

Annette Heimlicher, CEO der Contrinex AG

## «Unsere intelligenten Sensoren sind einzigartig»

Contrinex ist weltweit führend bei Mini- und Induktivsensoren und seiner Konkurrenz in diesem Marktsegment seit über 40 Jahren eine Nasenlänge voraus. Das von Peter Heimlicher, einem genialen Erfinder, gegründete Unternehmen hat internationale Ambitionen. Das hat sich auch unter seiner Tochter, Annette Heimlicher, nicht geändert. Wir haben mit der Chefin von Contrinex, der Energie in Person, in Givisiez (FR) über die Produkte und die Ziele der Firma gesprochen. **Interview: Emilie Pralong**

**Frau Heimlicher, was zeichnet Ihr Unternehmen besonders aus und auf welchen Märkten ist es präsent?**

**Annette Heimlicher:** Die Anfang der 1970er-Jahre gegründete Contrinex hat es besser als andere verstanden, die Innovationen in ihrem Marktsegment zu antizipieren; das verdanken wir in erster Linie dem Erfindungsgeist meines Vaters. Wir bieten eine einzigartige Produktlinie aus dem Hightech-Bereich an, die den gängigen Standardsensoren weit überlegen ist. Besonders stolz sind wir auf unsere neuen Minisensoren. Sie sind ein künftiges Gütezeichen und waren auch ein angemessener und sichtbarer Markstein zu unserem 40-jährigen Bestehen, das wir letztes Jahr feiern durften. Wir zählen heute 14 Verkaufsstellen, die über die ganze Welt verteilt sind, und erwirtschaften einen konsolidierten Umsatz von um die 70 Millionen Franken. In Givisiez arbeiten 140 Personen, in unserer neuen, letztes Jahr eröffneten Produktionsstätte in Ungarn sind es gar 150. In China, wo wir bereits die Nummer zwei auf dem Markt sind, beschäftigen

che zu erlernen, um unsere Partner in deren Muttersprache ansprechen zu können.

**Wie präsentiert sich derzeit die Situation in Ihrer Branche?**

Das Wachstum der automatisierten Produktion in den Schwellenländern und vor allem in China schafft ein immenses Verkaufspotenzial. So benötigt zum Beispiel eine automatisierte Fertigungsstrasse für die Produktion von Automobilen bis zu 50 000 Sensoren. Diese Sensoren erfassen physische Phänomene wie etwa das Vorhandensein eines Objekts, von Gas oder auch von Hitze; sie sind gewissermaßen «die Augen der Maschine». Die Konjunktur ist wechselhafter geworden, bestimmte geografische Regionen haben an Stabilität eingebüsst, und der Kurs des Frankens ist auch nicht gerade hilfreich. Es ist an uns, diese Herausforderungen anzunehmen, flexibler zu werden, ein besseres «Feeling» für die Märkte zu entwickeln und unsere Abläufe neu zu gestalten.

**Welches sind die Stärken Ihres Unternehmens – und was für Ziele haben Sie?**

Der operationelle Übergang in der Unternehmensführung ist bereits vollzogen. Mit der neuen Verantwortung, die ich im Unternehmen übernommen habe, lege ich ein grösseres Gewicht auf Service und Marketing, auf das reibungslose Funktionieren der betrieblichen Abläufe, auf die Organisation hinter der Technik. Wollen wir mit der Zeit gehen, kommen wir nicht darum herum, unsere Unternehmenskultur auf eine moderne und professionelle Organisation auszurichten. Wir müssen in der Lage sein, rasch zu handeln. 70 bis 80 Prozent der Aufträge, die uns die Kunden erteilen, sind einfacher Art und müssen umgehend abgewickelt werden können. Was das Finanzmanagement anbelangt, so hat uns die Entwicklung einer analytischen Buchhaltung einen weiteren Schritt vorwärts gebracht.

*«In der Schweiz arbeiten die Angestellten hart, sie sind produktiv und verlässlich.»*

wir neben den rund 100 Personen in unserer Produktionsfabrik ebenso viele Verkäufer. In Brasilien verfügen wir über eine vierte Produktionsstätte. Insgesamt kommen wir auf 8000 Fertigprodukte und 29 Patente.

**Gibt es weitere Besonderheiten?**

Eine weitere Besonderheit ist unsere Fähigkeit, mit unseren Kunden in deren Sprache kommunizieren zu können. Wir sind bestrebt, deren Kultur zu respektieren; unsere Filialleiter sind Einheimische. Ich selbst habe damit begonnen, die chinesische Spra-

### **Zum Personal: Ist es schwierig, die benötigten Fachkräfte zu finden?**

Contrinex hat mit den Jahren in seiner Branche einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht; wir erhalten zahlreiche Spontanbewerbungen. Angesichts der Ingenieurknappheit in der Schweiz ist das rundum positiv. Auf der andern Seite stellen wir beim Human-Resources-Management einen Trend zu anspruchsvollem Personal fest. Gefragt ist vor allem Flexibilität. Flexible Arbeitszeiten, Telearbeit von zu Hause aus, variable Lohnbestandteile – man muss einen Ausgleich finden zwischen diesen einzelnen Kriterien. Und das in einem Umfeld, in dem die Lohnunterschiede nivelliert werden und in dem man im Hinblick auf die angemessene Entlohnung der Leistung und auf die Anbindung der besten Mitarbeitenden innovativ sein muss.

### **Engagiert sich Ihr Unternehmen in der beruflichen Ausbildung?**

Was die Berufsausbildung angeht, so nehmen wir pro Jahr zwei bis drei neue Lehrlinge bei uns auf. Dank unserer Vernetzung können wir diesen jungen Menschen die Möglichkeit bieten, ihre Ausbildung in verschiedenen Unternehmen zu absolvieren. Das ist eine Win-win-Situation. Die duale Ausbildung in der Schweiz mit der Ausbildung im Betrieb und in der Schule ist sehr wichtig. Wir müssen sie beibehalten, sie ist ein echter Mehrwert dieses Landes.

### **Was ist der wichtigste Schlüssel zu Ihrem Erfolg?**

Unsere intelligenten Sensoren sind einzigartig und schwer zu kopieren. Die Metallgehäuse, die unsere Sensoren ummanteln und diese praktisch unzerstörbar machen, geniessen einen hervorragenden Ruf. Sensoren reagieren auf Metall; es wäre also denkbar gewesen, dass das Produkt nicht funktioniert – wir haben aber den Gegenbeweis erbracht! Mein Vater verfügt auch über eine phänomenale Intuition. Visionär, wie er ist, sah er ab 1990 die starke Entwicklung in Ungarn voraus, wo heute der grösste Teil unserer Produkte hergestellt wird.

### **Wie sieht es in den einzelnen Märkten für Ihre Firma aus?**



Bild: Züg

**Annette Heimlicher** hat 2012 den Posten als CEO der Contrinex AG übernommen. Für die Art, wie sie den Markteintritt in Indien und Brasilien gestaltete, wurde sie mit dem Osec Export Award ausgezeichnet. Die 35-Jährige verfügt über einen Master in Wirtschaftswissenschaften der London School of Economics und ein Lizentiat in Wirtschaftswissenschaften der Universität Genf. Vor dem Eintritt bei Contrinex war sie Associate Director beim World Economic Forum in Genf.

In China sind wir seit dem Jahr 2000 präsent, und seit drei Jahren können wir bemerkenswerte Erfolge verzeichnen. In Europa, das immer noch unser wichtigster Markt ist, verfügen wir über sieben Filialen, auf dem amerikanischen Kontinent über deren drei und in Asien über vier. Wir werden zudem unsere Filiale in Singapur reaktivieren, um die Märkte in Indonesien, Thailand und Vietnam bedienen zu können.

### **Welches sind aus Ihrer Sicht die herausragenden Stärken des Werkplatzes Schweiz?**

In der Schweiz arbeiten die Angestellten hart, sie sind produktiv und verlässlich. Unser Schwachpunkt ist die Frankenstärke. Kommt hinzu, dass es schwierig geworden ist, langfristig zu planen. Es ist an uns, Mittel und Wege zu finden, wir halten die Schlüssel dafür in unseren eigenen Händen.

### **Haben Sie ein Projekt, das Sie in den kommenden Jahren mit Nachdruck verfolgen möchten?**

Ja, als nächstes streben wir an, von einem grossen KMU zu einem kleinen Multi zu werden. Die Welt ist globalisiert, dasselbe gilt für unsere Märkte. Ich möchte unserem Unternehmen eine Persönlichkeit verleihen, die zeitgemäss ist. Auch wenn wir im Business-to-Business-Bereich tätig sind, haben wir doch ein Auge auf die Social Media. Unsere Videos in Form von Testimonials schaffen Nähe und verleihen unserem Business ein menschliches Gesicht. Das Ideal wäre eine Art «Contrinex family», ein gemeinschaftliches Einvernehmen an allen Produktionsstandorten und im Management. Aber ich spreche ja schon so, als würden wir das 50. Jubiläum feiern! ■

Emilie Pralong ist Redaktorin bei Cadence Conseils in Lausanne und Sion.