapazität anderen Unternehmen anzubieten. Dies hat Utilis längst getan. Dank der abgelieferten Qualität und der fachmännischen Beratung hat sich diese Dienstleistung zu einem bedeutenden Geschäftsfeld entwickelt.

Titelbild:

Mit höchster Präzision fertigen wir auch Bauteile für unsere Kunden.

Bild unten:

Drehmaschine für grössere Werkstücke

Einer unserer wichtigen Kunden in der Lohnfertigung ist die Profiform AG in Adligenswil, ein innovatives Unternehmen der Präzisionsmechanik. Mit ihr verbindet Utilis eine langjährige Geschäftsbeziehung. Nicht zuletzt deswegen, weil die Firma von Peter Huser gegründet wurde, dem Sohn des langjährigen Inhabers der Utilis AG, Josef Paul Huser.

*Im Gespräch mit
Kurt Müller, Profiform AG*

Herr Müller, wo werden Ihre Bauteile und Komponenten eingesetzt?

«Die Komponenten werden in allen klassischen Industriezweigen eingesetzt. Mit dem P-Programm

beliefern wir Kunden im Prototypenbau, Modellbau, aber auch Bijouterien, Schulen und viele andere Branchen.»

In welchen Fällen unterstützt Sie Utilis?

«Da gibt es viele. Vor allem aber bei Werkzeugen, Aufnahmen, Spannzangen, beim Schleifen oder Honen. Wir pflegen schon seit Jahren eine sehr intensive Zusammenarbeit.»

Wie beurteilen Sie die Leistung von Utilis?

«Unsere Zusammenarbeit basiert auf Vertrauen, und die Arbeit kann durchaus mit dem Prädikat «grossartig» bezeichnet werden.»

Vielen Dank für das Gespräch.



Die Profiform AG wurde 1985 gegründet und ist zurzeit ein Team aus 18 Mitarbeitenden (Stand 2014). Das Unternehmen ist in vier Bereichen tätig: Klassische Lohnfertigung, Baugruppen-Montage, Eigenprodukte (P-Programm) und kleinere Entwicklungen im Sondermaschinenbau.



Auf Gongschlag gewaschen bereitstehen

Wir stehen heute unter enormem Zeitdruck, scheffeln Überstunden und arbeiten immer und überall. Da war es doch früher viel besser. Dachten wir auch. Bis wir die Fabrikordnungen von anno dazumal hervorkramten.

Eine Wochenarbeitszeit von 48 Stunden, eine Busse fürs Zuspätkommen, ein Gongschlag zum Arbeitsbeginn und Feierabend und eine strikte Regelung zu Pausen, Umkleidezeiten und Verhaltensweisen – das tönt in unseren Ohren grauhaft. Im Jahre 1919 war das fester Bestandteil der Fabrikordnung.

Anlässlich unseres Jubiläums haben wir in den Archivschachteln gekramt. Dabei kam einiges zutage. Wir waren selbst erstaunt, welch harte Sitten damals herrschten. Oder können Sie sich vorstellen, just zum Gongschlag die Arbeit niederzulegen und in exakt sieben Minuten das Gebäude zu verlassen? Für die Arbeiter von heute ist das beinahe unvorstellbar. Umso spannender war es, diese Regeln und Ordnungen zu entstauben und sie hier darzulegen.

Fabrikordnung vom 30.7.1878

Die effektive Arbeitszeit beträgt in der Regel 11 Stunden pro Tag. An Samstagen und Vorabenden von Feiertagen 10 Stunden.

Fabrikordnung vom 15.12.1919

Die Dauer der Arbeitszeit – Pausen nicht inbegriffen – beträgt im einschichtigen Betriebe 48 Stunden pro Woche und zwar: An den ersten fünf Wochentagen je 8¾ Stunden, am Samstag 4¼ Stunden.

GAV der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie vom 1.7.2013 – 30.6.2018

Gemäss Artikel 12.1: Die jährliche Normalarbeitszeit beträgt 2080 Stunden (52 × 40 Stunden), ohne Pausen gerechnet. Die Berechnungsperiode von 12 Monaten kann vom Kalenderjahr abweichen.

Fabrikordnung vom 30.7.1878

Beginn und Ende der Arbeitszeit wechseln je nach Jahreszeit. Die Bestimmungen hierüber werden jeweils bekannt gemacht. Zu Arbeitsbeginn soll jeder Arbeiter zur festgesetzten Zeit an seinem Platze sein und die Arbeit pünktlich beginnen. Der Eintritt der Arbeiter wird kontrolliert. Zuspätkommende unterliegen – ausser dem Abzug der ver-

Fabrik-Ordnung

der

Utilis Zürich

Schweizerische Werkzeug-Fabrik

Werk Müllheim.

1. Die tägliche Arbeitszeit beträgt 11 Stunden, an Vorabenden von Sonn- und gesetzlichen Feiertagen 9 Stunden, d. h. mit Arbeitsschluss spätestens um 5 Uhr. Die Arbeitszeit-Einteilung wird in jedem Arbeitslokal angeschlagen.

2. Die Lohnzahlung findet alle 14 Tage und zwar am Samstag statt, wobei jedoch der Lohn von 6 Arbeitstagen als Standgeld stehen bleibt. Dasselbe verfällt dem Arbeitgeber, wenn der Austritt in ungesetzlicher Weise stattfindet. Regelrecht Austretende können ein Zeugnis beanspruchen.

3. Die gegenseitige Kündigungsfrist beträgt 14 Tage. Die Kündigung kann an jedem Zahltag oder Samstag erfolgen. Mit den einzelnen Arbeitern können kürzere oder längere Kündigungsfristen durch schriftlichen Vertrag vereinbart werden.

4. Grösste Gewissenhaftigkeit in Ausführung der übertragenen Arbeiten, Pünktlichkeit, Ordnung und Reinlichkeit wird jedem Angestellten zur Pflicht gemacht; Anstand, Mässigkeit und gute Sitten zu beoachten, soll Ehrensache für jeden sein.

5. Jeder Arbeiter ist für die ihm anvertrauten Gegenstände verantwortlich.

6. Auf Bussen wird verzichtet. Dagegen zieht jede Verletzung dieser Fabrik-Ordnung Verwarnung nach sich. Erfolgt die Uebertretung jedoch wieder oder wird den amtlich genehmigten Spezial-Reglementen und den schriftlichen Weisungen zum Schutz von Gesundheit und Leben der Arbeiter nicht Folge geleistet, so erfolgt Kündigung, in schweren Fällen sofortige Entlassung.

7. Die Fabrik-Ordnung ist in den Arbeits-Lokalen anzuschlagen und jedem Arbeiter beim Eintritt ins Geschäft einzuhändigen.

Müllheim, im Juni 1916.

Utilis Zürich,

Die Betriebsleitung: A. Ernst.

Vom h. Regierungsrat des Kantons Thurgau genehmigt unter § 1713.

Frauenfeld, den 21. Juli 1916.

Der Präsident des Regierungsrates:

sig. Hofmann.

Der Staatschreiber:

sig. Schneller.

säumten Arbeitszeit – einer Busse des gleichen Betrages. Vor Ende der Arbeitszeit ist Waschen, Ankleiden und Herumstehen untersagt.

Bemerkenswert: Diese Bussen fielen der damals bestehenden örtlichen Arbeiterkrankenkasse zu.

Titelbild:

Die Zeiten ändern sich, mit ihr auch Kleidung und Ausrüstung

Bild rechts:

Fabrikordnung aus der Gründerzeit, genehmigt vom Präsidenten des Regierungsrates

Fabrikordnung vom 15.12.1919

Die Einteilung der Arbeitszeit wird durch einen besonderen Stundenplan geregelt, in den Arbeitslokalen angeschlagen und der Ortsbehörde angezeigt. Die Arbeitsräume sind zehn Minuten vor Arbeitsbeginn geöffnet. Mit dem Zeichen «Arbeitsbeginn» soll jedermann arbeitsbereit an seinem Platze sein und die Arbeit pünktlich aufnehmen. Für das «Ende der Arbeit» wird wieder ein Zeichen gegeben. Es ist nicht gestattet, die Arbeit vorher niederzulegen, sich zu waschen oder umzukleiden. Sieben Minuten nach diesem Zeichen müssen die Arbeiter die Arbeitslokale verlassen haben.

MHB 200_19 Utilis AG, gültig für 2014

Arbeitszeiten Mitarbeiter Produktion:

Gleitzeit	Blockzeit
Montag bis Donnerstag:	
06.00 – 08.00 Uhr	08.00 – 11.30 Uhr
11.30 – 13.30 Uhr	13.30 – 15.30 Uhr
15.30 – 18.00 Uhr	
Freitag:	
06.00 – 08.00 Uhr	08.00 – 11.30 Uhr
11.30 – 13.30 Uhr	13.30 – 16.00 Uhr
16.00 – 18.00 Uhr	
Pause:	
09.15 – 09.30 Uhr (wird automatisch abgezogen)	

Lohnzahlungen

Fabrikordnung vom 30.7.1878

Jeder zweite Samstag ist Zahltag. Jedem Arbeiter wird der Lohn für 6 volle Arbeitstage als Décompte (Auszahlung) zurückbehalten. Es werden keine Vorschüsse gegeben.

Fabrikordnung vom 15.12.1919

Die Auszahlung des Lohnes erfolgt alle 14 Tage, jeweils am Freitagabend. Der Lohnbetrag von sechs Arbeitstagen bleibt bis zur folgenden Lohnzahlung stehen. Dem ausbezahlten Betrag wird gemäss Art. 112 der Vollziehungsverordnung zum Fabrikgesetz eine Abrechnung beigelegt. Der Arbeiter hat zu prüfen, ob der erhaltene Betrag mit dem Ergebnis der Abrechnung übereinstimmt und hat, falls dies nicht zutrifft, seine Bemerkungen sofort anzubringen.

MHB 200_19 Utilis AG, gültig für 2014

Die Lohnzahlung erfolgt jeweils am 25. des Monats. An Wochenenden oder Feiertagen wird er entsprechend vorverlegt. Das 13. Monatsgehalt wird mit

dem Novembersalär ausbezahlt, ein allfälliger Bonus nach der Generalversammlung mit dem Aprilsalär.

Kündigungsfristen

Fabrikordnung vom 30.7.1878

Es soll gegenseitig zwei Wochen Aufkündigungsfrist beobachtet werden und der Austritt jeweils an einem Samstag stattfinden. Wer ohne Kündigung austritt, verwirkt sein ganzes vorhandenes Lohn Guthaben zugunsten der hiesigen Arbeiterkrankenkasse. Grobe Nachlässigkeit und Verstösse gegen die Disziplin berechtigen zu sofortiger Entlassung des Fehlbaren, ohne dass derselbe Ansprüche wegen unterlassener Kündigung erheben kann.

Fabrikordnung vom 15.12.1919

Das Dienstverhältnis kann beidseitig auf jeden Samstag oder Zahltag gekündigt werden.

Heute, gemäss Obligationenrecht

Gemäss Artikel 335c: Das Arbeitsverhältnis kann im ersten Dienstjahr mit einer Kündigungsfrist von einem Monat, im zweiten bis neunten Dienstjahr mit einer Frist von zwei Monaten und nachher mit einer Frist von drei Monaten je auf Ende eines Monats gekündigt werden.



*Ein Geben
und Nehmen*

Titelbild:

Der lernende Polymechaniker notiert die Anweisungen seines Ausbildners.

Bild rechts oben:

Auch das nicht so beliebte Feilen muss geübt werden

Bild rechts unten:

Die lernenden Polymechaniker, Kaufleute und ein Konstrukteur Ende 2014.



Lehrlingsausbildung heisst: Mitverantworten und mitgestalten. Die Berufsgattung nachhaltig prägen. Und praktische Erfahrungen weitergeben. Genau deshalb legt auch Utilis grossen Wert auf die Ausbildung junger Menschen.

Ausbildung und Mitarbeit zur Verfügung. Sehr guten Schülern steht die Möglichkeit offen, begleitend die Berufsmaturität zu erlangen. Ohne weitere Aufnahmeprüfung kann damit ein Übertritt in eine weiterführende Fachhochschule erfolgen.

Eine lohnende Investition

29

Lehrbetriebe, die junge Menschen ausbilden, nehmen im Berufsbildungssystem eine wichtige Funktion wahr. Sie bestimmen, wer in Zukunft ihre Berufsgattung vertreten wird und prägen sie dadurch nachhaltig. Deshalb hat Utilis der Lehrlingsausbildung schon immer eine grosse Bedeutung zugemessen. Sie sind die Zukunft des mechanischen und kaufmännischen Berufsstandes.

Die Schweiz setzt auf ein duales Berufsbildungssystem: Die Lernenden besuchen an bestimmten Tagen eine Berufsschule. An den restlichen Wochentagen stehen sie dem Lehrbetrieb für die praktische

Die berufliche Grundbildung ist geprägt von einem partnerschaftlichen Gedanken. Lehrbetriebe investieren einerseits Zeit, Personal und Geld. Andererseits erhalten sie auch etwas zurück, weil die Lernenden produktive Arbeit leisten und frischen Wind in einen Betrieb bringen.

Bei Utilis besteht die Möglichkeit, eine Berufslehre als Polymechaniker, Konstrukteur und als Kauffrau / Kaufmann zu absolvieren. Erfahrene Ausbilder betreuen die Lernenden und leiten sie mit modernen Arbeitsmitteln zu praxisorientiertem Arbeiten und Handeln an. Im Gespräch erzählen zwei Lernende aus ihrem Berufsalltag.



Diese Ausbildung öffnet viele Türen

Der Beruf Kauffrau / Kaufmann kann in drei Schwierigkeitsstufen erlernt werden: Basisausbildung, Erweiterte Grundausbildung und Berufsmaturität. Die Anforderungen an die schulischen Leistungen und die Lernziele im Lehrbetrieb können so den Möglichkeiten der Lernenden angepasst werden. Utilis bietet im Normalfall zwei Lehrstellen mit erweiterter Grundausbildung oder Berufsmaturität an. Im Gespräch gewährt uns Carmen Santo, Lernende im 2. Lehrjahr, einen Einblick in ihre Lehrzeit.

Warum hast du dich für die Ausbildung zur Kauffrau entschieden?

Ich habe mich aus dem klassischen Grund für die Lehre als Kauffrau entschieden: Es ist eine sehr gute Grundausbildung, damit stehen mir viele Türen offen nach der Lehre.

Warum hast du dich für die Lehrfirma Utilis entschieden?

Als ich in der 2. Oberstufe drei Tage hier geschnuppert habe, war ich sehr gefordert und ich habe mich nie gelangweilt, was in den anderen Betrieben sehr wohl der Fall war. Die Leute waren alle sehr nett und haben mir bei Problemen sofort geholfen. Ich hatte danach einen sehr positiven Eindruck von der Firma und als mir am dritten Tag die Lehrstelle angeboten wurde, habe ich sofort zugesagt.

Wie lange dauert die kaufmännische Berufslehre?

Die Lehrzeit dauert 3 Jahre. Jeweils donnerstags und freitags besuche ich die Berufsschule in Weinfelden.

Und wie sieht so ein Tag bei dir aus?

Momentan bin ich gerade im Sekretariat. Morgens erledige ich als Erstes die Post. Anschliessend erfasse und liefere ich alle Prospektbestellungen, beklebe eventuell neue Prospekte mit Utilis-Etiketten, die reingekommen sind und mache gerade das, was anfällt im Laufe des Vormittags. Am Nach-

mittag mache ich die Debitoren-Zahlungen, dann buche ich den Wareneingang ein und erledige die weiteren Prospektaufträge. Wenn ich noch Zeit habe, scanne ich die bezahlten Kreditoren-Rechnungen ein, ansonsten gehe ich noch die Briefe frankieren.

Was machst du besonders gerne?

Die Prospektaufträge, denn jeder Auftrag ist individuell. Was nicht zu meinen Lieblingsaufgaben gehört, ist das Buchen der Kreditoren-Rechnungen.

Wie sieht ein Tag in der Berufsschule aus?

Um 8.35 Uhr geht es los mit insgesamt fünf Lektionen am Vormittag und drei Lektionen am Nachmittag. Am Freitag zum Beispiel habe ich drei Lektionen Informatik, zwei Lektionen Deutsch und zum Schluss noch drei Lektionen Französisch. Je nach Lehrer lerne ich viel oder nicht viel in der Schule. Je strenger der Lehrer, desto mehr lernt man. Ich gehe relativ gerne zur Schule.

Gibt es Zwischenabschlüsse?

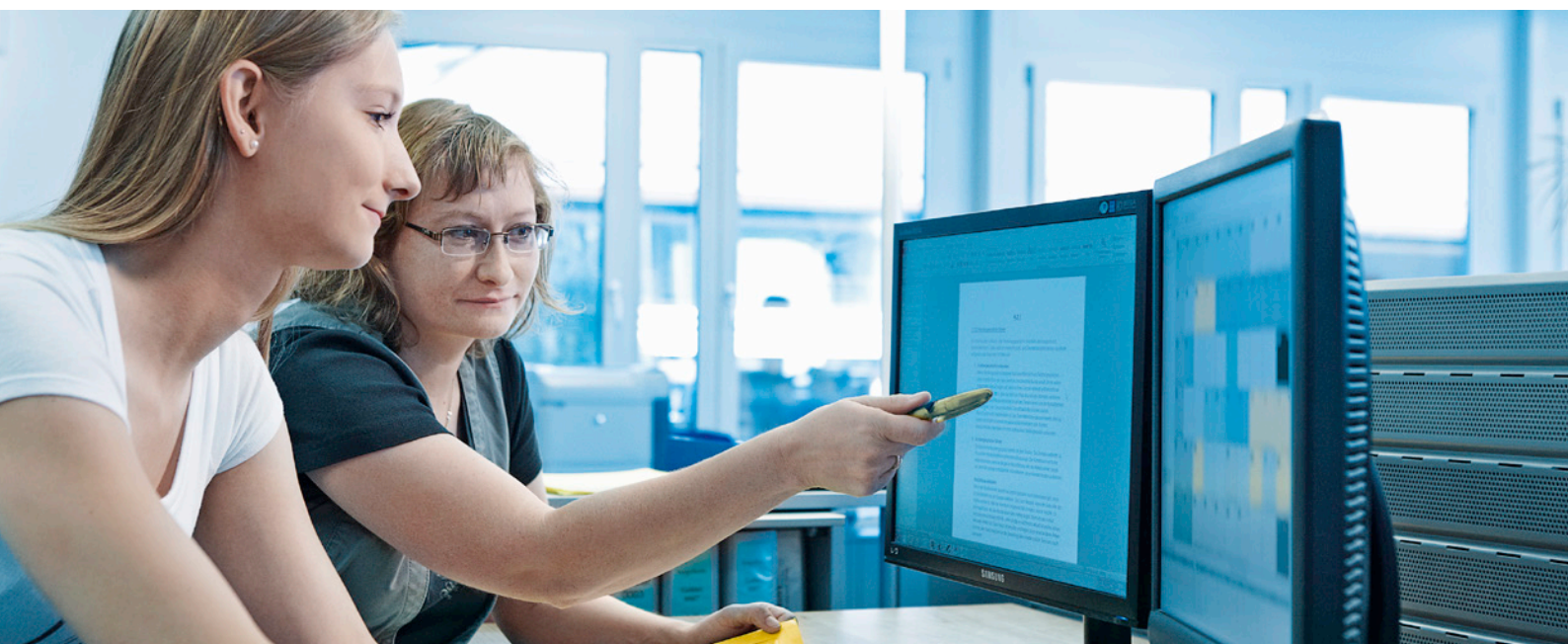
Im 2. Lehrjahr schliesse ich bereits mit Französisch und Informatik ab. Im 3. Lehrjahr werde ich noch den Freifachkurs Französisch DELF B2 belegen. Im dritten geht man dann nur noch einen Tag pro Woche zur Schule.

Was ist dein Lern- oder auch Berufsziel?

Nach der Lehre möchte ich vorläufig nicht mehr im kaufmännischen Bereich arbeiten, weil ich die Welt sehen möchte und das wird im Büro eher schwierig. Mein Berufsziel ist Flugbegleiterin bei der SWISS. Ich liebe Fremdsprachen und reise sehr gerne, daher finde ich den Beruf ideal für mich.

Möchtest du noch etwas anmerken?

Ich würde mich auf jeden Fall wieder für das KV in der Firma Utilis entscheiden, da es mir Freude bereitet, hier zu arbeiten und das Arbeitsklima angenehm ist.





Ein guter Grundstein für die Zukunft

Die Berufe Mechaniker, Werkzeugmacher, Feinmechaniker und Maschinenschlosser wurden mit der gesamtschweizerischen Berufsreform 1994 – 1997 in der Grundausbildung zum Polymechaniker zusammengeführt. Utilis bietet die Lehrstelle mit der Vertiefungsrichtung Fertigung an. Im Normalfall sind vier Ausbildungsplätze besetzt. Im Gespräch berichtet Benjamin Rast, Lernender im 4. Lehrjahr, von seinem Lehralltag.

Warum hast du die Lehre des Polymechanikers gewählt?

Ich habe schon früher gerne handwerklich gearbeitet und deshalb wollte ich verschiedene handwerkliche Berufe kennenlernen; die Schnupperlehre als Polymechaniker hat mir dann am besten gefallen.

Warum hast du dich für die Lehrfirma Utilis entschieden?

Mir hat die Arbeit und die Grösse des Betriebes gefallen. Ausserdem war es mir wichtig, dass es nicht zu viele Lehrlinge hat, so dass jeder Lehrling von einer guten und individuellen Ausbildung profitieren kann.

Wie lange dauert die Lehre?

Die Lehre als Polymechaniker dauert 4 Jahre. Im 1. und im 2. Lehrjahr hatte ich zwei Tage Berufsschule und drei Arbeitstage. Vom 3. Lehrjahr an sind es nur noch ein Schultag und vier Arbeitstage.

Und wie sieht so ein Tag bei dir aus?

Ein normaler Arbeitstag beginnt damit, dass ich den Werkstattchef und den Lehrmeister begrüsse. Danach schalte ich die Maschine ein und beginne zu arbeiten. Wir haben jeden Tag viele verschiedene Produktionsaufträge zu bearbeiten und jeder Lehrling hat auch seine fixen Aufgaben, so zum

Beispiel Abfall entsorgen, Handtücher auffüllen oder Mittagstisch putzen. Um 9.15 Uhr haben wir 15 Minuten Pause und das Mittagessen nehme ich dann zu Hause ein. Vor dem Feierabend putze ich noch meine Maschine, was etwa 5 bis 10 Minuten dauert.

Was machst du besonders gerne?

Am liebsten mache ich Reparaturen, Prototypen und Kleinserien, weil diese Arbeiten sehr abwechslungsreich sind und man dabei viel lernen kann.

Und was würdest du am liebsten von deinem Aufgabenplan streichen?

Den Staubsauger leeren und reinigen.

Wo besuchst du die Berufsschule?

Im Bildungszentrum für Technik in Frauenfeld.

Was lernst du in der Berufsschule?

Wir haben viele technische Fächer, zum Beispiel Technisches Zeichnen, Werkstofftechnik, Fertigungstechnik und Elektrotechnik. Aber auch Allgemeinbildung, Sport und Englisch. Man hat in diesen vier Jahren viel zu lernen, um am Schluss die LAP zu meistern.

Gibt es Zwischenabschlüsse?

Im zweiten Lehrjahr haben wir eine Teilprüfung, da werden die praktischen Arbeiten durchgeführt und bewertet. Sie sind in vier Kategorien unterteilt: Fräsen, Drehen, manuelle Fertigung und Montage.

Was ist dein persönliches Lern- oder auch Berufsziel?

Wichtig ist mir das Bestehen der Abschlussprüfung. Und dann möchte ich vom Gelernten soviel wie möglich für das spätere Berufsleben mitnehmen.

Bild links:
Carmen Santo mit
Ausbildnerin Paola Ceccon

Bild rechts oben:
Benjamin Rast kontrolliert
ein Werkzeug



Die Eckpfeiler eines erfolgreichen Jahrhunderts

32

Historie / Meilensteine

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, genauer im Jahr 1868, gründeten die Gebrüder Ernst in Müllheim eine mechanische Werkstatt. 1915 wurde eine Aktiengesellschaft gegründet – Geburtsjahr der UTILIS AG. Von da an ging es Schritt für Schritt weiter, kontinuierlich, präzise und engagiert.

1860

Jahreszahl im Schlussstein des Torbogens zum Kellereingang auf der Ostseite des Werkgebäudes. Zumindest so weit reichen die Wurzeln der UTILIS zurück.

1868

Der Mühlebauer Jakob Ernst gründet mit seinem Bruder Albert Ernst die mechanische Werkstätte und den Mühlenbau. Dazu lassen sie die Wagnerei mit Schmitte, Scheune und Stallung zur Werkstatt umbauen.



Titelbild:

Der Hauptsitz in Müllheim wurde laufend um- und ausgebaut.

Bildleiste unten:

Impressionen aus vergangenen Zeiten

1900

Umfirmierung in Ernst & Cie.

1915

Namensänderung in Utilis Zürich, Schweiz. Werkzeugfabrik und Änderung der Rechtsform in eine Aktiengesellschaft.

1920

Namensänderung in Schweiz. Werkzeugfabrik «Utilis» Müllheim. Später UTILIS MUELLHEIM, Werkzeug- und Apparatefabrik.

1925

ENDFIX wird lanciert. Das Werkzeug, das zur Bearbeitung von Stangen-, Draht- und Rohrenden dient, wird noch heute in beinahe unveränderter Form eingesetzt.

1939

In Zusammenarbeit mit der Firma Dr. Wander in Bern – die Herstellerin von Ovomaltine – wurde ein Mixer zur Herstellung von Mischgetränken entwickelt und während vieler Jahrzehnte produziert. Einzelne dieser Mixer sind noch heute in Cafés und Restaurants zu entdecken.

1947

Das Fabrikgebäude wird ost- und südwestseitig erweitert.

1952

Übernahme der Handelsvertretung für die Schweiz der Metallwerke Plansee GmbH Reutte/Tirol. Diese langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit mit der heutigen CERATIZIT AG besteht noch heute. Weitere Vertretungen folgten, siehe Seite 23 «Unsere TOOLING PARTNERS».

1960

Herstellung von Stahlhaltern für Wendeschneidplatten.

1970

Erste, moderne Schleifmaschinen werden in Betrieb genommen.

1974

Ausbau Büroräume im Dachstock.

1980

NC-Technik hält bei Utilis Einzug.

1985

Fabrikerweiterung Nordwest, um Platz für die neuen, grösseren CNC-Maschinen zu schaffen.

1990

Erweiterung der Büroräume im Dachstock. Teilabbruch der südlichen Anbauten und das Fabrikgebäude wird erweitert.

1992

Multidec®, die eigene Produktlinie, wird lanciert.

1994

Qualitätsmanagement: Zertifizierung nach ISO 9001.

2002

Gründung der Tochterfirma Utilis France SARL, Thyez in der Haute-Savoie bei Genf.

2008

Bezug des neuen Anbaus mit Halle und darüber liegenden Büros. Der Anbau dient der Produktion von Wendeschneidplatten.

2013

Eröffnung des Verkaufsbüros in Shanghai (China).





Verwaltungsrat und Geschäftsführer

Wenn ein Unternehmen 100 Jahre alt wird, dann ist klar, da war nicht nur einer am Ruder. Und so führt auch die Utilis mittlerweile eine stattliche Liste. Zwar wechselten die Inhaber, aber eines steht bis heute im Zentrum: Die Leidenschaft für die Präzision.

1915 bis 1931

Albert Ernst-Spühler ist Alleinaktionär und führt die Geschäfte bis zu seinem Ableben.

1931 bis 1944

Emilie Ernst-Spühler, die Witwe von Albert Ernst, übernimmt das Aktienkapital und führt das Geschäft zusammen mit Tochter Margrit, zeitweise auch mit Sohn Albert.

1944 bis 1969

Albert Ehrismann-Ernst und seine Gattin Margrit sind die neuen Eigentümer und führen auch die Geschäfte.

1969 bis 1989

Josef Paul Huser übernimmt das gesamte Aktienkapital und führt die Geschäfte zusammen mit seiner Gattin.

1989 bis 2004

Die Romabau-Holding AG in Weinfelden, später SIH Holding, übernimmt die Aktien der Familie Huser und gliedert Utilis in ihre Holdingstruktur ein.

2004 bis heute

Im Rahmen eines Management-Buy-outs verkauft die SIH Holding die Aktien an:

Familie Gundula und Klaus März
 Familie Karin und Wolfgang Vilsmeier
 Herr Mario Macario
 Herr Roland Weber
 Herr Robert Bachmann

Bild oben:

Der Verwaltungsrat (v.l.)
 Wolfgang Vilsmeier,
 Robert Bachmann, Klaus März

Bild rechts:

Die Geschäftsleitung (v.l.)
 Marco Boss, Roland Weber,
 Mario Macario



Es kommt im Leben eines aktiven Verwaltungsrats selten vor, seinem Unternehmen zum 100-jährigen Bestehen gratulieren zu können. Es erfüllt uns daher mit grossem Stolz, dieses Jubiläum mit Utilis feiern zu dürfen. Besonders deshalb, da in unserer äusserst schnelllebigen Zeit, die durchschnittliche «Lebensdauer» eines Unternehmens rein statistisch gesehen lediglich rund siebeneinhalb Jahre beträgt.

Es muss daher bei Utilis in den vergangenen 100 Jahren vieles entscheidend richtig und wenig grundlegend falsch gemacht worden sein, um so lange erfolgreich in dem hoch kompetitiven Markt für Präzisionswerkzeuge bestehen zu können. Und wenn wir rückblickend bei Utilis eines richtig gemacht haben, dann war es die kompromisslose Orientierung des Unternehmens, seiner Strategie, seiner Organisation und Kultur, an den Bedürfnissen und Problemstellungen unserer Kunden. Und die daraus abgeleiteten Produkte, Dienstleistungen und Gesamtlösungen, die messbaren und nachhaltigen Mehrwert für diese unsere Kunden täglich aufs Neue sicherstellen.

Erfolgreiches aktives Management ist immer eine Sache der inneren Überzeugung – und wir bei Utilis sind zutiefst überzeugt von unserer kompromisslosen Markt- und Kundenorientierung – und werden diese auch in den nächsten 100 Jahren «Utilis», ins Zentrum all unserer unternehmerischen Aktivitäten stellen!

Ausgehend von unserer Produktentwicklung, über die modernst eingerichtete eigene Schweizer Fertigung, über die langjährige Zusammenarbeit mit den weltweit besten Präzisionswerkzeuglieferanten, die höchstmögliche Lieferbereitschaft, unsere kompetenten Aussen- und technischen Innendienste: All unsere Geschäftsprozesse sind darauf ausgerichtet, entscheidende Problemlösungen und spürbaren Mehrwert für unsere Kunden zu bieten.

Utilis versteht präzise wie Präzisionswerkzeuge funktionieren, aussehen und hergestellt werden müssen, weil wir unseren Kunden genau zuhören, ihre Problemstellungen zu unseren eigenen machen und beharrlich an den bestmöglichen Lösungsoptionen arbeiten. Utilis war und ist daher viel mehr als ein Hersteller und Händler von Präzisionswerkzeugen für jede Art der metallverarbeitenden Industrie; Utilis ist eine «Marketing-company» im besten Sinne und wird genau diese Grundhaltung auch zukünftig proaktiv und nachhaltig weiterentwickeln. Wir sind daher überzeugt, dass wir heute bestens gerüstet sind für eine herausfordernde Zukunft im 21. Jahrhundert.

Was erwarten wir auf unserem Weg in die nächsten erfolgreichen 100 Jahre? «Nichts ist unvorhersehbarer wie die Zukunft» besagt ein altbekanntes Sprichwort, aber wir wollen trotzdem versuchen, einige für uns realistische Szenarien aufzuzeigen.

Da wäre zuerst einmal die für jedes Unternehmen entscheidende Entwicklung der Realwirtschaft – und da kommen wir 2015 aus der grössten Wirtschafts- und Finanzkrise der letzten 80 Jahre. Diese ist aktuell (2015) mit Sicherheit noch nicht vollständig ausgestanden, aber die Regierungen und die Zentralbanken weltweit – insbesondere die – zumindest bis zum 15. Januar 2015, 10.31 Uhr – maximal expansive Schweizer Nationalbank und – bereits seit 2008 – die amerikanische Fed sowie neuerdings (ab Februar 2015) auch die Europäische Zentralbank EZB – leisten einen sehr guten Job in der Krisenbewältigung. Die Grundlage für hervorragende unternehmerische Rahmenbedingungen sind, zumindest was Amerika, Europa und Südostasien anbelangt, aktuell geschaffen worden. Was die Schweiz im Allgemeinen und die Utilis im Besonderen betrifft, wird vor allem die wirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr 2015 zeigen. Generell haben wir uns in unserem Jubiläumsjahr auf folgende Szenarien eingestellt:

1. Wir glauben an eine aussergewöhnlich positive Entwicklung in den USA, ein Hauptgrund warum wir ein sehr starkes Augenmerk auf diesen Markt richten und gemeinsam mit unserem nordamerikanischen Vertriebspartner sehr ambitionierte Absatzziele in diesem Markt verfolgen.

2. Wir glauben an eine etwas schwierigere Phase in China mit einer tendenziellen Abschwächung des entscheidenden Immobiliensektors und mit einer Umkehr von reiner Export- hin zu einer internen Konsumorientierung der Industrie. Wir gehen aber von einer unverändert hohen Investitionsneigung aller Marktteilnehmer und von einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 7.5 % aus. Annehmen dürfen wir ein «soft landing» Chinas nach einigen Überhitzungen der vergangenen Jahre mit Wachstumsraten deutlich über 10 %. Die Utilis hat deshalb ihre Präsenz auch auf diesem Markt nachhaltig verstärkt und eine eigene chinesische Vertriebsgesellschaft aufgebaut, um zukünftig noch besser auf die speziellen Bedürfnisse dieses Marktes eingehen und von der Wachstumsdynamik Chinas profitieren zu können.

3. Die auch 2014 noch relativ schwache Wirtschaftsentwicklung in Europa fordert die EZB im Allgemeinen und Deutschland als Lokomotive der EU im Besonderen heraus. Wir gehen daher davon aus, dass die EZB auch für viele kommende Jahre die Zinsen nahe Null halten und darüber hinaus die bereits Ende Januar 2015 gestarteten «Quantitative Ea-

sing»-Programme mit einem Volumen von rund 1.2 Billionen Euro nach amerikanischem und japanischem Vorbild nachhaltig umsetzen wird. Der bereits seit Jahren tobende internationale «Währungskrieg» wird auch zukünftig eine ganz besondere Herausforderung für die europäische Wirtschaft und den Euro als Gemeinschaftswährung darstellen. Insbesondere Deutschland und Österreich, aber auch Frankreich, Italien und Spanien werden von diesen Rahmenbedingungen der EU besonders profitieren. Für die Utilis bedeutet dies, dass diese Länder auch zukünftig unsere wichtigsten europäischen Absatz- und Beschaffungsmärkte bleiben werden.

4. Die Entwicklung in der Schweiz seit 2005 war und ist – gerade auch in internationalen Krisenzeiten – phänomenal. Die Schweiz gilt international als die wettbewerbsfähigste Volkswirtschaft und hat schlichtweg alle anderen Staaten «abgehängt». Trotz dieser unbestritten sehr starken Gesamtentwicklung der Schweiz bis Ende 2014, war die Aufgabe des Euro-Mindestkurses am 15. Januar 2015 ein Schock – vor allem für die mittelständische Schweizer Wirtschaft und auch für die Utilis. Trotzdem werden wir uns dieser grossen Herausforderung aktiv, und mit all uns zur Verfügung stehenden Mitteln und Fähigkeiten, stellen! Denn wir fühlen uns unverändert ausgesprochen wohl in diesem unserem Heim- und Hauptmarkt und haben uns kompromisslos, trotz unverhältnismässiger Frankenstärke, für eine Weiterentwicklung – und bereits im Jubiläumsjahr 2015 – für einen Ausbau unseres Schweizer Stammhauses in Müllheim entschlossen. Wir werden auch weiterhin intelligente Produkte auf intelligente Art mit hervorragenden Mitarbeitern in der Schweiz herstellen und national und international vertreiben. Unsere Exportquote wird analog zur Schweiz und trotz überbeurtem Schweizer Franken, dank «Swiss quality» auch zukünftig deutlich über 50 % betragen.

5. Wir gehen mit Joachim Schwass, Professor für Familienunternehmen an der IMD Business School in Lausanne einig, wenn er sagt, dass «Familienunternehmen dank Synergien zwischen Kapital und Führung das Potenzial haben, jede andere Form von Unternehmensorganisation leistungsmässig zu übertreffen.» In diesem Sinne sind nicht nur die beiden Hauptaktionärsfamilien der Utilis aktiv im Verwaltungsrat tätig, sondern auch das Corporate Management als Aktionäre dem Unternehmen und seinem nachhaltigen Erfolg verpflichtet. Diese «unité de doctrine» gepaart mit einem «family spirit» werden auch in Zukunft die Unternehmenskultur im Allgemeinen und Management und Strategie der Utilis im Besonderen bestimmen.

Wir werden auch zukünftig alles daran setzen, für unsere Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten, ein hervorragender und verlässlicher Partner zu sein und die allseits hochgeschätzte «Utilis®- und Multidec®-Qualität» noch unverwechselbarer und stärker zu machen. Gemeinsam mit unserer ganzen Belegschaft sind wir bereit, auch in den kommenden 100 Jahren weiterhin erfolgreich unsere Produkte und Dienstleistungen weltweit zu verbreiten. Wir freuen uns auf eine fruchtbare, faire und gute weitere Zusammenarbeit, deren Grundlage über jetzt ein Jahrhundert erfolgreich gelegt wurde.

In diesem Sinne gratuliert und grüsst herzlichst,

Euer Wolfgang Vilsmeier