

A photograph of two men in business suits standing in front of a banner for Gerber Maschinenbau Switzerland. The man on the left is wearing glasses and smiling, while the man on the right has his hands clasped. The banner behind them features the Gerber logo and text including 'Maschinenbau Switzerland', 'Entgraten', 'Verrunde', and 'Hier'.

Gerber
Maschinenbau
Switzerland

Entgraten

Verrunde

Hier

st

Marc Schori, Geschäftsführer und Hansruedi Graf, technischer Geschäftsleiter der René Gerber AG

Die Maschinenpalette der René Gerber AG umfasst Anlagen zum präzisen Entgraten, Kantenverrunden und Polieren. Mit Marc Schori und Hansruedi Graf ist es Stefan Gerber gelungen, ein kompetentes und ehrgeiziges Nachfolgeteam für das Familienunternehmen sicherzustellen. Während Marc Schori (li.) sich bevorzugt um die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung der René Gerber AG kümmert und sich als Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden sieht, ist Hansruedi Graf (re.) der Spezialist für das technische Know-how beim Maschinenhersteller im Kanton Bern.

Wir wurden vom Markt überrollt

Erfolgstrainer sind sich einig: Es sind nicht die individuellen Fähigkeiten, die bestimmen, wie weit ein Mensch in seinem Leben kommt, sondern viel entscheidender seien die innere Einstellung und das Denken. Erst durch Entschlossenheit, Fokussierung und durch die innere Überzeugung gelänge es, Träume zu verwirklichen. Auch Marc Schori hatte einen Traum: Er wollte eines Tages als Geschäftsführer Verantwortung für seine eigene Firma übernehmen – mit allen Rechten und Pflichten. Als studierter Maschinenbauingenieur und einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung zog es den geborenen Berner zunächst in ein namhaftes Schweizer Unternehmen im Bereich des Werkzeugbaus (Pressen, Stanzen und Umformen). Zwar war er auch dort schon für den Automobilbereich geschäftsführend tätig, dennoch hielt er in den letzten Jahren verstärkt nach Möglichkeiten Ausschau, seinen Traum der Selbständigkeit zu verwirklichen. Gesucht – gefunden! Stefan Gerber, Sohn des Firmengründers René Gerber, war gerade dabei, einen Nachfolger für sein Unternehmen zu suchen. Mit Marc Schori hat er einen leidenschaftlichen Geschäftsführer und Macher gefunden, der das Unternehmen seit April 2017 ambitioniert auf die Zielgerade gebracht hat: „Ursprünglich hatten wir uns bis 2025 zum Ziel gesetzt, den Umsatz zu verdoppeln. Erfreulicherweise sind wir jetzt schon auf dem besten Weg dorthin“, verrät uns lächelnd der 47-jährige Marc Schori.

Die beiden Teamplayer Marc Schori und sein technischer Geschäftsleiter Hansruedi Graf berichten im Interview über Neuheiten in der René Gerber AG, über die Chancen, die sich bieten und über ihre Pläne für die kommenden Jahre.

_____ von Katja Dümpert

DIAMOND BUSINESS: Herr Schori, bis vor wenigen Jahren waren Sie noch als Geschäftsführer in einem anderen großen Unternehmen angestellt. Nun sind Sie nicht nur Chef einer 20-köpfigen Mannschaft, sondern auch Inhaber. Was hat sich für Sie seitdem verändert?

Marc Schori: Vom Arbeitsinhalt und -pensum kam vieles hinzu. Als angestellter Geschäftsführer hatte ich natürlich jeden „Support“, den man sich nur vorstellen und wünschen kann, angefangen von einer funktionierenden EDV über jede administrative Unterstützung. Als Inhaber bin ich nun für alles mehr oder weniger selbst

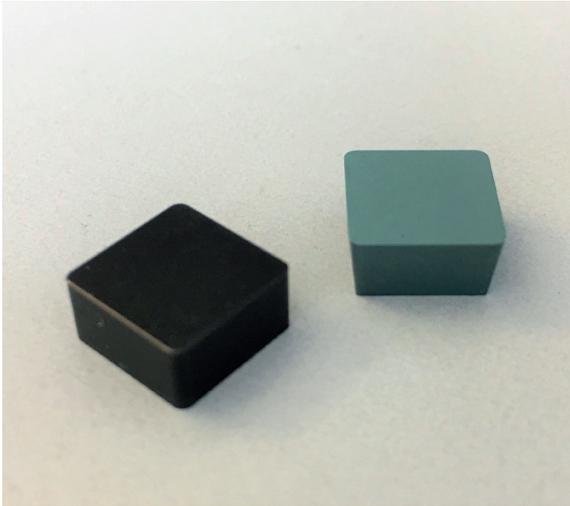
verantwortlich. Aber die wichtigen Themen bleiben genau die gleichen: Personal, Produkt, Kunde.

Nachdem Stefan Gerber (Sohn des Unternehmensgründers René Gerber) einen Nachfolger für die Firma gesucht hatte, kamen Sie ins Spiel. Eine Win-win-Situation quasi für Sie beide?

Marc Schori: Die Anlagen der René Gerber AG kannte ich bereits, da wir diese schon im Einsatz hatten, als ich noch Angestellter für den Werkzeugbau war. Schon damals hatten mich die Qualität und die Langlebigkeit der Maschinen überzeugt. Irgend-

wann kam ich mit Herrn Gerber auf eine potenzielle Nachfolgeregelung zu sprechen. Er zeigte sich offen, war verhandlungsbereit und final profitierten wir beide von diesem Schritt. Stefan Gerber gab mir jede erdenklich mögliche Unterstützung, um den Einstieg gut zu schaffen. Auch der Support des technischen Leiters Hansruedi Graf war einzigartig. Eine solche Übergabe kann man sich nur wünschen. Auch die Mitarbeiter haben profitiert: Sie spüren, dass neuer Wind in den Hallen der René Gerber AG weht und der Auftragseingang boomt. Das motiviert und gibt Sicherheit.

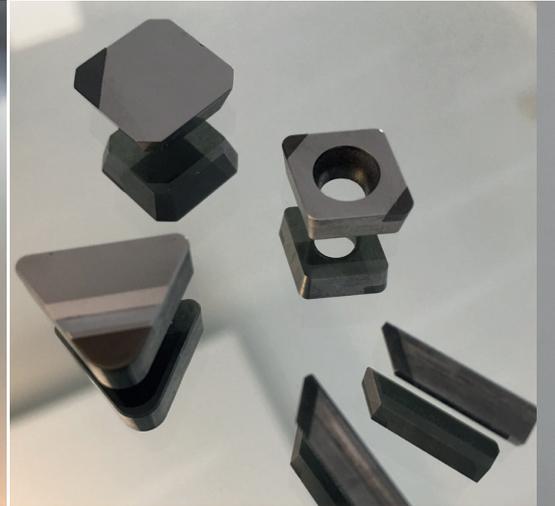
René Gerber hat die Firma 1955 ge-



Keramikteile spielen mit ihren Eigenschaften in der Gegenwart der Technik eine immer bedeutendere Rolle



Bearbeiten von Kanten und Oberflächen an Saphirgläsern



Diamantwerkzeuge für den professionellen Einsatz unter härtesten Bedingungen

gründet. Aus welcher Idee heraus ist das Unternehmen entstanden?

Hansruedi Graf: Die Wurzeln der René Gerber AG liegen eigentlich in der Uhrenindustrie. Die Feinstbearbeitung und die Politur von Uhrensteinen und später Saphirglas waren Grundpfeiler des Unternehmens. Auch heute bauen wir noch Maschinen zum Polieren für diese superharten Materialien wie Saphir, Rubin, Keramik, Hartmetall, PKD und Diamant. Die Uhrenindustrie ist nach wie vor ein wichtiges Standbein der René Gerber AG. Da-

Die BP-MX ist die Robuste unter den Bürstpoliermaschinen für rundum regelmässiges Entgraten, Kantenverrunden und Polieren



neben bauen wir auch Maschinen für den Werkzeug- und Automobilbereich und teilweise auch für die Medizintechnik. Aber eigentlich verkaufen wir nicht Maschinen, sondern wir lösen für unseren Kunden seine Aufgabenstellung und anschließend investiert er in maßgeschneiderte Anlagen.

Stichwort Automobil: Die globale Automobilindustrie durchläuft derzeit einen fundamentalen Wandel. Eine beschleunigte Internationalisierung, neue Fertigungsmethoden im Zuge von Industrie 4.0 und vielfältige technische Innovationen insbesondere für E-Mobilität stellen die Unternehmen vor das, was man gemeinhin als „Herausforderungen“ bezeichnet. Andere sprechen von „Problemen“. Wie beurteilen Sie die Situation?

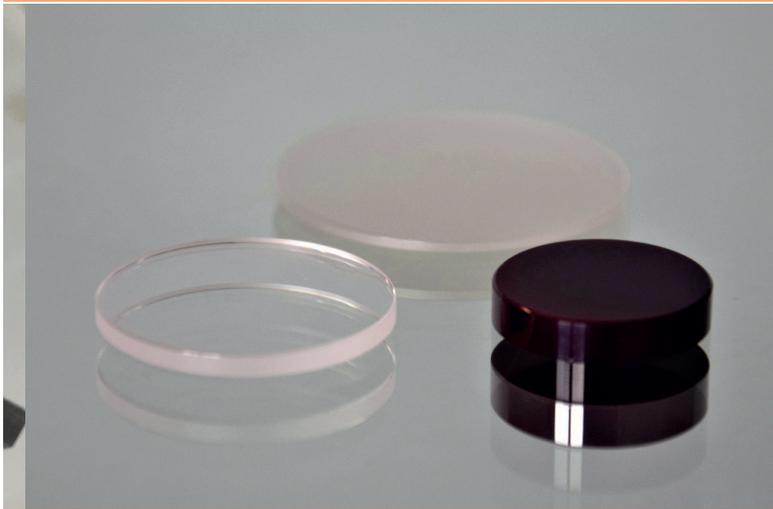
Marc Schori: Die spanabhebende Fertigung ist ein entscheidender Faktor für die René Gerber AG, deshalb sind wir natürlich auch mit der Automobilindustrie eng verbunden. Wir werden aufgrund des Mengengefüges tatsächlich Veränderungen spüren, denn für die Standardwerkzeuge wird über kurz oder lang das Volumen zurück gehen. Dennoch haben wir mit unseren Produkten einen nennenswerten Vorteil: Der Markt verlangt mehr und mehr nach präzisen, hochwertigen Werkzeugen von langer Lebensdauer. Wir haben uns genau darauf spezialisiert. Dazu kommt die Forderung der Industrie, Werkstücke in einer Aufspannung produzieren zu wollen. So

können mehrere Arbeitsgänge gleichzeitig erledigt werden. Wir können heute schon auf einer großen Bearbeitungsmaschine hochwertige Hartmetall-Platten polieren und gleichzeitig gezielt die Kanten verrunden. Das bietet uns einen beachtenswerten Wettbewerbsvorteil, den wir weiter ausbauen möchten.

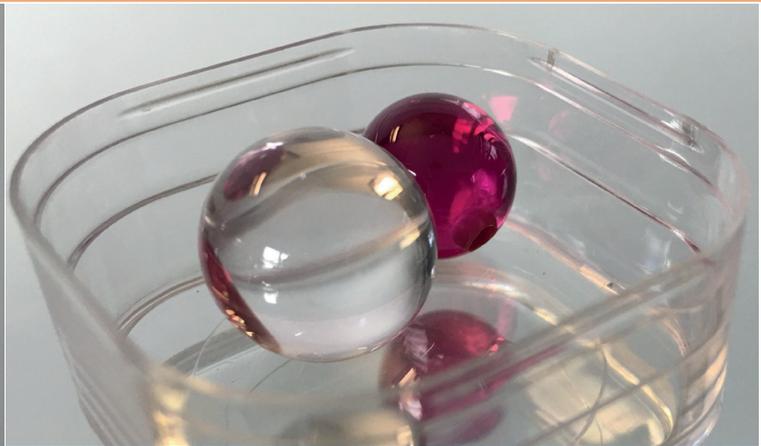
Was hat sich in den letzten Jahren durch den Inhaberwechsel geändert?

Hansruedi Graf: Zunächst einmal: Wir bleiben und sind die Spezialisten für das Polieren, für die Kantenverrundung und für das Entgraten. Das ist unser Kerngeschäft. Wir bieten Produkte, die qualitativ sehr gut, langlebig sind und damit eine große Investitionssicherheit für unser Kunden bedeuten. Mit diesem Know-how schreiten wir in das nächste Jahrzehnt. Daneben kommt eine Mammutaufgabe auf uns zu, die wir wie viele andere Unternehmen zu meistern haben: Die Automatisierung und Digitalisierung.

Marc Schori: Auch die Internationalisierung soll vorangetrieben werden. Erfreulicherweise arbeiten wir heute schon international mit 15 kompetenten Auslandsvertretungen zusammen und gerade auch in diesem Bereich wird zukünftig unser Fokus liegen. Zugegeben - dies gestaltet sich nicht immer ganz einfach. Jede Nation und jede Kultur stellen uns vor neue Anforderungen, die wir meistern müssen. Die Ausgangsvoraussetzungen



Durch das Polieren der Oberfläche werden hochgenaue Ebenheiten an Saphirgläsern erzeugt



Das Polieren von verschiedensten Kugeln aus edlem Saphir ist eine hohe Kunst für sich

gestalten sich in jedem Land ganz unterschiedlich. Und da kommt auch die Automatisierung wieder ins Spiel.

Was meinen Sie konkret?

Marc Schori: Die Qualifikation der Mitarbeiter, die vor Maschinen stehen, sinkt rapide. Gerade in den asiatischen Ländern werden Mitarbeiter im Schnelldurchlauf angelernt. Deshalb müssen die Maschinen sehr einfach zu bedienen und selbsterklärend sein. Facharbeiter-Mangel gibt es ja jetzt schon auch in unseren Breiten. Darauf müssen wir uns einstellen. Wir haben heute Anlagen im Portfolio, die genau diesen Ansprüchen entsprechen: Einfachstes Handling, unkomplizierte Produkte, kompakte Maschinen, vollautomatischer Prozess, hoher Komfort. Das geht alles in diese Richtung.

Sie produzieren mit der René Gerber AG nur in der Schweiz?

Marc Schori: Unser Produktionsstandort liegt in der Schweiz. Außerdem haben wir drei Testcenter mit Demo-Anlagen, wo wir Versuche für Kunden fahren können. Eine Übersee, eine bei unserer Vertretung in Deutschland und selbstverständlich an unserem Schweizer Hauptsitz. Wir verkaufen 50 Prozent der Anlagen innerhalb Europas, 30 Prozent in den Vereinigten Staaten und 20 Prozent in Asien. Das Hauptgeschäft sind Schneidwerkzeuge

und ein weiteres spezielles Business ist das Polieren von Münzprägestempeln.

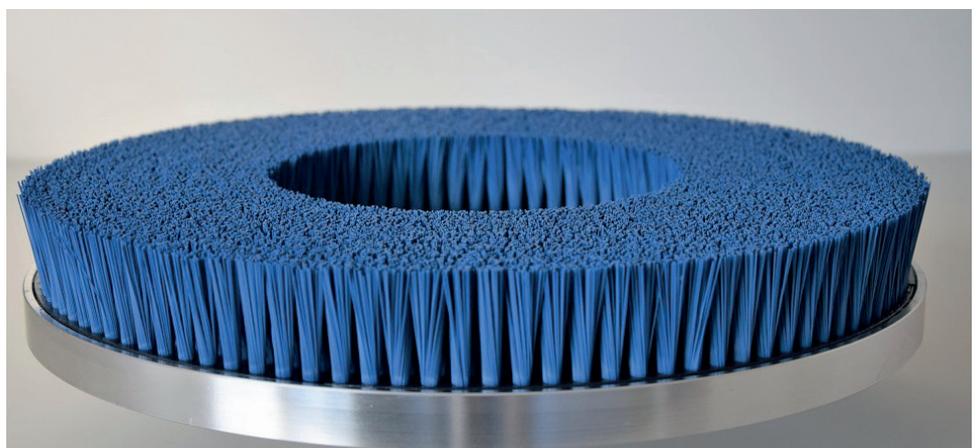
Das heißt, wenn ich mit Dollar-Münzen in USA bezahle, dann könnten die Prägestempel dazu auf Maschinen der René Gerber AG poliert worden sein?

Hansruedi Graf: Ja, tatsächlich belieferten wir schon die amerikanische, kanadische, indische und chinesische Mint mit Bearbeitungsmaschinen, um die Münz-Prägestempel zu polieren. Bei den Stempeln für Sondermünzen und Medaillen ist die Anforderung sehr hoch. Die müssen eine Superqualität aufweisen. Das ist unsere Stärke. Dafür sind wir bekannt und der gute Ruf eilt uns voraus.



Die PowerPolish ist die Kraftvolle unter den Planpoliermaschinen für Polituren von extrem harten Materialien

Die schweizerische Exportindustrie kämpft mit bewundernswertem Einsatz gegen die Frankenstärke und sonstige Exporthemmnisse. Wie gehen Sie mit diesen Herausforderungen um?



Für die Bearbeitung kommen Diamantbürsten Diaflex wie auch Naturbürsten mit Diamantpaste zum Einsatz



Eine polierte Kugel aus Silizium als Gewichtsmass-Einheit mit höchsten Ansprüchen an die Genauigkeit

Marc Schori: Das ist tatsächlich eine ständige Aufgabe. Unsere Politik sollte zumindest dafür sorgen, dass die tägliche Bürokratie, die uns aufgebürdet wird, nicht überhandnimmt. Die Schweizer Wirtschaft lebt vom Export und unser Wohlstand ist zentral verbunden mit der Fähigkeit zu unserem Außenhandel. Leider gibt es aber politische Tendenzen, die das nicht erkennen und genau entgegengesetzt agieren. Die Außenschau geht leider manchen Eidgenossen ein Stück verloren. Der Bürokratieabbau wäre tatsächlich wünschenswert, Handelsbarrieren könnten sich dadurch minimieren. Preislich sind wir aber absolut konkurrenzfähig. Wir konzentrieren uns auf wenige, effiziente Produktlinien und investieren in sichere

und absolut reproduzierbare Prozesse. Außerdem sind unsere Anlagen modular aufgebaut. Damit sind wir ein interessanter Partner für zahlreiche Firmen. Und wer Wert auf Präzision und Qualität legt, kommt an der René Gerber AG letztendlich nicht vorbei.

Die wichtigsten Messen sind die Grindtec, gefolgt von der EMO, der IMTS in Chicago und der AMB. Der Zulauf auf der IMTS war enorm. Wie erklären Sie sich diesen Auftragsboom?

Marc Schori: Tatsächlich sind wir an unserem Stand an der IMTS schon fast überrannt worden. Wir sind mit vollen Auftragsbüchern zu Hause angekommen. Das hat uns alle überwältigt. Viele Punkte spielen hier zusammen: Der amerikanische Markt wächst beträchtlich. Man kann von Donald Trump halten, was man will, aber seine Bemühungen, die heimische Industrie zu stärken, löst eine Investitionstätigkeit aus, die lange nicht zu spüren war. Dazu kommen die Auswirkungen des tiefen Dollars, der plötzlich eine Fertigung in den USA attraktiv macht.

Wo sehen Sie sich in 10 Jahren mit der René Gerber AG?

Hansruedi Graf: Zunächst einmal geht es darum, die Raumkapazitäten in Lyss, die sich uns hier noch bieten, optimal zu nutzen. Im Moment haben wir einen überdurchschnittlichen Markt, der uns hilft, unsere Umsatzziele weit über das gesetzte Maß zu

erreichen. Außerdem fokussieren wir uns weiterhin auf unser Produktportfolio – abgestimmt auf unsere Märkte – und wir entwickeln unsere Prozesse dahingehend, dass wir eine ausgesprochene Prozessstabilität erreichen. Darüber hinaus wird eine verlässliche Datenerhebung, -sicherstellung und eine daraus abgeleitete Prozessoptimierung ein weiterer Erfolgsgarant werden. Viele Aufgaben, die zukünftig bewältigt werden wollen.

Alles in allem, was macht den Reiz an Ihrer Tätigkeit aus?

Marc Schori: Die Gestaltungsfreiheit, die Herr Graf und ich haben, ist natürlich unübertroffen. Im Rahmen unserer Möglichkeiten können wir uns zusammen mit der René Gerber AG weiterentwickeln und nur der Markt setzt uns natürliche Grenzen. Dass ich meinen Traum der erfolgreichen Selbständigkeit verwirklichen durfte, ist wohl der größte Erfolg meines Lebens. Dafür bin ich, neben meiner Gesundheit und meiner Familie, sehr dankbar.

Hansruedi Graf: Dem kann ich eigentlich nur zustimmen. Wir sind beide überzeugt, die René Gerber AG erfolgreich führen und entwickeln zu können. Wir arbeiten sehr wertschätzend und zielführend zusammen, im Sinne eines jeden Mitarbeiters und eines jeden Kunden. So können wir auch weiterhin ein verlässlicher und kompetenter Geschäftspartner für kommende Jahrzehnte bleiben.

FIRMEN-INFORMATION

René Gerber AG

Gegründet: 1955
durch Herrn René Gerber

Geschäftsführer:
Herr Marc Schori
Herr Hansruedi Graf

Werkstrasse 35
3250 Lyss / Schweiz
Tel. +41 32 384 14 87

info@gerber-maschinen.ch
www.gerber-maschinen.ch

Produktportfolio:

Die René Gerber AG ist führender Anbieter von Maschinen für das Entgraten, Kantenverrunden und Polieren. Gerber Maschinen ermöglichen das Bearbeiten von Werkteilen aus harten Materialien wie CBN, PKD, Saphir, Rubin, Keramik, Hartmetall und Stahl, aber auch Aluminium, Messing und Kunststoffen. Das Produktsortiment umfasst neben den Planpolier- und Kantenverrundungsanlagen auch Spanndorne in erstklassiger Qualität, Dickensortierapparate und Spindelpressen.

Mitarbeiter: schweizweit 20 Mitarbeitende / ein eigenes Vertriebsnetz in den USA / weltweite Vertretungen

Exportanteil: 80%