

**DIE GESCHICHTE DER
HEINIGER AG**

Vom Obsthändler zum Schurspezialisten von Weltruf



heiniger

**75 JAHRE - MIT VIEL HERZBLUT
VOM OBSTHÄNDLER ZUM
SCHURSPEZIALISTEN VON WELTRUF**

Er ist in diesem Buch erstmals schriftlich festgehalten – der Weg vom regionalen Obsthändler zum global tätigen «Tierschurspezialisten». Nicht nur Zahlen und Fakten – es sind Geschichten, Bilder und Anekdoten, die dieses Buch so vielfältig und unsere Firma so einzigartig machen.

Sie als Leser werden nicht nur die prägenden «Storys», sondern vor allem auch die Menschen hinter diesen Geschichten kennenlernen. Sei es hier in Herzogenbuchsee oder am anderen Ende der Welt in Perth, Adelaide oder Christchurch: Die Firma Heiniger wurde über all die Jahrzehnte geprägt von innovativen, willensstarken, optimistischen Persönlichkeiten. Und dies auf den unterschiedlichsten Stufen, in der Führung, in der Produktion, im Verkauf und im Backoffice. Eigenwillige Charaktere mit viel Herzblut – vereint durch ein gemeinsames Ziel: den Erfolg der Firma Heiniger.

An sie alle, die Früheren, die Aktuellen und auch an die Zukünftigen, richtet sich mein aufrichtiges und Heiniger-like kollegial ausgedrücktes «Merci vüu mou!». Dies auch im Namen meines Vaters, der für dieses Buch die Entstehungsjahre der Heiniger AG rekonstruiert hat. Und ich bin mir sicher, dieser Dank ist auch im Sinne des Firmengründers, den einige von euch noch erlebt haben.

Die Mitarbeitenden stehen im Zentrum – hier in diesen Worten, aber auch gegen Ende des Buches. Aktuelle und Frühere kommen zu Wort und der eine oder andere, der nicht mehr unter uns ist, wird gewürdigt. Allen, auch denjenigen, die nicht ausdrücklich genannt sind, möchte ich an dieser Stelle zurufen: Heiniger, das seid ihr!

**ICH WÜNSCHE EINE VERGNÜGLICHE REISE IN DIE HEINIGER-WELT
DER GESCHORENEN WOLLE UND GEKÜRZTEN HAARE.**



DANIEL HEINIGER

1946-2021

**DIE GESCHICHTE DER
HEINIGER AG**

Vom Obsthändler zum Schurspezialisten von Weltruf



Heiniger

IMPRESSUM

Copyright

Heiniger AG, Herzogenbuchsee

Gestaltung, Satz, Umschlag

RAISE YOUR FLAG Kreativbüro

Deutsche Texte

freudiger text konzept

Korrekturat

Korrigiert.

Englische Übersetzung

Scribe

Druck

Merkur Druck AG

Bindung

Buchbinderei Grollimund AG

Schriften

Arnhem von Fred Smeijers, TT Norms von TypeType

Papier

Gedruckt auf einem der umweltfreundlichsten

Papiere der Welt. Lessebo 1.3 rough white,

Offset matt, 150 g/m²

INHALT

- 06 Testimonials**
Lieferanten, Kunden und Partner
- 08 Hermann, Werner, Daniel**
3 × Heiniger = 75
- 09 Die Anfänge**
1941–1955
- 12 Neuland**
1956–1964
- 16 Jetzt wird geschoren**
1965–1979
- 22 Nachfolge als Serienkrimi**
Die 80er-Jahre
- 26 *Half an Aussie***
Heiniger in Australien und Neuseeland
- 37 Verdoppelung der Produktionsfläche**
Die 90er-Jahre
- 40 Grosser Zirkus**
Die 00er-Jahre
- 44 Daniel übernimmt**
Die 10er-Jahre
- 48 Heiniger, das seid ihr!**
- 54 «Charakter hat man»**
Interview mit der Geschäftsleitung
- 55 Mehr als ein Gebäude**
Das neue Werk 4
- 57 «Wir sind Perfektionisten»**
Interview mit Daniel Heiniger

DAS SAGEN UNSERE LIEFERANTEN, KUNDEN UND PARTNER

**Thomas Lienhard,
Geschäftsführer
und Inhaber,
Heinz Lienhard AG,
Herzogenbuchsee**

«Die Zusammenarbeit mit der Heiniger AG besteht bereits seit den Gründungsjahren, noch bevor Schaf- und Viehmesser hergestellt wurden. Wir sind stolz, dass wir von Anfang an die Messer in verschiedenen Verfahren härten durften. Während dieser langjährigen Zusammenarbeit entstanden viele Kontakte und Begegnungen.

Mein Vater Heinz Lienhard und Hermann Heiniger verkehrten geschäftlich miteinander – zwei Patrons der alten Schule. Mitte der 80er-Jahre lernte ich Hermann Heiniger persönlich kennen, nachdem ich unter Angelo Luppi bei der Heiniger AG angestellt wurde. Zwei Jahre später stieg ich in unseren Familienbetrieb ein.

Über die Jahre pflegten wir mit Werner und Daniel Heiniger eine unkomplizierte und freundschaftliche Partnerschaft, bei der wir uns auf Augenhöhe begegnen. Sie sind beide kommunikativ und haben immer ein offenes Ohr.

Die langjährige Geschäftsbeziehung wird von Jungpensionär Werner und Altsenior Heinz nach wie vor freundschaftlich gepflegt, treffen sie sich doch weiterhin regelmäßig zum regen Austausch.»

**Simon Tangney,
Managing Director,
Heiniger UK Limited**

«Heiniger UK Limited ist im September 2019 gestartet. Unsere Märkte scheinen sich bei rund 50% Schafschur, 30% Kleintierpflege und 20% Pferde- und Viehschur einzupendeln. Die Saphir-Familie verkauft sich hervorragend, gefolgt vom Schurhandgriff Icon und der Vieh- und Pferdeschermaschine Xplorer. Aber auch die Wollpressen laufen gut, Kämme und Obermesser ebenso.

Daniel und Werner Heiniger sind ruhige, höfliche, respektierte und strategisch denkende Menschen, die der Qualität verpflichtet sind. Fürs Business haben sie eine ebenso grosse Empathie wie für ihren Staff.»

Andreas Muoth,
Leiter Abteilung Land-
wirtschaft und Garten,
Zinsli Eisenwaren+
Haushalt AG, Ilanz

«Unser Unternehmen führt ein umfangreiches Sortiment von Heiniger-Produkten, von professionellen Schuranlagen über allerlei Schermaschinen und Schurhandgriffen bis zu Trimmern für Kleintiere. Die Topprodukte sind die Xplorer und die Saphir.

Heiniger ist seit über 30 Jahren Lieferant und wir hatten immer eine gute Beziehung, kollegial und unkompliziert. In besonderer Erinnerung ist mir das Jubiläum zum 60-jährigen Bestehen der Firma; ein unvergessliches Erlebnis!»

Matthias Flury, CEO,
Flury Tools AG,
Arch (BE)

«Die Zusammenarbeit mit Dani Heiniger ist unkompliziert, partnerschaftlich und angenehm. Ich schätze seine umgängliche Art sehr. Dass wir zusammen viel bewirken, hat sich auch gezeigt, als wir die Track Cycling Challenge im Velodrome von Grenchen besuchten. Ich habe als Überraschung ein Team gesponsert. Und unsere mit den Logos von Heiniger und Flury gebrandeten Fahrerinnen sind auf dem Podest gelandet!»

Toni Flury,
Firmengründer,
Flury Tools AG,
Arch (BE)

«Ab 1980 und bis heute haben wir für Heiniger Kämme geschliffen. Ich hatte mit allen drei Generationen zu tun. Hermann war natürlich eine ganz besondere Persönlichkeit, unter Werner ist das Auftragsvolumen für uns massiv gewachsen und auch den Junior habe ich als angenehmes Visavis erlebt. In besonderer Erinnerung ist mir ein mehrtägiger Ausflug in die Toskana mit Werner und unseren Frauen. Da hat man sich natürlich von einer sehr persönlichen Seite kennengelernt; zumal die Heinigers kulinarischen Genüssen durchaus nicht abgeneigt sind!»

Hermann, Werner, Daniel

3 × Heiniger = 75

*Wie kann eine Firma aus der Schweizer Provinz zur Weltmarktführerin werden?
Warum vertraut man in 15 000 Kilometern Entfernung ausgerechnet den Heinigers?
Was ist das Geheimnis dieses Erfolgs?*

DER CLAN

Die Fragen laufen letztlich auf die eine hinaus: Was haben Hermann, Werner und Daniel Heiniger gemeinsam? Denn nur mit einer Antwort auf diese Frage lässt sich das Kontinuum von 75 Jahren Erfolg erklären. Doch einfach kann die Antwort nicht ausfallen, denn mindestens auf den ersten Blick sind die Herren ganz schön verschieden. Begeben wir uns auf Spurensuche.

DER PIONIER



Wenn der unvoreingenommene Leser, die neutrale Leserin etwas aus den ersten Jahren der Geschichte dieses Unternehmens herauslesen wollte, dann sicher, dass Hermann Heiniger ein Unikum war. Und das ist noch wenig gesagt. Denn manche seiner Ideen waren ganz schön abstrus, einige seiner Geschichten (etwa auch zur eigenen Herkunft) waren

frei erfunden und die eine oder andere seiner Unternehmungen war von Beginn weg zum Scheitern verurteilt.

Aber er war eben auch blitzgescheit. Wurde allenthalben um Rat gefragt. Hatte einen guten Sinn fürs Geschäft. War jederzeit bereit, Liebgewonnenes aufzugeben und Neues zu wagen.

DER HALBAUSTRALIER



Verglichen mit dem Hansdampf in allen Gassen, der sein Onkel war, muss der junge Werner Heiniger auf seine Geschäftspartner geradezu zurückhaltend gewirkt haben. Zunächst einmal beobachtend. Der pompöse Auftritt, das war und ist nicht sein Ding. Lieber befragt er den Markt nach den Wünschen der Kunden und lässt dieses Wissen in die Produkte ein-

fließen. Über Jahrzehnte sammelt er Währungsdaten. Und zieht auch da seine Schlüsse.

Aber auf der anderen Seite ist er jederzeit bereit, buchstäblich Neuland zu betreten. Zuversichtlich reist er nach Australien und Neuseeland, ohne auch nur den Schimmer einer Ahnung zu haben, was auf ihn zukommt. Und doch hat er auf Anhieb Erfolg, trifft die richtigen Leute. Schenkt ihnen Vertrauen.

DER TEMPORÄRMITARBEITER

Und dann Daniel, Werners Sohn. ETH-Absolvent. Ein Studierter, der zunächst in keiner Weise daran denkt, in dieses Unternehmen einzusteigen, und dankbar ist, dass weder Vater noch Mutter ihn dazu drängen. Der viel lieber erst mal in einer Consulting-Firma tätig ist und eine Weltreise macht. Was für ein Glück, dass er nach seiner Rückkehr kein Geld mehr hat. Und einwilligt, für drei Monate hier zu arbeiten. Danach will er zurück in eine Beratungsfunktion an der Schnittstelle von IT und Produktion. ETH eben.



Aber dann entdeckt er Tätigkeitsfelder im väterlichen Betrieb. Merkt, dass man etwas bewegen kann. Dass sein Vater offen ist für Neues. Schliesslich gruppiert er die richtigen Leute um sich herum und führt die Heiniger AG mit viel Elan in ein neues Zeitalter. Und schreibt so die Erfolgsstory in eindrücklicher Weise weiter.

DAS GEHEIMNIS IST KEINES

Es gibt kein Geheimnis. Wenn man aus dem Verhalten der drei Heinigers etwas herausdestillieren möchte, dann ist es viel eher ein Rezept.

Man nehme:

Intelligenz mit Bodenhaftung. Geschäftliche Fairness, gepaart mit menschlichem Respekt. Die Fähigkeit, nicht sinnlos am Bisherigen festzuhalten und stattdessen das Unbekannte zu erschliessen. Und, vielleicht am Allerwichtigsten: die Fähigkeit, den richtigen Leuten Vertrauen zu schenken und sie Verantwortung übernehmen zu lassen. Es sind diese Dinge, die allen drei Heinigers gemeinsam sind.

Aber um das Rezept abzurunden, muss noch eine weitere Zutat genannt werden. Den drei Herren ist nämlich noch etwas gemeinsam. Es ist das Flair für die schönen, angenehmen und nicht zuletzt wohlschmeckenden Dinge des Lebens. Geniessen können als Erfolgsfaktor? Wer weiss!? ●

1941

—

1955

Die Anfänge

Während die Welt im Chaos des Zweiten Weltkriegs versinkt, gründet ein vielseitig begabter Aargauer eine Obsthandelsfirma.

ERSTE SCHRITTE

Nachdem Hermann Heiniger in der Basler Firma Henkel & Cie seine Sporen abverdient hat, gründet er im September 1941 – offenbar mit einem Partner – die Firma Gehrig + Heiniger. Firmenzweck ist der Export von Landesprodukten in die Tschechoslowakei und andere osteuropäische Länder. Nach der Generalmobilmachung ist er gezwungen, das Geschäft zu verkaufen. Etwas später zieht er nach Herzogenbuchsee und gründet die Einzelfirma «Hermann Heiniger Landesprodukte en gros».

WELTGESCHICHTE 1941

- Auf dem Planeten tobt der Zweite Weltkrieg. Deutschland überfällt die Sowjetunion, Japan den amerikanischen Stützpunkt in Pearl Harbor.
- In New York wird der erste TV-Spot der Welt ausgestrahlt und Konrad Zuse stellt die Rechenmaschine Z3 vor.
- Bertolt Brechts «Mutter Courage und ihre Kinder» wird in Zürich uraufgeführt und Bing Crosby singt «White Christmas».

EIN GUTER RUF

Mit dieser Obsthandelsfirma kauft Heiniger den regionalen Landwirten Obst, vor allem Äpfel und Birnen, sowie Kartoffeln ab und exportiert diese im grossen Stil ins Ausland: Ganze Eisenbahnwagen verlassen Herzogenbuchsee. So erlangt Hermann Heiniger in der Region rasch den Ruf eines verlässlichen Abnehmers einheimischer Produkte. Gleichzeitig importiert er Südfrüchte, vor allem Orangen und Mandarinen aus Spanien.

DER GRÜNDUNGSAKT

Am 26. Februar 1946 wird die Heiniger AG ins Leben gerufen – das offizielle Gründungsdatum der heutigen Firma. Heinigers Aktionärspartner, Hans Hofer und Fritz Aegerter, haben keine Funktion im Unternehmen. Hingegen arbeitet während dieser Zeit ein junger Student namens Willy Ritschard bei Heiniger. Jahre später erlangt er als Bundesrat (1974 bis 1983) landesweite Beliebtheit.

WENDEPUNKT

Mitte der 50er-Jahre aber brauen sich dunkle Wolken über der jungen Firma zusammen. Einerseits ist die Branche nach Hermann Heinigers eigenem Bekunden zwar umsatzintensiv, aber wenig gewinnbringend. Andererseits bricht gegen Mitte der 50er-Jahre der europäische Obstexportmarkt zusammen. Zu allem Unglück brennt im Februar 1954 ein gemietetes Lagergebäude am Mühleweg. Dies alles bewegt Hermann Heiniger dazu, sich neu zu orientieren. Er macht sich auf, die Welt der Schleifmaschinen zu erobern. ●

WELTGESCHICHTE 1946

- Europa und der Rest der Welt sind mit dem Wiederaufbau beschäftigt. In London nimmt die Generalversammlung der Vereinten Nationen ihre Arbeit auf.
- Der Journalismus erfährt einen Aufschwung. In Deutschland erscheinen «Die Zeit» und «Die Welt», in Frankreich die Sportzeitung «L'Équipe».
- Der Mikrowellenherd wird erfunden und ein Cowboy namens Lucky Luke erblickt das Licht der Comics-Welt.

WER WAR HERMANN HEINIGER?

Hermann Heiniger wird am 7. Dezember 1914 in Bettwil (AG) als Bauernsohn und jüngstes von zehn Kindern geboren. Er besuchte die Schulen in Bettwil (mit lauter Höchstnoten – ausser in Betragen) und Fahrwangen. Es folgte eine kaufmännische Lehre in Herzogenbuchsee. Danach besuchte er das Institut Polyglotte in Vevey sowie die Handelsschule Bellinzona. Dann verschlug es ihn nach Basel. Dort belegte er als Hospitant an der Uni einige Semester Nationalökonomie bei Professor Grabowski, gefolgt von einem Semester an der English Export School. In dieser Zeit arbeitete er bereits bei Henkel + Cie, wo er unter anderem für den Verkauf des Waschmittels Persil zuständig war. Später war er in der Reklameabteilung tätig.

Hermann Heiniger war enorm belesen und galt als sehr intelligent. Anerkanntermassen ein cleverer Geschäftsmann, wurde er wegen seiner oft unkonventionellen Ideen vielfach um Rat gefragt. Seine Fähigkeit, «outside the square» zu denken, machte ihn in den Augen mancher Zeitgenossen aber auch zum Sonderling. Zudem hatte er viele Talente. So betätigte er sich als Leichtathlet und als Fussballer beim FC Wohlen, dessen erste Mannschaft damals zur nationalen Spitze gehörte. Doch auch musisch war Hermann Heiniger begabt: Er malte und dichtete, Letzteres sogar bis ins hohe Alter.



**Hermann Heiniger
in Anzug und Krawatte –
wie (fast) immer.**

EIN GUTES ZEICHEN

Dass motivierte Mitarbeitende das Kapital jedes Unternehmens sind, gehört zum Credo jedes vernünftigen Firmenleitbildes. Wenn aber Mitarbeitende ihrem Arbeitgeber jahrzehntelang die Treue halten, dann hat das ernsthaft etwas zu bedeuten. Bei Heiniger beginnen in den 50er-Jahren etliche Mitarbeiter ihre Tätigkeit, welche zu einem Teil der Firmengeschichte werden: Kurt Knubel tritt 1955 in die Firma ein und bleibt mehr als 40 Jahre lang ihr Finanzchef. Otto Moser arbeitet von 1956 bis 1987 in der Montage. Und Fredy Linder, ein Neffe des Firmengründers, bleibt der Firma gar von 1962 bis zu seiner Pension 2006 treu.



1956

—

1964



**Der Neubau der Heiniger AG -
bereits am heutigen Standort -
konnte 1964 bezogen werden.**

Neuland

In Asien und Kuba breitet sich der Kommunismus aus, in Herzogenbuchsee macht sich Hermann Heiniger daran, neue Geschäftsfelder zu bearbeiten. In einem Fall mit riesigem Erfolg.

NEUAUSRICHTUNG

Mitte der 50er-Jahre stellt die Firma Heiniger AG den Handel mit Landesprodukten und den Import von Früchten ein. Stattdessen wird mithilfe eines auswärtigen Konstrukteurs ein Handmixer konstruiert und auf den Markt gebracht. Etwas später folgt eine Blechschermaschine, die mit dem gleichen Motor ausgestattet ist. Beiden Produkten ist nur mässiger Erfolg beschieden.

SCHLEIFMASCHINE

Ganz anders ein drittes Gerät, welches abermals mit dem gleichen Motor ausgestattet wird: Die 1956 lancierte Schleifmaschine UNIVERSAL ist praktisch auf der Stelle erfolgreich. Hermann Heiniger profitiert von seinen ausgezeichneten Kontakten und seinem guten Ruf bei den Landwirten. Die handliche Maschine bewährt sich insbesondere beim Schleifen der Mähmesser der in der ganzen Schweiz verbreiteten Aebi-Motormäher.

EINE MARKE IST GEBOREN

1960 kommt eine verbesserte Version auf den Markt. Sie verkauft sich bereits zu Zehntausenden, und zwar bis über die Landesgrenzen hinaus nach Österreich und Norditalien. Die mit oder ohne Bohraufsatz gelieferte UNIVERSAL wird dank ihrer Handlichkeit und Zuverlässigkeit zu einem Markenbotschafter und begründet den guten Namen des Unternehmens in der Schweiz. Der Name Heiniger bleibt zwar für viele Jahre im Hintergrund, dafür steht das UNIVERSAL-Logo für Topqualität.

DIE HERA AG

Parallel zu den ersten Erfolgen seiner Schleifmaschine gründet Hermann Heiniger zusammen mit Paul Ramel eine weitere Firma, die Hera AG, deren Anfangsbuchstaben die Namen der Gründer widerspiegeln. Die Hera AG ist auf Décolletagearbeiten spezialisiert – was natürlich kein Zufall ist.

NOCH EIN GESCHÄFTSFELD

Im Jahr 1960 erfolgt die Übernahme der Schweizer Vertretung der deutschen Horizont Weidezaunsysteme. Diese Kooperation wird bis 2012 dauern, ein erstes Beispiel für die langjährigen Partnerschaften der Firma Heiniger.

EIN NEUBAU

Die Geschäfte laufen so gut, dass Heiniger einen Neubau erstellen lassen kann. Er befindet sich bereits am heutigen Standort, kann 1964 bezogen werden und beherbergt zunächst noch die Partnerfirma Hera AG.

Schon vorher aber beginnt – fast im Verborgenen – ein neues Zeitalter der Heiniger AG. Denn bereits 1962 bringt man einen Aufsatz auf den Markt, welcher die bewährte Universal-Schleifmaschine um eine neue Funktion erweitert: Es ist ein Scheraufsatz... ●

ROCKIN' ALL OVER THE WORLD

- Che Guevara und Fidel Castro machen Revolution, Friedrich Dürrenmatt veröffentlicht den «Besuch der alten Dame» und Alfred Hitchcock dreht «Vertigo». Derweil erobert Rock'n'Roll die Tanzflächen der Welt.
- Mit Juri Gagarin ist der erste Mensch im Weltall und der Wettlauf zum Mond beginnt. In Berlin wird eine Mauer gebaut und in Dallas stirbt ein amerikanischer Präsident.
- Mary Quant bringt den Minirock auf die Titelseite der «Vogue». Die Beatles singen «Love Me Do» und Bob Dylans Antworten verwehen im Wind.



1955 – Stabmixer: Erstes elektrisches Heiniger-Gerät.



1960 – Schleifmaschine: In grossen Mengen verkauft.



1962 – Schleifmaschine mit Scheraufsatz.

WELTGESCHICHTE 1965-1979

- Der Vietnamkrieg eskaliert, in China kommt es zur Kulturrevolution und im Nahen Osten zum Sechstagekrieg. Der Prager Frühling wird von russischen Panzern niedegerollt. Neil Armstrong betritt den Mond und ein paar Hippies das Gelände von Max Yasgur bei Woodstock.
- Während der Sommerolympiade kommt es in München zu einer Geiselnahme; kurz darauf führt die Ölkrise zu autofreien Sonntagen.
- Mit dem Apple II von 1977 beginnt die Ära der Personal Computer, das erste kommerzielle Videospiel heisst PONG.
- Am TV ermitteln Kojak und Columbo, im Kino duellieren sich die Helden von Star Wars mit Rocky Balboa um die Publikumsgunst. Währenddessen fliegt einer übers Kuckucksnest.
- Und von den Beatles bis ABBA erobert Popmusik die Welt.

WELTGESCHICHTE 1974

- Richard Nixon tritt wegen Watergate zurück, Helmut Schmidt wird deutscher Bundeskanzler.
- Die BRD schlägt im Münchner WM-Finale die Niederlande 2:1; Muhammad Ali und George Foreman sorgen in Zaire für «Rumble in the Jungle» und Tina Turner erzählt von den Nutbush City Limits.

1965

—

1979



Als grosser YB-Fan hatte sich Hermann Heiniger für die Firmenfarben Gelb und Schwarz entschieden. Den BEA-Stand schmeissen ca. 1980 zwei Lernende: Sonja Schöni und Mario Biasin.

Jetzt wird geschoren

Hippies treten in Herzogenbuchsee nur vereinzelt auf, dafür feiern die Schermaschinen von Heiniger grosse Erfolge. Ausserdem zeichnet sich eine Nachfolgeregelung ab.

TIERSCHUR MIT UNIVERSAL SWISS

1965 beginnt die Produktion der ersten Vieh-, Pferde- und Schafschermaschinen unter dem Namen «Universal Swiss». Dies bleibt für die nächsten rund 20 Jahre die Marke dieser Geräte. Der Name Heiniger taucht nur bei den Herstellerangaben auf. Das Universal-Swiss-Logo erweist sich als sehr einprägsam, auch wenn der Markenname selbst nicht geschützt werden kann. Nach der Etablierung der Geräte im Schweizer Markt erfolgt langsam der Aufbau der Exportmärkte.

Die für Décolletagearbeiten geschaffene Schwesterfirma Hera AG wird Ende der 60er-Jahre vom benachbarten Düsen- und Maschinenhersteller Duap übernommen.

DIE ÄRA WERNER HEINIGER BEGINNT

Im Jahr 1974 tritt Werner Heiniger, ein Neffe des Firmengründers, ins Unternehmen ein. Die Geschäftsleitung wird er zwar erst 1983 übernehmen, aber sein Einfluss ist ziemlich schnell spürbar. Zunächst im Aussendienst Schweiz tätig, nimmt er später den verstärkten Aufbau der Exportmärkte an die Hand. Jeweils im Sommer ist er aber auch als Chefheuer der firmeneigenen Schafe aktiv. Die Firma beschäftigt zu diesem Zeitpunkt 15 Personen.

Als frühes Beispiel für Werner Heinigere Einfluss kann der Aufbau des Geschäfts mit Tierzuchtgeräten gelten. Den Katalog druckt er anfangs noch auf der hausinternen Druck-



Messestand der in Pontarlier ansässigen Heiniger France an der SIMA Paris.



Das Markenzeichen der Schermaschinen der Heiniger AG erlangt Weltruf.

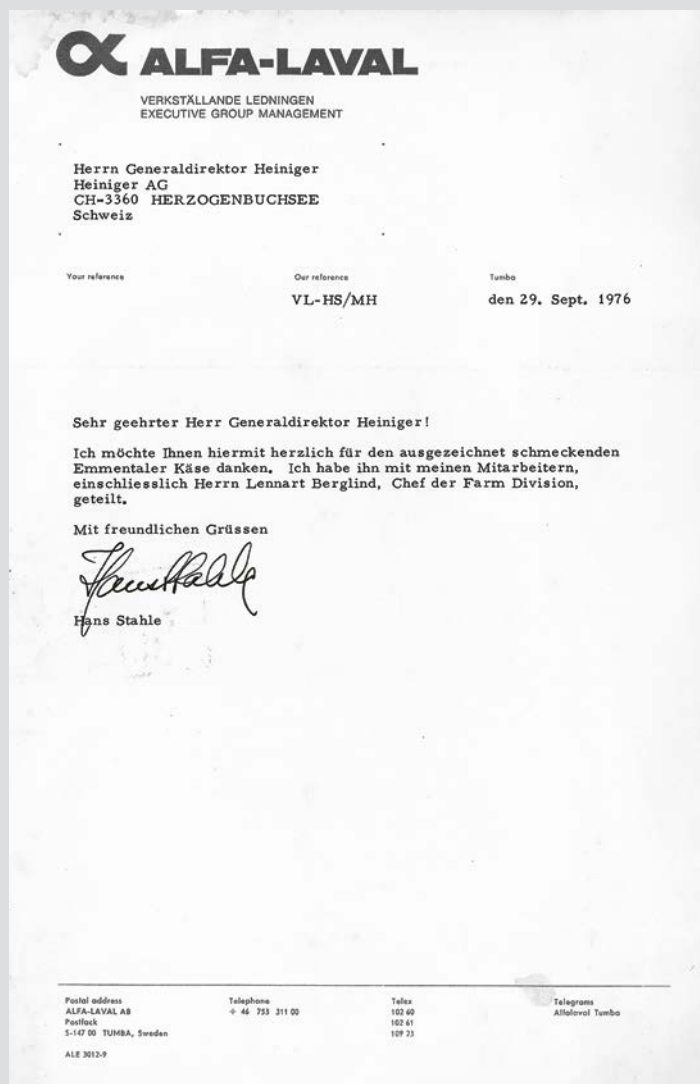
maschine. Wenige Jahre später lässt er ihn dem «Schweizerischen Milchwirtschaftlichen Zentralblatt» beilegen – mit phänomenalem Erfolg und Hunderten von Bestellungen.

LOGO

Der zusätzliche Geschäftszweig führt zu einer Logovielfalt bei der Heiniger AG: «Universal» steht weiterhin für den klassischen elektrischen Schleifapparat, «Universal Swiss» für elektrische Tierscheren, «Horizont» für elektrische Weidezäune und neu zusätzlich «Heiniger» für Tierzuchtgeräte.

ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT

Ebenfalls bereits in Werner Heiners Zeit gehört der Beginn der Zusammenarbeit mit der schwedischen DeLaval im Jahr 1975. Die damals noch Alfa-Laval genannte Firma macht die im Ausland noch kaum bekannte Heiniger zum Hauslieferanten, was den internationalen Durchbruch bedeutet. Um sich am Firmensitz in Tumba einen Namen zu machen, schicken die Heiners dem damaligen Konzernleiter einen ganzen Laib Emmentaler Käse (das sind 105 Kilo), was vor Ort für einiges Aufsehen sorgt. In der Folge wird die Zusammenarbeit intensiviert, in kürzester Zeit verdoppeln sich die Stückzahlen. In Skandinavien setzt Heiniger in den bes-



Ein Käsegeschenk mit Folgen.

ten Zeiten jährlich mehr als 5 000 Schermaschinen ab. Die Verkaufsteams von Schweden, Norwegen, Finnland und Dänemark werden durch Werner Heiniger geschult.

IDEE VON DER INSEL GOTLAND

Die Zusammenarbeit mit DeLaval ist auch für die Produktentwicklung fruchtbar. Auf der Insel Gotland hat ein Landwirt namens Volke Frysk einen Prototyp einer Batterieschermaschine zusammengebaut, mit der er mehrere Kühe kabellos und ohne Batteriewechsel scheren kann. Diese Idee wird von Werner Heiniger aufgegriffen, was zur Entwicklung der «Cordless» führt, welche in den ersten Jahren in Anlehnung an ihren Erfinder unter dem Namen Frisky verkauft wird. Bis zur Ablösung durch die Xplorer mehr als 20 Jahre später bleibt sie äusserst erfolgreich.



Cordless, die erste akkubetriebene, also kabellose Rinder- und Pferdeschermaschine der Welt.

1965-1979

HEINIGER AG Herzogenbuchsee

Telefon 063 61 45 45
Postfach

Fabrikation landwirtschaftlicher Geräte und Apparate
Fabrication d'appareils et outils agricoles

Heiniger

Tierzuchtgeräte
matériel d'élevage

**universal
swiss**

Ei. Tierscheren
tondeuses

UNIVERSAL

Ei. Schleifapparat
aiguiseuses

HORIZONT

Ei. Weidezäune
clôtures

I./Ref.

U./Ref. HR/hg

CH - 3360 Herzogenbuchsee, 19. August 1978

E I N L A D U N G

Meine lieben Freunde,

Mein Neffe und ich waren vor einigen Wochen in Argentinien und Uruguay. Schon lange war es mein persönlicher Wunsch, gelegentlich einen Film zu drehen von Tierherden überall auf der Welt. Dies natürlich speziell im Hinblick auf unsere Kundschaft; ich werde diesen Film später komplettieren mit anderen Ländern und dann gelegentlich auf Abendveranstaltungen in Bauerngemeinden zeigen.

Herr Howald war uns dabei in Uruguay sehr behilflich. Es trifft sich nun, dass Herr Howald, der bekanntlich früher nach seiner erzwungenen Flucht aus Westpreussen 10 Jahre in Herzogenbuchsee verbrachte, dieser Tage wiederum ferienhalber hier weilt.

Ich lade Sie hiermit recht höflich auf nächsten Dienstag, 22. August 1978 um 20.00 Uhr ins Bitzius-Sääli des Restaurant Bahnhof, Herzogenbuchsee zur erstmaligen Aufführung dieses Filmes ein. Es würde mich wirklich freuen, wenn Sie erscheinen könnten.

Mit freundlichen Grüßen



Hermann Heiniger

**Hermann Heinigers Filmprojekt
«Tierherden der Welt» war nur sehr mässiger Erfolg
beschieden. Auch Kameramann
Werner Heiniger erhielt keinen Oscar.**



EINE ARTIGE OLYMPIASIEGERIN

Die Schweizer Dressurreiterin Christine Stückelberger gewinnt 1976 in Montreal auf ihrem Pferd Granat Olympiagold. In der Folge schickt ihr Hermann Heiniger eine Pferdeschermaschine, für die sie sich in einem handgeschriebenen Brief artig bedankt und betont: «Ich werde von nun an jedes Mal an Sie denken, wenn ich meinen Pferden den Pelz wegschere.»

DAS WISCONSIN-DESASTER

Auf der Suche nach einem Exportpartner lernen Hermann und Werner Heiniger in Wisconsin einen Mann kennen, der mit Tierzuchtgeräten handelt. In dessen Sortiment gibt es einen Fliegenvernichter für Viehställe. Wieder zurück, macht man sich an die Konstruktion eines entsprechenden

Produkts, welches den Namen «Wisconsin Swiss» erhält. Die Fliegen werden durch mitgeliefertes Tierblutpulver angelockt und dann mittels Hochspannung getötet.

Noch im Jahr 1979 lanciert, ist «Wisconsin Swiss» zunächst ein überwältigender Erfolg. Innerhalb kürzester Zeit werden 2 000 Geräte verkauft. Sie weisen allerdings verschiedene Kinderkrankheiten auf, sodass Werner Heiniger in der Folge viel unterwegs ist, um die Geräte gratis durch verbesserte Versionen zu ersetzen. Gerade als es scheint, dass man die Probleme in den Griff bekommt, brennt im Emmental beinahe ein Hof nieder. Ein ganzer Schwarm Nachtfalter war in das Gerät geraten und wurde grilliert, wodurch sich fast das darunter liegende Stroh entzündet hätte. Daraufhin beschliesst man, sämtliche Geräte zurückzurufen und den vollen Kaufpreis zurückzuerstatten. Mit diesem Fehlereingeständnis und vor allem auch mit dieser Kulanz holt man sich landesweit Respekt und Reputation. ●



Eine chinesische Viehzüchter-Delegation auf der Durchreise. Ganz rechts: Werner Heiniger mit modischer Hose, Krawatte – und Frisur.



Heiniger-Stand in Peking, 1978. Ganz rechts Regierungspräsident Hua Guofeng, in der Mitte Landwirtschaftsminister Ku-Mu (doch, so hiess der), links ein Dolmetscher.

1965–1979

REISEN UND IHRE FOLGEN

Das Jahr 1978 war geprägt von ausserordentlichen Reisetätigkeiten. So führten die Geschäfte Hermann und Werner Heiniger beispielsweise nach Argentinien und Uruguay. Auf dieser Reise musste Werner im Auftrag seines Onkels fleissig filmen, denn Hermann Heiniger beabsichtigte, einen Film namens «Tierherden der Welt» zu produzieren; ein nur mittelmässig erfolgreiches Projekt. In Buenos Aires teilte man das Hotel mit der deutschen Fussball-WM-Nationalmannschaft (die ausnahmsweise nicht Weltmeister wurde) und kam so zum zweifelhaften Vergnügen einer Begegnung mit der argentinischen Militärjunta.

Ranghohe Regierungsmitglieder traf man auch in China, etwa Hua Guofeng, den Nachfolger von Mao Zedong als Vorsitzenden der Kommunistischen Partei, der es sich nicht nehmen liess, selbst einen Scherversuch zu unternehmen. Die chinesische Regierung beabsichtigte damals, die Schafwollproduktion zu fördern, und folglich besuchten Hermann Heiniger und Fredy Linder eine Fachmesse in Peking mit dem Ziel, Schermaschinen zu exportieren; vorerst allerdings ohne Ergebnis. Wesentlich direktere Folgen hatte die Reise in die USA.



Brutto + Netto Preise

Tierzucht-Geräte

Heiniger

Heiniger

Heiniger

Heiniger

Heiniger + Co.
 3360 Herzogenbuchsee
 Telefon 063 61 45 45



Links oben: Grillabend in Herzogenbuchsee, ca. 1983. Von links: Werner Heiniger, Angelo Luppi, John Allan, Hermann Heiniger, Jim Cook. Es sollte Jims einzige Europareise bleiben. Links unten: In den 80er-Jahren wurde sämtlichen Landwirten der Schweiz als Beilage im «Milchwirtschaftlichen Zentralblatt» ein Katalog mit heraustrennbaren Bestellkarten zugestellt. In der Folge erhielt Heiniger jeweils innert weniger Tage Hunderte von Bestellungen. Rechts oben: An einem Weihnachtsessen der Heiniger AG sorgen John Allan und Werner Heiniger für Stimmung. Rechts unten: Mit solchen Schiffen werden bis heute jeweils mehrere Tausend lebende Schafe vom australischen Fremantle in arabische Länder exportiert. Vielfach sind es ältere Schafe, welche dann halalkonform geschlachtet werden. Vor dem Verlad auf das Schiff werden sie in speziellen «Shipper Sheds» noch geschoren – eine tolle Gelegenheit, Neues testen zu lassen, ohne in den Outback fahren zu müssen.

Die 80er-Jahre

WELTGESCHICHTE 1980–1989

- Während in Amerika ein drittklassiger Schauspieler Präsident ist und den Golfkrieg anzettelt, lehrt ein russischer Führer die Welt das Wort Perestroika, und zum Schluss fällt die Berliner Mauer.
- Zuvor allerdings erlebt die Welt den Tod einer Space-Shuttle-Crew und den GAU eines ukrainischen Atomkraftwerks.
- Der Computer tritt seinen Siegeszug endgültig an: Den IBM Personal Computer gibts ab 1981, den Commodore 64 ab 1982 und Apple lanciert den Macintosh 1984.
- Derweil erobert MTV zusammen mit dem Denver Clan und Miami Vice die Bildschirme. E.T. möchte nach Hause und jemand reist zurück in die Zukunft. Ein unter dem Namen Prince bekannter Künstler vertont die Zeichen der Zeit, während Nena von 99 Luftballons trällert.

Nachfolge als Serienkrimi

Für viele Jahre kommt das Unternehmen als kompliziertes Konstrukt daher, doch sein Erfolg reisst nicht ab; zunehmend auch in anderen Ländern und fernen Kontinenten. Das hängt auch mit seinem neuen Chef zusammen.

EIN KOMPLIZIERTES KONSTRUKT

Seit 1979 und bis 1998 ist die Firma Heiniger aufgeteilt in die produzierende Heiniger AG einerseits und die Heiniger & Co. andererseits, eine Kommanditgesellschaft, welche die Produkte der AG verkauft. Dafür gibt es steuerliche Gründe: Die Teilhaber der Kommanditgesellschaft (neben den beiden Heinigern anteilmässig zwei langjährige Mitarbeitende) versteuern den erzielten Gewinn privat als Einkommen, während die Firma selbst keine Steuern zahlen muss. Neben einer Reihe von Vorteilen hat diese Konstellation aber auch Nachteile. Abgesehen von vielen weiteren administrativen Belastungen müssen beispielsweise zwei komplette Buchhaltungen geführt werden. Ausserdem haften die Gesellschafter der Kommanditgesellschaft auch mit ihrem privaten Vermögen. Aus diesem Grund ist die Fusion der beiden Firmen ein langjähriges Anliegen von Werner Heiniger; er wird sie jedoch erst nach dem Tod seines Onkels vollziehen können.

EINTRITT IN DIE PROFESSIONELLE SCHAFSCHUR

1980 wird der erste eigene Schurhandgriff produziert, der Omega80, etwas später die erste eigene Schuranlage, die ein- oder zweitourige Sigma. Kurz darauf erfolgt der Eintritt in den Markt der professionellen Schafschur. Eine komplette Produktpalette mit Schafscherkämmen und Obermessern, später mit mechanischen Schurhandgriffen und ganzen Schuranlagen, wird aufgebaut. Gleichzeitig nimmt Heiniger den Markt in Ozeanien ins Visier. Mehrere mehrwöchige Aufenthalte von Werner Heiniger sorgen bald für durchschlagenden Erfolg. Ein massiver Ausbau der Produktion ist die Folge, denn die Seriengrössen bei den Schafschermessern übertreffen alle Erwartungen.

NACHFOLGEREGELUNG À LA HERMANN HEINIGER

1983 übernimmt Werner Heiniger die Geschäftsleitung, nachdem er bereits seit neun Jahren in der Firma arbeitet. Für seine Nachfolge hat Hermann Heiniger eigentlich einen anderen Neffen vorgesehen. Doch dieser übersteht nicht einmal die Probezeit in der Firma. Aber auch Werner ist vor seiner endgültigen Einsetzung bereits zweimal zum Ge-

schäftsführer ernannt und zweimal wieder abgesetzt worden. Ein Krimi ohnegleichen.

WERNER GIBT GAS

Diesmal aber bleibt es dabei, und Werner Heiniger verpasst der Firma schon bald eine moderne Führungsstruktur, um der Geschäftsleitung jederzeit die notwendige Fachkompetenz zur Verfügung stellen zu können.

Auch sorgt er sofort dafür, dass der Markenname «Universal Swiss» aufgegeben und der Name Heiniger nun auch für Schermaschinen verwendet wird. Dies gilt erstmals für die 1984 eingeführte VS84. Sie verfügt über einen Vieh-/Schaf-Wechselkopf und bildet die Basis für die heutige Xtra.

1990 wird in Herzogenbuchsee ein Erweiterungsbau erstellt. Die investierte Summe beträgt 2,5 Millionen Franken.

AUFGABE UND NEUANFANG IN FRANKREICH

Bereits seit Ende der 70er-Jahre versucht man, mit einer Filiale in Pontarlier im französischen Markt Fuss zu fassen. Es gelingt jedoch nicht, die Marke erfolgreich zu positionieren, sodass dieser Versuch 1985 abgebrochen wird. Stattdessen kommt es zu einer Zusammenarbeit mit der bereits damals bedeutenden Elsässer Firma Ukal. Sie ist bis heute eine der wichtigsten Exportabnehmerinnen, seit bald 30 Jahren mit einem Alleinvertretungsvertrag.

BASIS FÜR DEN ERFOLG IN OZEANIEN

Nachdem er seit 1981 regelmässig nach Australien und Neuseeland gereist ist, intensiviert Werner Heiniger ab 1986 die Aktivitäten am anderen Ende der Welt. Um den riesigen Markt für Schafschurartikel besser bearbeiten, aber auch um die Produkte kundennäher entwickeln zu können, wird 1989 in Perth eine Tochtergesellschaft gegründet, die Heiniger Shearing West Australia Pty. Ltd. Sie steht von Beginn weg unter der Leitung von Gary Lyons, der in der Folge praktisch zu einem Familienmitglied der Heinigern wird. Zur Geschichte der Heiniger AG in Ozeanien lesen Sie die Seiten «Half an Aussie. Heiniger in Australien und Neuseeland». ●



DAS CHINA-INTERMEZZO

Bereits 1978 war Heiniger mit einem Stand an einer Messe in Peking präsent gewesen und hatte einige Kontakte geknüpft. Wenig später wurde Werner Heiniger nach China geschickt, um dort Rinnmesser für die Klauenpflege herstellen zu lassen. Nach abenteuerlicher Anreise – da es noch keine Einzelvisa gab, musste sich Werner einer Reisegruppe anschliessen – kam es in der Schweizer Botschaft zu einem Treffen mit einem möglichen Lieferanten. Dieser schickte denn auch bald einige Muster in die Schweiz, welche die Funktionstests anstandslos bestanden. So kam es zur Bestellung von 50 000 Rinnmessern, rechte, linke und doppelschneidige, zu einem unschlagbaren Stückpreis von CHF 1.20.

1981 reiste Werner Heiniger erneut nach China, um die Produktion in Tientsin zu begutachten, wobei er konstant bewacht wurde. Vor Ort erlebte er einen trinkfreudigen Abend in Gesellschaft der Direktion und anderntags eine eindrückliche und ganz offensichtlich für ihn inszenierte Demonstration der Produktion.

Einige Monate nach seiner Rückkehr erfolgte die Lieferung der Rinnmesser. Sofort stellte man fest, dass die Klingen nicht gehärtet waren. Also schickte man einen Teil der Messer zurück, um sie härten zu lassen. Leider hat der Hersteller dabei den Holzgriff nicht abgenommen, sodass dieser ziemlich verkohlt und somit vollkommen unverkäuflich war. Auch nachdem der Rest der Messer in der Schweiz gehärtet worden war, liessen sie sich kaum verkaufen, nicht einmal zu Sonderpreisen.

Half an Aussie

HEINIGER IN AUSTRALIEN UND
NEUSEELAND

Werner Heiniger in Begleitung einer Schar
neuseeländischer Kunden.





«King Country», eine sehr schafreiche Region der Nordinsel Neuseelands in der Nähe von Te Kuiti.

Nach ersten, eher zaghaften Versuchen fasst die Firma aus Herzogenbuchsee am anderen Ende der Welt nach und nach richtig Fuss. Dabei spielen ein Friedensrichter eine wichtige Rolle sowie einige weitere Herren, ohne die das Abenteuer kaum von Erfolg gekrönt gewesen wäre.

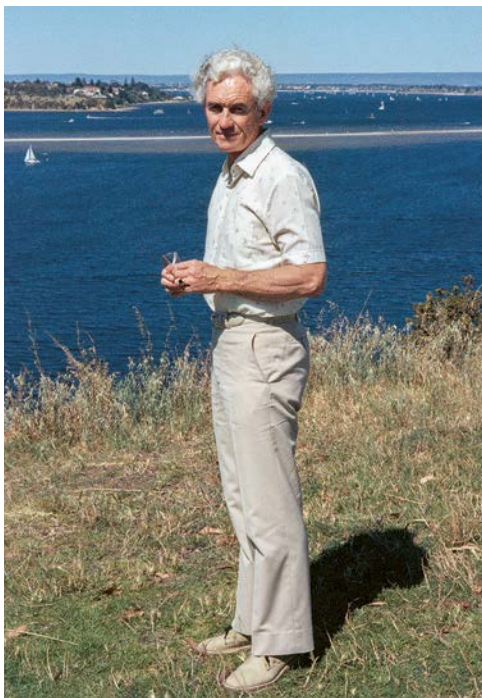
DER VORSPANN: ARGENTINIEN

Es sind der Besuch und die Bestellung eines argentinischen Vertreters, die Hermann und Werner Heiniger bewegen, in die Herstellung von Schafscherkämmen und -obermessern einzusteigen. Eine erste Schmiedepresse und eine Profilschleifmaschine werden angeschafft und der argentinische Vertreter mit Cutters und konvexen Combs beliefert. Später folgt der erste konkave Kamm, der «Gun». Er verkauft sich ordentlich, in Argentinien ebenso wie in Europa.

Und es gibt sogar eine Anfrage aus Neuseeland. Durch diese kommt man auf die Idee, Australien und Neuseeland ins Visier zu nehmen. Die nicht eben kleine Aufgabe, den Ozeanien-Markt aufzubauen, wird Werner Heiniger anvertraut. Als Erstes versucht er, einen Kontakt zu nutzen, der sich aus einigen früheren, kleinen Bestellungen aus Australien ergibt.

DER FRIEDENSRICHTER

Es zeigt sich, dass der Mann, der diese Bestellungen ausgelöst hatte, Jim Cook, inzwischen pensioniert ist. Trotzdem willigt er ein, Werner Heiniger zu treffen. Und so fliegt dieser im November 1981 ein erstes Mal nach Perth. Die Zusammenkunft mit Jim, im Nebenamt ein Justice of Peace, stimmt optimistisch. Die beiden Männer beschliessen eine Zusammenarbeit: Jim soll als Agent in Westaustralien Abnehmer suchen – und findet auf Anhieb die Firma SBS. Der auf einer gemieteten IBM-Kugelschreibmaschine aufgesetzte Vertrag stammt vom 24. November 1981 und bedeutet das eigentliche Gründungsdokument für das Ozeanien-Abenteuer der Heinigers. Die Freundschaft der beiden Protagonisten dauert bis zu Jims Tod über dreissig Jahre später.



Jim Cook, seines Zeichens Friedensrichter, insbesondere aber Heiniger-Pionier in Australien.

In der Fortsetzung seiner Reise kann Werner Heiniger danach auch in Neuseeland erste Pflöcke einschlagen. Peter Scott von der SOFGOR Trading Co. in Auckland übernimmt die Vertretung der Heiniger-Produkte. SOFGOR und SBS bleiben zwei Jahre die Hauptabnehmer in Ozeanien.

RAUCHENDE COLTS: DER GUN UND DIE GEWERKSCHAFTEN

Wieder zu Hause, macht sich Werner daran, den «Gun» zu verbessern. Erst nach und nach wird klar, warum dieser auf unterschiedliche Resonanz stößt: Die australischen Merinoschafe haben feine Wolle, durch die der Gun mit seinen dicken Zähnen kaum durchkommt. In Neuseeland hingegen gibt es vor allem Crossbreds mit offener Wolle; hier bewährt sich der Gun. Ausserdem kann er seine hohe Schnitthaltigkeit als Trumpf ausspielen.

Ein weiteres Problem bildet die Tatsache, dass Heiniger mit diesem Produkt in Australien teilweise auf erbitterten Widerstand stößt. Die Schafschergewerkschaft lehnt die breiten Kämme ab, da sie befürchtet, es würde dann weniger Scherer brauchen. Im Zuge dieser Auseinandersetzung um die zulässige Breite der Kämme kommt es nicht nur zu Boykottdrohungen der Gewerkschaft gegenüber Heiniger, sondern es gibt sogar Tote!



**Agrodome, Rotorua: Am Rande eines
Touristen-Show-Scherens schliesst Angelo Luppi Freundschaft
mit einem grazilen Merinobock.**

LUPPI KOMMT

Im Jahr 1982 erfolgt in der Heimat ein wichtiger Schritt. Mit dem Engagement von Angelo Luppi werden Weichen gestellt, die zu einer rasanten Verbesserung der Heiniger-Produkte führen. Luppi ist in der Lage, die von Werner an der Front gesammelten Inputs und Ideen umzusetzen. Er beginnt 1983 als Produktionsleiter und wird Werner auf unzähligen Reisen begleiten. Vielfach auch nach Neuseeland, wo man bald mit John und David Fagan ins Gespräch kommt, die beide zu den besten Schafscherern der Welt gehören. Durch ihr Feedback wird das Neuseeland-Angebot verbessert, namentlich durch Käme mit kurzen Bevels für die offenwolligen Crossbreds. Insgesamt wird Angelo Luppi über 15 Jahre bei Heiniger arbeiten.

DIE ALLAN-STORY

Ebenfalls 1982 nimmt John Allan mit Heiniger Kontakt auf. Ein aussergewöhnlicher Zug, denn John ist ein Exponent des grossen Mitbewerbers Sunbeam. Da dieser aber von Gewerkschaftern durchsetzt ist – noch immer ist die Breite der Käme ein Thema –, sieht er dort keine Zukunft. Er wird in der Folge Heiniger-Vertreter für Ostaustralien. Sein Input, kombiniert mit Angelo Luppis Können, führt zur Entwicklung von drei professionellen Schafscherkämmen: PRO, LONG BLOW und RAPIER. Zwei davon werden während Jahrzehnten im Sortiment bleiben! Es folgen Boomjahre mit ausserordentlich hohen Verkaufszahlen, insbesondere 1987 und 1989.

ENDE EINER ÄRA UND NEUBEGINN

Allan gründet in der Folge Heiniger Australia und übernimmt damit die Vertretung von Heiniger in Ostaustralien. Aufgrund persönlicher Probleme wird diese aber nach einigen Jahren an den Allflex-Konzern verkauft. 1990 zeigt sich dann, dass Allan unseriös geschäftet und sogar betrügt; die Zusammenarbeit wird beendet. 1994 kann die Firma Heiniger nach juristischen Verhandlungen und unter erheblichen Investitionen ihren Namen zurückkaufen. Und das macht den Weg frei für einen Neuanfang – diesmal in ganz Australien – und für eine beispiellose Erfolgsgeschichte.

EIN MANN NAMENS LYONS

Bereits 1989 ist in Perth eine Tochtergesellschaft gegründet worden, die Heiniger Shearing West Australia Pty. Ltd. Sie steht von Beginn weg unter der Leitung eines gewissen Gary Lyons, der bald ein Team von R&D-Scherern bildet, welche die Firma beraten und die Geräte auch gleich testen. Sie stehen später unter der Leitung von Phil Jones, dem das Verdienst zukommt, sie mit den Neuseeländern (den legendären Fagans und später auch anderen neuseeländischen Spitzenschernern) kurzzuschliessen. Gary Lyons seinerseits ist ein integraler Bestandteil der Geschichte der Firma Heiniger und kann heute praktisch als Mitglied der Familie gelten. Vermittelt wurde diese grandiose Verbindung ursprünglich von Jim Cook. Im Interview erzählt das Gary Lyons gleich selber.

«KEIN JOB, SONDERN EINE FREUDE»

EIN INTERVIEW MIT GARY LYONS

Gary, wann haben Sie den Namen Heiniger zum ersten Mal gehört?

«Jim Cook hat mir Werner Heiniger 1986 vorgestellt. Ich arbeitete damals bei Special Buying Service (SBS Rural), und er war Vertreter der Heiniger-Produkte. Wir starteten eine lockere Zusammenarbeit. Ein Jahr später fragte er mich, ob ich seine Rolle übernehmen möchte. Das war für mich keine Frage, denn ich sah einen Markt für diese Produkte und ich hatte eine hohe Meinung von Werner Heiniger. 1989 gründeten wir dann die Heiniger Shearing West Australia Pty. Ltd.»

Wie haben Sie Werner Heiniger erlebt?

«Einerseits als ziemlich zurückhaltende Person, die auch nicht gern in öffentlichen Situationen spricht. Aber andererseits auch als sehr vertrauenswürdigen und loyalen Menschen. Mit der Zeit entwickelten wir eine tiefe Freundschaft, und ich bin sowas wie der Aussie-Vater seiner Kinder geworden.»

Bei Westaustralien blieb es nicht ...

«Nein, bereits 1995 sicherten wir uns die Distribution unserer Produkte auch in Ostaustralien und Neuseeland. Der Hauptsitz blieb aber in Perth und hiess nun Heiniger Australia Pty. Ltd. und die Tochter Heiniger New Zealand Limited.»

Das bedeutet auch, dass sich das Geschäft von Anfang an gut entwickelt hat?

«Das kann man sagen. Wir haben uns in den darauffolgenden 25 Jahren zur klaren Nummer eins entwickelt, und zwar für eine ganze Reihe von Produkten. Zum Sortiment gehören ja auch Marken wie Elastrator, SiroMark und TPW. Später kam Chemreco dazu, was zu Heiniger Home and Garden Care wurde. Aber unser Kerngeschäft bleibt natürlich der Bereich Schafschur.»

Hier ist der Erfolg insbesondere auf grosse Kundennähe zurückzuführen, nicht wahr?

«Ja, wir haben früh damit begonnen, intensiv mit einer kleinen Gruppe von einigen der besten Schafscherer Australiens zu arbeiten. Viele unserer Produkte haben massiv von ihren

Inputs profitiert. Alle diese Leute haben «sheep shit on the brain», wie man in dieser etwas derben Sprache sagt.»

Gabs eigentlich auch Flops?

«Die Bioclip-Geschichte war kein Erfolg. Bioclip ist eine Technik, bei der man dem Schaf ein körpereigenes Hormon spritzt, welches bewirkt, dass es die Wolle verliert. Diese «erntet» man dann mit einem Netz, welches dem Schaf bei der Verarbeitung der Injektion übergezogen worden ist. Eine sehr tierfreundliche Methode. Heiniger hat massiv in diese Geschichte investiert und besitzt seit 2009 sämtliche Rechte. Aber wir konnten die Farmer nicht von den Vorteilen überzeugen, sie waren nicht bereit, den kleinen Mehrpreis zu bezahlen, sodass wir das fast ganz aufgeben haben. Es gibt immer noch etwas Forschung, vor allem, um an die Wolle grosser Böcke zu gelangen, die den Scherern manchmal gefährlich werden können.»



Gary Lyons, langjähriger Chef und Heiniger-Botschafter in Ozeanien.

Zurück zu den Erfolgsgeschichten.

Sie sind nach wie vor Managing Director, richtig?

«Jawohl, das gesamte Australasien-Business von Heiniger ist unter meiner Kontrolle. Inzwischen hat es ja in Herzogenbuchsee einen Generationenwechsel gegeben. Dani Heiniger hat übernommen, ihn kenne ich seit seiner Kindheit. Er

besitzt viele Züge seines Vaters, Ehrlichkeit, Loyalität, Integrität. Aber dazu kommen einige Skills, welche neue und aufregende Ideen in die Heiniger-Gruppe bringen. Ich arbeite auch mit ihm sehr gerne zusammen. Die Heinigers sind normale Leute, die mit beiden Füßen auf dem Boden stehen, die hart arbeiten und derweil aber auch das Leben geniessen. Für die Firma Heiniger zu arbeiten, ist nicht ein Job, sondern eine Freude.»

Und wie sehen Sie die Zukunft?

«Wir müssen nur damit fortfahren, das zu tun, wofür wir bekannt geworden sind, und nicht in Selbstgefälligkeit verfallen. Dann können wir die erreichte Position für weitere Generationen halten.»



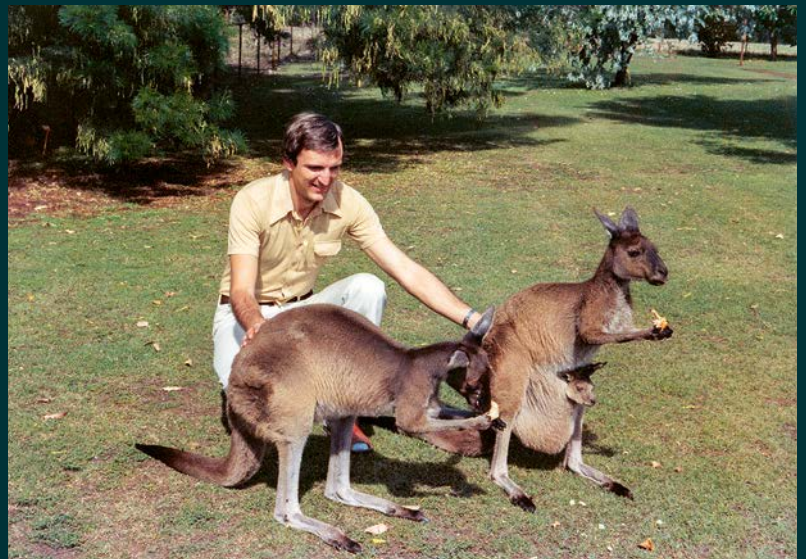
Von links: Bob Wilson und Ian Hammond von der damaligen Heiniger-Vertretung Elastrator Co. Ltd. in Neuseeland, Werner Heiniger und John Allan.

ÜBERNAHMEN UND ENGAGEMENTS

- 1995: Elastrator – Die Gummiring-Firma gehörte vorher zum Allflex-Konzern und war einen Moment lang die Heiniger-Vertretung gewesen. Seit 1995 gehört die Marke Heiniger.
- 2000: TPW – Mit der Übernahme von The Perfect Woolpress wurde Heiniger Australia zum Fabrikationsbetrieb. Mit der Zeit wurden verschiedene Arbeiten ausgelagert und nur noch die Verpackung und der Versand von Heiniger Australia gemacht, da man eine Verkaufsorganisation bleiben wollte. 2019 machte TPW bereits 15% vom Gesamtumsatz von Heiniger Australia aus.
- 2005: Chemreco – Aus dem Hersteller von Schaffarbe und Gartenchemikalien wurde einerseits die Heiniger Home and Garden Care, und andererseits blieb die Marke Si-Ro Mark im Portfolio. Dieses Produkt ist bis heute ein wichtiger Leistungsträger.
- 2009: Bioclip – Aus der Beteiligung an der Biological Wool Harvesting Holding Co. wurde der Besitz der weltweiten, exklusiven Vertriebsrechte. Was zunächst aussah wie eine disruptive Technologie, welche gleichzeitig den Mangel an Scherern ausgeglichen hätte, scheiterte schliesslich an fehlender Akzeptanz. 2013 vom Markt genommen.
- 2019: Clipperworld – Im Hundebereich für einige Zeit der grösste Kunde von Heiniger Australia. Wird auch nach der Übernahme als eigenständiges Geschäft und Australiens grösstes Grooming Service Center weitergeführt.
- 2019: ProGroom – Beteiligung am Hersteller von Hundeshampoos.

WERNER HEINIGER – HALF AN AUSSIE

Allein zwischen 1985 und 2011 ist Werner Heiniger 32 Mal nach Australien (und davon 15 Mal weiter nach Neuseeland) geflogen. Er hat ausgerechnet, dass er damit mindestens anderthalb Jahre seines Lebens auf australischem Boden zugebracht hat. Dementsprechend hegt er gegenüber Perth und Westaustralien heimatliche Gefühle; das wird ihm insbesondere bewusst, wenn er im Anflug die Skyline von Perth erblickt ...



Weekend-Trip im Südwesten von Perth, 1981: In der Nähe von Busselton lernt Werner Heiniger ein Känguruh namens Skippy kennen.



WEITERHIN ERFREULICH

Nach der Übernahme von Chemical Recoveries (Chemreco) ist Heiniger neu auch in Adelaide angesiedelt. Dort stehen ein grosses Gebäude und Landreserven zur Verfügung. Folglich wird die Logistik des Ostens von hier aus geführt und der Standort Melbourne aufgegeben. Während die Gartenchemikalien ein Nebengeschäft bleiben, wird nach und nach das Grooming-Business aufgezogen. Hunde wollen gepflegt sein, und für das Bearbeiten der entsprechenden Shops wird eine eigene Verkaufsscrew aufgebaut.

Bis heute entwickelt sich das Australiengeschäft erfreulich. Das gilt für alle Bereiche. Im Vordergrund stehen die Schafschur und das Geschäft mit Wollpressen, aber auch die Schleifgeräte, Grooming und Tierzucht machen schöne Umsätze.

DIE HERAUSFORDERUNG: COMBS UND CUTTERS

Ein langer Weg muss allerdings zurückgelegt werden, um den Markt der Kämmen und Obermesser zu beherrschen. Ab 1989 entwickelt die Gruppe um R&D Manager Phil Jones, Produktionsleiter Angelo Luppi («guru machinist», wie Jones sagt), später Hansueli Urben sowie um die Entwicklungsleitung Schweiz insbesondere die Kämmen weiter. Das konstante Feedback des Research-and-Development-Teams führt dazu, dass Heiniger ein breiteres Sortiment an Kammbreiten, Bevel-Längen und Radien anbietet. Neben der Dicke der Kammzähne, dem Schliff und den Radien wird nun, statt lediglich von «Long» und «Short Bevel» zu sprechen, die Länge explizit genannt, von 3,5 mm bis 7 mm. So entstehen nach und nach legendäre Kämmen wie der «Wicked» oder der «Freak». Rigorose Qualitätskontrollen zu Hause in Herzogenbuchsee, aber auch die zunehmende Automation führen zu einer hohen Repetitionsgenauigkeit, und Heiniger wird – wiederum in Jones' Worten – von einer «good company» zu einer «great company». Dies ist nicht zuletzt ein Verdienst von Hansueli Urben, ab 1998 Angelo Luppis Nachfolger, der als Produktionsleiter Schermesser in Sachen Automation Pionierarbeit leistet. Doch auch der Leiter der Entwicklungsabteilung trägt wesentlich zu diesem Erfolg bei: Während mehr als zehn Jahren fördert Daniel Rawyler nicht nur die konstante Perfektionierung von Combs, Cutters und Schermaschinen, sondern sorgt nebenbei für eine jederzeit adäquate IT. Leider verunglückt er im Jahr 2000 in den Bergen tödlich.

DER EROBERER: ICON

Einen professionellen Schurhandgriff zu entwickeln, erweist sich ebenfalls als äusserst anspruchsvoll. Ein Gerät, das acht Stunden am Tag mit 3 500 RPM dreht, wird fast zwangsläufig heiss ... Eine Lockerung der Toleranzen (ganz gegen das schweizerische Präzisionsdenken) bringt etwas Linderung.

Aber die endgültige Lösung des Rätsels liegt in der Art, wie die Messer geschliffen werden! 1999 erfolgt der Durchbruch mit der ersten Version des «Icon». In der Folge gibt es ihn in verschiedenen Ausprägungen mit immer weiteren technischen Verbesserungen. 2006 wird der Handgriff zur Feier des 60-jährigen Bestehens der Firma als «Royal Icon» lanciert, mit vergoldeten Teilen und königsblauer Beflockung. In den letzten 20 Jahren hat der Icon die Schafschurwelt kontinuierlich erobert. Er erfreut sich mittlerweile eines Marktanteils von mehr als 70% in ganz Ozeanien. Die neuesten Versionen heissen «Icon Cyclone» und «Icon FX».

DER RENNER: EVO

Aber nichts ist mit der 2003 eingeführten Schuranlage Evo vergleichbar. Kaum ein anderes Produkt von Heiniger schreibt eine Erfolgsgeschichte, die damit mithalten könnte. Das gilt auch für Neuseeland, aber erst recht in Australien, wo sie dank ihrem elektronischen Sicherheitsschalter mit dem «Work Safe Award» ausgezeichnet wurde. Es gibt Scherer, die sich weigern, zu scheren, wenn nicht eine Evo im Stall hängt. Einige bringen sogar ihre eigene mit! Und es besteht immer noch Marktpotenzial. Nach wie vor ist die Sicherheit der Anlage – neben ihrer Effizienz und dem geringen Wartungsaufwand – das wichtigste Argument. 2019 macht Heiniger Schweiz 12% ihres Umsatzes mit Schuranlagen.

WINDING ROADS IN NEUSEELAND

Die Vertretung der Heiniger-Produkte in Neuseeland unterliegt ab den späten 80er-Jahren für lange Zeit einer wechselvollen Geschichte und ist von kleinen Margen, ungenügender Führung, schwachen Teams und anderen Rückschlägen geprägt. 2002 entschliesst man sich, die Vertretung wieder selbst in die Hand zu nehmen. Mit der Heiniger N.Z. Limited in Christchurch läuft der Laden seither wieder rund.

Nach der Jahrtausendwende baut Heiniger die Verkaufsorganisation neu auf: Neben den ehemaligen Schafscherern, welche die Züchter besuchen, gibt es nun auch ein Team, welches bei den Händlern erfolgreich ist. Auf diese Weise gelingt es, auch in Neuseeland einen Marktanteil von 80–90% zu erreichen. Es gibt sogar eigentliche Heiniger-Lovers, welche T-Shirts, Jeans, Socken und sogar Unterhosen mit dem Heiniger-Logo kaufen!



DIE SACHE MIT DEN WÄHRUNGEN

Der Eintritt von Heiniger in den australischen Markt erfolgte gleichzeitig mit der Öffnung des australischen Finanzmarktes, die zu einem grossen Kurseinbruch führte. Insgesamt hat der AUD gegenüber dem Schweizer Franken seit dem Markteintritt von Heiniger nicht weniger als 68% an Wert verloren. Aber auch in kürzeren Zeitspannen ist die Entwicklung für einen Schweizer Exporteur unglücklich: War ein australischer Dollar im Mai 2010 noch ziemlich genau einen Schweizer Franken wert, waren es Ende 2019 kaum noch 65 Rappen. Auch der Neuseeland-Dollar ist massiv abgewertet worden. Seit den frühen 80ern hat er insgesamt um 56% an Wert verloren. Das Land war wegen ansteigender Ölpreise und nach dem EU-Beitritt Grossbritanniens 1973 in eine massive Krise gestürzt. Die Bekämpfung der Inflation, insbesondere durch Privatisierungen und Aufhebung von Agrarsubventionen, gelang ab Mitte der 80er-Jahre zunächst nur langsam.

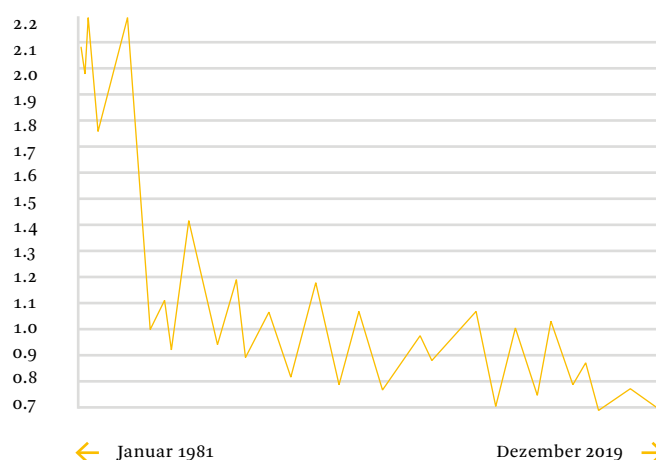
WERNERS KUR

Um der riesigen Herausforderung zu begegnen, beginnt Werner Heiniger früh damit, die Kurse (auch zum USD, später zum Euro usw.) akribisch zu notieren und die Kalkulationen anzupassen.

Die jeweils gültige Preisliste für den ausländischen Importeur gründet auf einem Basis-Wechselkurs, der sogenannten «base rate». Im Moment der Bezahlung wird mit der «spot rate» (aktueller Wechselkurs) abgeglichen und die Differenz zwischen Heiniger und dem Abnehmer vor Ort geteilt. So kann der Schaden für beide Seiten halbiert werden. Auch werden in grossem Umfang Devisen-Termingeschäfte mit den Banken abgeschlossen, um nicht immer unmittelbar den Wechselkurs-Turbulenzen ausgesetzt zu sein.

Aber auch so lässt sich nicht verhindern, dass die Verkaufspreise im Markt immer wieder erhöht und andererseits die Margen gesenkt werden müssen, sobald der tatsächliche Wechselkurs zu stark von der «base rate» abweicht. Um in dieser Umgebung überhaupt konkurrenzfähig zu bleiben, muss gleichzeitig zu Hause rigoros rationalisiert und automatisiert werden. Doch dies ist ein anderes Kapitel. ●

Australischer Dollar zum Schweizer Franken



Die Entwicklung des AUD-Wechselkurses von Ende 1981 (CHF 2.2) bis Ende 2019 (CHF 0.65). Der Einbruch im Jahr 1983 ist der Öffnung des australischen Finanzmarktes geschuldet. Seit Dezember 1983 wird der AUD auf dem Devisenmarkt gehandelt.

Links oben: Peter Scott von SOFGOR Trading Co. und Mrs. Bryandt auf der gleichnamigen Farm, Nähe Auckland, Neuseeland.
Links Mitte: Der zierliche Merinowidder im Agrodome, Rotorua NZ, hat auch Werner Heiniger ins Herz geschlossen.
Links unten: David Fagan, der bis heute erfolgreichste Schafscherer der Welt, an den «New Zealand Shearing Championships» in Te Kuiti. Heiniger (vertreten durch Allflex) war Hauptsponsor. Rechts oben: Vor dem Gebäude der Heiniger Shearing West Australia Pty. Ltd. in Kewdale bei Perth. Ganz links Phil Jones, ganz rechts Gary Lyons, Dritter von rechts Angelo Luppi.
Rechts unten: Shearing Shed in der Nähe von Perth. Jim Cook (im weissen Hemd) ist zufrieden mit der Scherleistung der Heiniger-Messer.



Half an Aussie



Im Juni 2017 besuchte Bruno Keiff mit einer grösseren Delegation seines Unternehmens die Heiniger AG. Anlass war die seit 25 Jahren bestehende Zusammenarbeit.

«GERNE NOCHMAL 30 JAHRE»

Die Zusammenarbeit mit der im elsässischen Eschbach beheimateten Firma UKAL, einem Grosshändler für und Produzenten von Tierzuchtartikeln, reicht bis in die 80er-Jahre zurück. Ein Interview mit dem Inhaber Bruno Keiff.

Herr Keiff, wann haben Sie den Namen Heiniger zum ersten Mal gehört und wie ist es zur Zusammenarbeit gekommen?

«Als ich 1996 in die Firma eintrat, war die Zusammenarbeit bereits seit 10 Jahren etabliert. Sie war meinem Vater Mitte der 80er-Jahre von der damaligen Geschäftsleitung vorgeschlagen worden. Das stand im Zusammenhang mit der Entwicklung unserer Firma vom regionalen zum nationalen Grosshändler.»

Warum wählte Ihr Vater ausgerechnet die Schweizer?

«Zum einen wusste er Qualität immer zu schätzen, zum anderen scheint er geahnt zu haben, dass diese Zusammenarbeit etwas Langfristiges sein könnte; er hat immer langjährige Partnerschaften gesucht. Zudem konnten wir uns in dem betreffenden Moment mit der Marke Heiniger von der Konkurrenz abheben. Das hatte niemand sonst.»

Sie selbst sind seit 2004 Geschäftsführer und seit 2005 auch Inhaber. Offensichtlich haben Sie die Zusammenarbeit fortgeführt ...

«Sicher! Ich habe Werner Heiniger als ausserordentlich zuverlässigen Geschäftspartner kennengelernt. Auch denke ich, dass der Generationenwechsel sehr gut gelungen ist. Daniel Heiniger bringt frische Ideen in die Tradition der Firma. Ich arbeite auch mit ihm sehr gerne zusammen. Es sind halt beides Familienunternehmen und wir teilen wichtige Werte wie etwa Resilienz, Treue und Ehrlichkeit. Deswegen verstehen wir uns.»

Dürfen unsere Leser ein paar Zahlen wissen? Mit welchen Heiniger-Produkten sind Sie im französischen Markt erfolgreich?

«Wir verkaufen beispielsweise mehr als 3 800 Schermaschinen und weit über 13 000 Scherkämme. Dazu kommen Zubehör und Gummiringe. Insgesamt erzielen wir mit Heiniger-Produkten einen Umsatz von rund 2,1 Millionen Euro.»

Das klingt nach Erfolg. Werden Sie die Partnerschaft fortsetzen?

«Diese Partnerschaft darf gerne weitere 30 Jahre bestehen! Und das gelingt, wenn Heiniger innovativ und nah am Markt bleibt, sich auch für Hobbyzüchter und -halter interessiert und auch mal ein Kampfprodukt auf den Markt bringt. Die Nummer eins hat halt mehr Konkurrenz im Nacken als die Nummer vier.» ●

Die 90er-Jahre

WELTGESCHICHTE 1990–1999

- Kurz bevor 1992 der Vertrag von Maastricht die Gründung der EU einleitet, schlägt in der Schweiz die EWR-Abstimmung hohe Wellen. Zum Leidwesen von Werner Heiniger lehnt die Schweiz den Beitritt ab und entschliesst sich zum Alleingang. Für Unternehmen mit einem hohen Exportanteil ein Debakel...
- Das Jahrzehnt ist geprägt durch den zweiten Golfkrieg und den Zerfall Jugoslawiens. Mobiltelefone und die Möglichkeit, SMS zu verschicken, aber vor allem das Internet erobern die Welt.
- Prinzessin Diana stirbt, Bill Clinton hat eine Affäre und das Schaf Dolly ist das erste geklonte Säugetier des Planeten. Kevin Costner tanzt mit dem Wolf und Nirvana singt «Come as you are».

Verdoppelung der Produktionsfläche

Die Firma wird 50 und wächst weiter, in der Schweiz ebenso wie in Ozeanien. Am Ende des Jahrzehnts kommt es zur Fusion von Heiniger AG und Heiniger & Co. – und zum Tod des Firmengründers.

DIE GROSSE INVESTITION

Im Jahr 1990 wird am Industriegeweg das neue Firmengebäude erstellt. Die Planung dafür hatte bereits 1986 begonnen. Durch den Bau wird die Gesamtfläche des Unternehmens verdoppelt. Bei diesem Projekt, das eine Investition von 2,5 Millionen Franken bedeutet, agieren Werner Heiniger und sein langjähriger Angestellter Angelo Luppi als Bauleiter.

50 JAHRE HEINIGER

Noch mit Bezug zur allerersten Heiniger-Firma wird 1991 das 50-Jahr-Jubiläum begangen. Höhepunkt der Aktivitäten bildet ein Personalausflug Mitte Mai an den Hallwilersee und nach Bettwil, dem Geburtsort des Firmengründers. Ein Grossteil der damals 70 Personen umfassenden Belegschaft nimmt teil.

Eine Verwaltungsratsreise führt am 5. Juli per Schiff von Solothurn auf die St. Petersinsel im Bielersee. Es gibt gebackene Eglifilets und Inselwein. Am neuen Firmensitz findet ein offizieller Empfang statt; eingeladen sind Behörden und Geschäftspartner.

HOHE PRODUKTION

Heiniger produziert zu dieser Zeit jährlich rund 15 000 Schermaschinen mit in den Handgriff eingebautem Motor, von denen rund 80% in den Export gehen. Dazu werden pro Jahr rund 300 000 Schafscherkämme und 500 000 Schafscherobermesser produziert, teils für den eigenen Gebrauch, vor allem aber für die Belieferung der Konkurrenz: 90% der Produktion werden nach Australien und Neuseeland exportiert und gelangen dort auf die Schurgeräte anderer Anbieter. Alleine in Australien gibt es Mitte der 90er-Jahre 200 Millionen Schafe.

Als dritter Geschäftszweig wird im Sektor der landwirtschaftlichen Kleingeräte sortimentsgerechte Handelsware verkauft.

NEUE TOPPRODUKTE

1992 werden die Schafschermaschine S12 und die Rinderschermaschine C12 eingeführt. Beide Modelle erlauben das

Arbeiten in entlegenen Gebieten, denn sie können mit einer Auto- oder Motorradbatterie betrieben werden. Im selben Jahr wird die Cordless Rinder- und Pferdeschermaschine lanciert, die mit einem NiCad-Wechselakku ausgestattet ist. Zwei Jahre später wird der Schurhandgriff Omega94 auf den Markt gebracht, zunächst in Rot, ein Jahr später in Schwarz.

GEHVERSUCHE IN NEUSEELAND

Ab 1993 betreibt Heiniger eine eigene Filiale in Neuseeland mit Sitz in Wellington, die Heiniger NZ Limited. Diese Niederlassung kann aber aus verschiedenen Gründen nicht Fuss fassen, unter anderem weil sich der Geschäftsführer als Fehlbesetzung erweist. Deshalb beschliesst man 1997, die Niederlassung aufzugeben und sich für den neuseeländischen Markt von der Firma Acto Agriculture in Auckland vertreten zu lassen. Auch diese Lösung wird als unbefriedigend eingestuft; 2002 bricht Heiniger die Zusammenarbeit ab.

Hingegen ist der Kauf der Firma Elastrator Pty. Ltd. im Jahr 1995 ein Glücksgriff. Produziert werden Schliesssysteme für eine Anwendung in der Schafzucht, die bis heute im Heiniger-Programm zu finden sind.

DAS FINANZIELLE GEWISSEN

1997 wird Heinz Schürch Verwaltungsratspräsident der Heiniger AG. Schon seit den 80er-Jahren amtiert er als Angestellter der heutigen BDO in der Funktion eines Revisors. In der Folge und auch nach seiner Beförderung zum Direktor wird er für Werner Heiniger immer wichtiger als Ansprechpartner in geschäftlichen wie auch in privaten Angelegenheiten. Heinz Schürch ist bis heute Mitglied des Verwaltungsrates, wo er sich den Ruf eines «finanziellen Gewissens» der Heiniger AG erarbeitete. Auch bei der Orchestrirung der Firmennachfolge wird er eine wichtige Rolle als Berater und Mentor spielen.

SCHAFSCHURWETTBEWERB

Im Oktober 1997 wird an der OLMA in St. Gallen zum zehnten Mal ein Schafschurwettbewerb durchgeführt, und zwar mit internationaler Beteiligung. Den Sieg trägt ein Schweizer davon, allerdings kommt seine Zeit nicht ganz an damalige

DER SPLEEN DES ALTERS

Die letzten Lebensjahre des Firmengründers Hermann Heiniger waren einerseits geprägt durch eine späte Liebe – mit Martha Nydegger fand er endlich die langersehnte Lebenspartnerin –, andererseits durch eine gewisse, bisweilen kostspielige Schrulligkeit.

Stellvertretend für diesen Altersspleen steht die Mohair-Episode: Aufgrund der längst abgegebenen Geschäftsleitung zur Untätigkeit verurteilt, kam Hermann Heiniger auf die Idee, im Ausland Mohairziegen zu züchten. Vom Verkauf der Wolle erhoffte er sich schöne Gewinne. Ohne Wissen der Geschäftsleitung initiierte er ein Projekt, welches die Haltung von Tausenden von Ziegen vorsah, zunächst in der Türkei, später in Portugal. Ein Tierarzt aus Porto wurde angestellt, welcher Vorgespräche zur Pacht von Weideland führte.

Da der mit der Koordination dieses Projekts betraute Exportleiter schliesslich kündigte, musste Hermann zusammen mit seinem inzwischen eingeweihten Neffen selbst nach Portugal reisen. Das betreffende Weideland auf einer Hochebene bei Braga erwies sich zwar als wunderschön, nur wollten es die Bauern nicht verpachten, sondern verkaufen. Ihre exorbitanten Preisvorstellungen bewogen die Heinigers zur raschen Abreise und zur Aufgabe des Projekts. Ausser (sehr hohen) Spesen nichts gewesen. Hermann Heiniger verstarb bald darauf am 28. Februar 1998.

Rekordwerte heran. Diese liegen bei weniger als einer Minute pro Schaf! Der Wettbewerb findet in der nationalen Presse Beachtung. Gleichzeitig beklagt sich aber der Schweizer Schafzuchtverband darüber, dass der Bund den Preis für Schafwolle nicht mehr stützt, wodurch die Preise kaum mehr kostendeckend seien. In der Schweiz gibt es zu dieser Zeit 442 100 Schafe.

TOD HERMANN HEINIGERS

Im Februar 1998 stirbt der Firmengründer Hermann Heiniger im Alter von 84 Jahren. Der Trauerfall schafft aber auch Raum für Veränderungen. Denn er ermöglicht es Werner

Heiniger, nach Auszahlung einiger Minderheitsanteile sämtliche Aktien der Heiniger AG und der Heiniger & Co. zu übernehmen und die beiden Unternehmen zu fusionieren. Kurz darauf wird mit der Übernahme der benachbarten Liegenschaft am Industrieweg 2 weiterer Raum gewonnen.

NOCH MEHR STARKE PRODUKTE

Ende des Jahrzehnts erfolgen erneut einige Produkteinführungen. So wird der schlanke und leichte Schurhandgriff Icon lanciert. Und als besondere Innovation die Rinder- und Pferdeschermaschine DELTA3, welche über drei Geschwindigkeitsstufen verfügt. ●



Mit weit über 70 fand Hermann Heiniger in Martha Nydegger ein spätes Glück. Das Bild zeigt die Frischvermählten an ihrem schönsten Tag in der Wirtschaft Oschwand. Trauzeuge war Neffe Werner.



Keine Angst vor Darth Vader:
Daniel Heiniger aka «Copy King»,
ca. 1987.

DANIEL UND DER C64

Daniel Heiniger war früh von Computern fasziniert und widmete sich als Jugendlicher insbesondere dem Gamen auf seinem Commodore C64. Er verfügte über eine Sammlung von über 1000 Games. Zusammen mit einem Freund entwickelte er die Idee, Kopien dieser Games zu verkaufen. Unter dem selbstbewussten Namen «Copy Kings» platzierte man entsprechende Inserate in Computerzeitschriften. Entsprechende Bestellungen trafen rasch ein und die jungen Geschäftsleute kopierten in der Folge stundenlang 5 ¼-Zoll-Disketten. Dieser Vorgang würde heute als Raubkopieren bezeichnet, war aber damals in der Schweiz noch nicht verboten. Wohl aber in Deutschland. Und da man auch in deutschen Computerzeitschriften inseriert hatte, trudelte eines Tages ein Erpresserbrief ein: Ein deutscher Jugendlicher, der sich «Darth Vader» nannte, forderte 100 Deutsche Mark, ansonsten würde er die Copy Kings anzeigen. Ein wohlformulierter, im Rechtsgelehrten-Ton gehaltener Brief von Vater Werner machte den jungen Mann darauf aufmerksam, dass man ihn umgekehrt wegen Erpressung anzeigen könnte – womit die Sache erledigt war. Trotzdem haben die Copy Kings ihre Geschäftstätigkeiten bald darauf aufgegeben.

Die 00er- Jahre

Grosser Zirkus

Ein erster Produktionsroboter und Daniel Heiniger treten in die Firma ein. Die Kleintierschur wird ins Visier genommen. Und um das 60-Jahr-Jubiläum herum wird ein grosser Zirkus veranstaltet.

ERFOLGE AN BEIDEN ENDEN DER WELT

Die Geschäfte in Ozeanien laufen hervorragend. 2000 wird durch Heiniger Australia der Wollpressenhersteller TPW Ltd. übernommen und in Christchurch NZ wird die Heiniger NZ Ltd. gegründet. 2005 übernimmt man die Chemical Recoveries Pty. Ltd. Aber auch angesichts der internationalen Erfolge bleibt die Firma lokal verwurzelt. So feiert man etwa 2006 die fünfzigste (!) Teilnahme an der BEA, einer regionalen Ausstellung für Gewerbe, Landwirtschaft und Industrie.

MODERN TIMES

Im Jahr 2003 wird in Herzogenbuchsee der erste Produktionsroboter in Betrieb genommen: Die zu bearbeitenden Teile (Schafscherkämme und Vihschermesser) werden von einem Roboter zur eigentlichen Bearbeitungszelle gebracht, wo Umschleifarbeiten erfolgen. Das Ziel ist doppelter Natur: Einerseits sollen bei sehr hoher Wiederholgenauigkeit das Schweizer Qualitätsniveau und der Produktionsstandort Schweiz gehalten werden, aber gleichzeitig will man der wachsenden Konkurrenz aus China mit schlanker, kostengünstiger Produktion die Stirn bieten. Das gelingt auf Anhieb. Kostspielige Arbeitsplätze werden wegrationalisiert – aber dank gleichzeitigem Wachstum muss niemand entlassen werden. Dementsprechend folgen rasch weitere Automatisierungsschritte. In der Folge werden in Massenproduktion herstellbare Standardteile unter rigorosen Qualitätskontrollen eingekauft, Schlüsselprozesse rund um die Produktion der Schermesser hingegen selbst ausgeführt. Ausgelagert bleiben Prozesse wie das Härten oder auch das Kriechgang-Profil schleifen.

IKONISCHE PRODUKTE



2003 Einführung der dreitourigen Schuranlage EVO. Die weltweit erste Schuranlage mit Sicherheitsabschaltung erhält in Australien einen WorkSafe Award und wird zum absoluten Verkaufshit.



2003 Der bereits 1999 eingeführte Schurhandgriff Icon erhält mit Icon Pink und Royal Icon weitere Varianten, bei denen nicht nur das Design überzeugt.



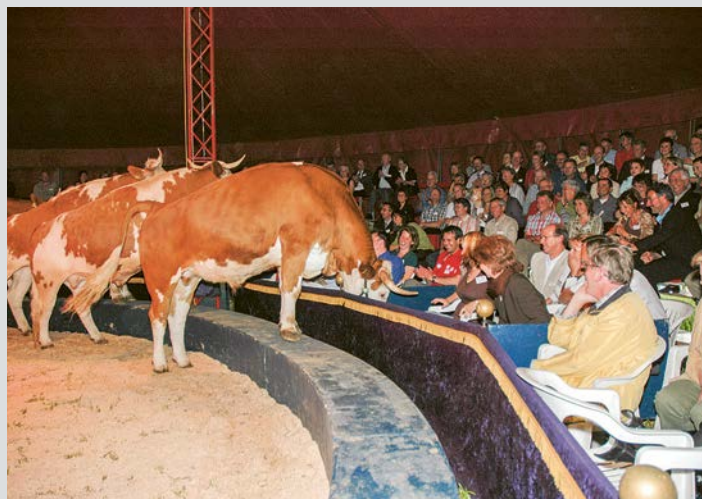
2004 wird die eintourige Schuranlage ONE eingeführt. Im selben Jahr erfolgt die Lancierung der extrem schlanken und leichten Pferdeschermaschine PROGRESS.



2008 Einführung der weltweit ersten Akku-Kleintierschermaschine mit Lithium-Ionen-Technologie. Mit der Saphir stösst Heiniger in die Welt der Kleintierschur vor.

HEINIGER IM JAHR 2006

Die bereits ISO-9001-zertifizierte Firma beschäftigt insgesamt 127 Mitarbeitende, davon 62 in Herzogenbuchsee, 53 in Australien und 12 in Neuseeland. Von der Schweiz und den Ozeanien-Vertretungen aus exportiert man in 44 Länder und ist bereits weltweit die Nummer 1 in der professionellen Schafschur sowie die Nummer 2 in der Rinder- und Pferdeschur. Die professionelle Schafschur macht rund 50% des Umsatzes mit eigenen Produkten aus.



APROPOS SAPHIR

Die Entwicklung dieses Produkts ist unlösbar mit der Person von Ludovit Tokar verknüpft. Damals wie heute als Entwicklungsleiter tätig, darf die «Saphir» ohne Weiteres als «sein Baby» bezeichnet werden. Nicht nur steckt er in dieses Produkt enorm viel Herzblut, es ist auch ein langes, hartziges Projekt mit vielen Stolpersteinen, das oft sogar vor dem Abbruch steht. Noch bei der Einführung ist Ludovits Technikabteilung besorgt, dass das Produkt nicht gut genug ist. Trotz dieser Bedenken erweist sich die Saphir als zu diesem Zeitpunkt klar beste Batterie-Kleintierschermaschine auf dem Markt. In der Folge legt sie den Grundstein für den Eintritt von Heiniger in den Kleintiermarkt, welcher heute bereits 22% zum Gesamtumsatz beiträgt.

DER JUNIOR KOMMT

Nachdem er bereits früher jeweils mit Ferienarbeiten in der Firma ein Sackgeld verdient hatte, beginnt mit seinem Eintritt ins Unternehmen im Jahr 2006 die Ära Daniel Heiniger. Nach seinem Studium zum Betriebs- und Produktionsingenieur an der ETH Zürich (Spezialisierung in IT und BWL) hat er einige Jahre als Unternehmensberater gearbeitet, unter anderem für PostLogistics. Als er nach einer Weltreise knapp bei Kasse ist, übernimmt er einen ursprünglich auf drei Monate befristeten Job bei Heiniger.

Eine seiner Aufgaben ist die Organisation des gross angelegten Festes zum 60-Jahr-Jubiläum. Bald darauf führt er ein neues ERP-System ein, welches eine Anpassung der Arbeitsprozesse quer durch den Betrieb erfordert. An der Schnittstelle von Betrieb und IT fühlt sich Daniel wohl, und so kommt es, dass er 2009 zum stellvertretenden CEO gewählt wird. Da gleichzeitig erbrechtliche Fragen geregelt werden, ist dadurch die Nachfolge und damit die Führung in dritter Generation aufgegleist. Die Leitung des Unternehmens wird Daniel dann 2012 übernehmen.

DAS FEST

Vom 8. bis 10. Juni 2006 steigt anlässlich des 60. Geburtstags der Firma das bis anhin grösste Jubiläumfest. Man engagiert den bekannten Zirkus Harlekin mit gleich zwei grossen Zelten. Am 8. Juni feiert man mit insgesamt über 300 Gästen inklusive Vertretern aus Politik und Wirtschaft. Am 10. Juni ist Tag der offenen Tür für die ganze Bevölkerung und es gibt zahlreiche Attraktionen: Neben einem Streichelzoo werden Kühe gestylt und natürlich Schafe geschoren. Zudem lockt der Zirkus mit verschiedenen Vorstellungen. Über einem der Zelte weht neben der Schweizer und der Berner Flagge auch ein australisches Hoheitszeichen. Am 1. September folgt zusätzlich ein Ausflug für die gesamte Belegschaft auf das Schilthorn. ●

WELTGESCHICHTE 2000–2009

- Das Internet, Facebook, Twitter und Youtube beginnen berufliche und private Bereiche zu durchdringen. Islamische Terroristen attackieren das World Trade Center und die Welt lernt das Wort «Tsunami».
- Während China unaufhaltsam zur Industrienation aufsteigt, platzt andernorts eine Immobilienblase, was eine Bankenkrise auslöst.
- Im Kino wird man wechselweise zu Achilleus, zu einem Avatar und zu einem Gladiator. Die Banditen von Ocean's Eleven gewinnen unsere Sympathie und der Da Vinci Code wird entschlüsselt.
- Aufgeregte junge Männer verbreiten den Hip-Hop, während coole Ladies die Popwelt mit Soul und Jazz impfen. Etwas später übernimmt ein verrücktes Huhn namens Lady Gaga das Zepter.

Die 10er- Jahre

Daniel übernimmt

Mit dem Werk 3 wird ein Neubau eingeweiht und die dritte Generation kommt ans Ruder. Lean Production hält Einzug und der Gewinn eines wichtigen Preises kann gefeiert werden.

ALLES UNTER EINEM DACH

2010/11 wird östlich der bestehenden Liegenschaft ein Neubau, das Werk 3, erstellt. Nun ist die ganze Fabrikation unter einem Dach; das fortan als Lager genutzte Werk 2 befindet sich einige Meter weiter die Strasse runter. Prozesse können modernisiert und rationalisiert werden. Allerdings finden sich plötzlich aufeinander eingespielte Equipen mit über Jahre entwickelten Eigenheiten mit anderen Teams und deren Gewohnheiten in einer Halle. Das macht nicht allen nur Freude, erweist sich aber als ausgezeichnete Schritt.

DIE DRITTE GENERATION ...

2012 wird Daniel Heiniger Geschäftsführer. Sein Vater hatte die Firma seit 1983 geführt und in dieser Zeit rund 90 Stellen geschaffen. 62 Personen arbeiten in Herzogenbuchsee, 35 in Australien, 8 in Neuseeland. Als man in Australien die Wollpressen noch von A bis Z selbst herstellte, waren es sogar 20 Personen mehr gewesen.

Werner beginnt vorbildlich früh mit der Planung seiner Nachfolge. Bereits 2009 werden alle Verträge unterschrieben, welche über die folgenden 15 Jahre umgesetzt werden. Nach

der Übergabe der Geschäftsführung an Daniel bleibt Werner dem Unternehmen als Verwaltungsratspräsident erhalten.

Mit dem Rat seines Vaters stellt der neue CEO mit Philipp Flückiger (CFO) und Daniel Stöckli (CTO) seine Geschäftsleitung auf. Gemeinsam mit Daniel prägen sie und das Kader um Stefan Biberstein, Reto Isenschmid, Modesto Prados, Adrian Schär und Ludovit Tokar die erfolgreichen 10er-Jahre massgeblich.

... BEGINNT ZU WIRBELN

Nachdem das verschworene Team Prozesse optimiert und ein neues ERP-System eingeführt hat, wird die Lean Production forciert: in der bereits stark automatisierten Fabrikation durch vermehrtes Verknüpfen von Prozessschritten. Gleichzeitig wird auch Lean Assembly eingeführt, also der Verzicht auf jegliche Vormontage und die Einführung von Montagelinien, wodurch eine Effizienzsteigerung von 30% erzielt wird.

DER OSTER-DEAL

Nach der Lancierung (2008) und dem guten Start der Kleintierschermaschine Saphir wird Heiniger vom amerikanischen

WELTGESCHICHTE 2010–2020

- Der globale Klimawandel rückt ins Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit und die Nuklearkatastrophe von Fukushima führt vielerorts zu einem Umdenken. Im Arabischen Frühling spielen Smartphones eine grosse Rolle, während der Islamische Staat westliche Errungenschaften zwar auch nutzt, aber eigentlich ablehnt. Terroranschläge in Paris und Oslo lösen Fassungslosigkeit aus.
- Dafür landet Curiosity auf dem Mars, New Horizon passiert Pluto und Voyager 1 erreicht gar den interstellaren Raum. Die Erdlinge ihrerseits entdecken Fifty Shades of Grey und amüsieren sich im La La Land. Bis der Joker auftaucht.
- Die Musikwelt verliert Amy Winehouse, Whitney Houston, David Bowie und Prince. Dass ein Dumpfbacken-Schlager wie «Despacito» von Luis Fonsi als erstes Youtube-Video drei Milliarden Aufrufe erreicht, ist kein Trost.
- Und im Frühling 2020 hebt ein hässliches Nukleinsäurehäufchen namens SARS-CoV-2 die Welt aus den Angeln.



Halb Herzogenbuchsee bestaute 2011 am Tag der offenen Tür das neue Werk 3.

Riesen Jarden Corporation (heute: Newell Brands) kontaktiert. Man will die Saphir unter dem bestens etablierten Brand «Oster» in den USA einführen. Es dauert ein gutes Jahr, bis der Deal unter Dach und Fach ist. Danach verkauft einer der grössten Konkurrenten im Kleintierbereich Heiniger-Geräte im «Oster-Mantel». Es gelingt Oster zwar nicht, wie angekündet bis zu 100 000 Einheiten abzusetzen. Aber erstens wird 2019 trotzdem jede dritte hergestellte Saphir an Oster verkauft, und zweitens wird mehr als die Hälfte davon im Human-Bereich eingesetzt. Und das bedeutet, dass Heiniger als Teil des Oster-Sortiments wertvolle Erfahrungen in diesem Markt sammeln kann.

PRODUKTE

- 2010** Vieh- und Pferdemesser «Next Generation»
- 2012** Kleintierschermaschinen «SaphirStyle» und «SaphirCord», Vihschermaschine «Xperience»
- 2013** Schafschermaschine «Xpert»
- 2014** Akkuschermaschine «Xplorer» komplettiert die X-Series
- 2015** Pferdeschermaschinen «Progress Schwarz» und «Progress Style»
- 2016** Trimmer «Style Mini» und «Midi»

EIN VIEL BEACHTETER PREIS

2017 gewinnt Heiniger den «Prix SVC Espace Mittelland». Dieser Preis wird im Zweijahresrhythmus vom Netzwerk Swiss Venture Club vergeben, welches sich die Förderung des Unternehmertums auf die Fahne geschrieben hat. Jurypräsident Walter Steinlin begründet die Preisvergabe mit der Kombination von Swiss-Made-Qualität und ständiger Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse in aller Welt, welche Heiniger in besonderem Masse auszeichne.

Selbstverständlich wird gebührend gefeiert. Die sehr hohe mediale Abdeckung weit über die Region hinaus sorgt für einen beträchtlichen Imagegewinn. Daniel Heinigers sympathischer Auftritt bei der Preisverleihung im Berner Kursaal tut ein Übriges. Er versteht den Preis als Würdigung des Generationenwerks Heiniger AG und hebt die Trophäe gemeinsam mit Werner und im Namen aller Mitarbeiter in die Höhe. Vielen Menschen in der Region wird erst jetzt bewusst, dass eine Weltklassefirma in Herzogenbuchsee steht. Nicht zu unterschätzen ist auch der Stolz, den diese Auszeichnung bei den Mitarbeitenden auslöst.

ENDE EINER EPOCHE

Ab 2019 führt Heiniger keine Handelsware mehr – ein epochaler Schritt, der auch Wehmut hervorruft. Doch er bedeutet gleichzeitig das endgültige Bekenntnis, dass Heiniger kein Händler ist, sondern ein Hersteller. ●

Schluss- worte

Heiniger, das seid ihr!

Sehr viele Mitarbeitende von Heiniger hätten es verdient, auf diesen Seiten vorzukommen. Wir mussten strenge Auswahlkriterien anwenden und lassen beispielsweise Mitarbeitende zu Wort kommen, die mehr als 30 Jahre an Bord sind. Andere geniessen aus sonstigen Gründen einen VIP-Status, etwa die bisherigen Prokuristen und Verwaltungsräte. Bei allen anderen entschuldigen wir uns. Vielleicht beim nächsten Mal!

IN MEMORIAM: KURT KNUBEL, FINANZSEELE

Fast ganz von Beginn weg, nämlich ab 1955, und bis zu seiner Pensionierung 1997 zeichnete Kurt Knubel verantwortlich für die Finanzen der Firma. Oder der Firmen. Denn während Jahren gab es die Heiniger AG und die Heiniger & Co., sodass Kurt zwei vollständige Buchhaltungen führen musste. Nur seiner riesigen Akribie und Detailversessenheit ist es zu verdanken, dass es nie Grund zu Beanstandungen gab. Während Jahrzehnten war Kurt Prokurist.

In den Anfangszeiten besuchte er die Schweizer Wiederverkäufer der Firma, war aber auch an den verschiedenen Ausstellungen von Olma bis BEA präsent. Später war er zuständig für die Lehrlingsausbildung. Unter seiner Führung erzielten die KV-Lehrlinge des Hauses regelmässig Bestnoten.

Zu seiner Pensionierung wünschte sich Kurt einen eigenen Computer. Dieser begleitete ihn während der folgenden 20 Jahre. Kurt entwickelte sich zu einem eigentlichen Computerfreak und verschickte noch aus dem Pflegeheim regelmässig digitale Kunstwerke. Er verstarb 2019.

MAYA UND DAS FUSSBAD

«Als ich anfing, waren wir nur etwa 15 Leute. Wenn mich Hermann Heiniger zum Diktat rief (Stenografie selbstverständlich), war sein Büro manchmal so voller Zigarrenrauch, dass ich ihn kaum finden konnte. Er hatte ein schrecklich unaufgeräumtes Pult, fand aber immer alles. Regelmässig wurden wir zum Heuen abkommandiert. Seine Schafe weideten auf der Wiese gleich neben dem Firmengebäude. Irgendwann sind sie mal ausgebrochen und vom Zug überfahren worden.

Zum Freitagsstamm traf man sich im Restaurant Bahnhof. Hermann Heiniger war oft schon etwas früher da und wenn wir kamen, hatte er von der Wirtin bereits sein Fussbad bekommen! Er war wirklich ein Unikum.

Seinem Neffen hat er die Geschäftsübernahme nicht gerade einfach gemacht. Umso besser war Werner dann als Geschäftsleiter: viel mehr als ein Chef, extrem kollegial, kümmerte sich um die Sorgen seiner Leute. Und er hat die

Firmenübergabe an Daniel dann seinerseits sehr souverän hinbekommen!»

Maya Frei, Büroangestellte, Telefonverkauf, Lehrlingsbetreuerin, bei Heiniger von 1981 bis 2016

ANGELO UND DIE DAMPFMASCHINE

«Die Entwicklung der Produktion bei Heiniger seit meiner Zeit bis heute lässt sich vergleichen mit dem Weg von der Dampfmaschine zum Düsenjet! 1983 haben wir Kämme im Wesentlichen nach den «Modellen» entwickelt, die unsere R&D-Scherer von Hand zurechtgebogen und zurechtgeschliffen haben. Die Cutter kamen bei Ruf Stück für Stück ins Öfeli und wurden dann von Hand in die Schmiedepresse gelegt. Die Spitzen wurden in Heimarbeit geschliffen. Und dann war man gespannt auf das Feedback von Down Under! John Allan, John und David Fagan sowie Phil Jones waren in dieser Phase extrem wichtig.

Die Vihschermesser hingegen konnten wir selber ausprobieren. Werners Bruder hatte ja einen Bauernhof. Da ist es dann schon mal vorgekommen, dass sich meine Brille in einem Kuhschwanz verhedderte und durch die Luft geschleudert wurde.

Ich hatte sowohl zu Hermann wie auch zu Werner Heiniger ein enges, angenehmes Verhältnis. Werner hat meine Investitionsvorschläge und auch personelle Massnahmen praktisch immer abgesehen. Er hatte grosses Vertrauen. Meinen Abgang haben sie mir praktisch vergoldet und es gab ein grosses Fest mit gutem, altem Jazz. Sogar der Gary Lyons ist damals extra angereist!»

Angelo Luppi, «guru machinist», Leiter Produktion und Teilhaber, bei Heiniger von 1983 bis 1998

IN MEMORIAM: ALFRED LINDER, DER ANDERE NEFFE

Mit seinen vollen 44 Jahren in der Firma dürfte Fredy Linder zu den Rekordhaltern gehören. Er war der Sohn von Hanna Linder-Heiniger, der Schwester von Hermann Heiniger, und somit ein Cousin von Werner.

Er trat mit 21 Jahren als Maschinenzeichner in die Firma ein, war später lange Jahre Montageleiter Schurgeräte und wechselte gegen Ende seiner Laufbahn in die Avor. Er gehörte dem Kader der Firma an, war Prokurist und hat den Aufbau der Tierschursortimente bis zu seiner Pensionierung 2006 massgeblich mitgeprägt. Seine wohlverdiente Pension konnte Fredy leider nicht lange geniessen. Eine Leukämieerkrankung führte bereits 2010 zu seinem vorzeitigen Ableben.

HANS RUDOLF: KÜNDIGUNG ÜBERFLÜSSIG

«Hermann Heiniger sass entspannt in seinem Chefstuhl und verordnete: «Am 1. Dezember fangen Sie bei mir an.» Ich entgegnete, dass ich ja erst kündigen müsste. «Darum kümmerst dich nicht», war die Antwort. Und tatsächlich sagte mir mein damaliger Chef kurz darauf, dass es okay sei. Einige Tage später habe ich tatsächlich angefangen, ohne Kündigung – das war 1984 und typisch Hermann Heiniger!

Seither hat sich vieles verändert. Ich konnte unter Werner Heiniger bis zum Verkaufsleiter und Prokuristen aufsteigen, nach Daniels Reorganisation der GL bin ich nun als Verkaufsberater unterwegs – und mache das jeden Tag sehr gerne. Ich finde, wir haben unheimlich gute Produkte. Insbesondere die Saphir, da hat man ausschliesslich glückliche Kunden! So macht das eben Freude.»

**Hans-Rudolf Stalder, Verkaufsberater,
bei Heiniger seit 1984**

RENATES MÄUERCHEN

«Ich wurde noch von Hermann Heiniger angestellt. Aber natürlich waren in all den Jahren vor allem Werner und jetzt Daniel meine Chefs. Sie sind sehr präsent, auch Daniel, obwohl er wahrscheinlich noch weniger Zeit hat. Die Heinigere sind sehr umgänglich, Menschen wie du und ich, man ist per Du und wechselt ein paar Worte. Ich geniesse nicht nur das selbstständige Arbeiten und die flexiblen Arbeitszeiten, sondern auch die Raclette- und Grillabende, die Apéros und Firmenausflüge – aufs Schilthorn beispielsweise – oder die Freilichtspiele, die wir besucht haben.

Unvergesslich für mich: Hermann Heiniger war mit seinem alten, grünen Mercedes immer sehr rasant unterwegs. Einmal hat er vor der Firma derart zackig rückwärts einparkiert, dass er auf ein sicher 60 cm hohes Mäuerchen auffuhr. Er konnte nicht mal mehr aussteigen, seine Beine baumelten in der Luft!»

**Renate Wälti, Teamleiterin Qualitätskontrolle,
bei Heiniger seit 1984**

RETO UND DIE KURZEN WEGE

«In einem sorgfältig geführten Familienunternehmen und für eine Branche mit Bodenhaftung zu arbeiten, war und ist für mich grossartig. Ich schätze es, dass man sich persönlich kennt, dass die Eigentümer fassbar und die Wege kurz sind. Werner hat die Firma mit grosser Bedachtsamkeit

geführt. Die Übergabe an Daniel ist ihm in meinen Augen hervorragend geglückt. Und Daniel hat sofort mit grossartigem Drive losgelegt. Beide sind hoch angesehene Persönlichkeiten und geschätzte Patrons.

Ich freue mich sehr über Erfolgsstorys wie die Saphir. Als wir diese Kleintierschermaschine vor zwölf Jahren einführten, produzierten und verkauften wir etwa 3 500 Stück. Heute sind es zehn Mal mehr. Da ist man schon stolz darauf, vor allem, weil wir in diesem Segment vorher nicht tätig waren!»

**Reto Isenschmid, Leiter Montage, Versand und Service
Schweiz, bei Heiniger seit 1995**

CORINNE UND DIE STRENGEN GERÜCHE

«Ich habe schon meine KV-Lehre hier gemacht und durfte dann nach kurzem Fremdgehen als Werner Heinigere Sekretärin wieder einsteigen. Ich schätze das Familiäre, das die Firma trotz Erfolg und Wachstum nie verloren hat. Weder Werner noch Daniel sind abgehoben, keiner verhält sich je von oben herab. Und vor allem haben sie hohe Produktkenntnisse, wissen, um was es geht. Persönlich geniesse ich es, dass ich einen abwechslungsreichen Job habe und selbstständig arbeiten kann.

Eines meiner unvergesslichsten Erlebnisse hatte ich noch während meiner Lehre: Nach einem Tag an unserem Stand am Schafmarkt in der Markthalle Burgdorf reiste ich mit dem Zug nach Hause. Mir ist schon aufgefallen, dass nach und nach alle Mitreisenden das Abteil und sogar den Wagen verliessen. Warum das so war, wurde mir aber erst klar, als ich zu Hause ankam und meine Eltern riefen: «Jesses, du stinkst ja wie ein Schafbock!» Ich musste mich im Keller ausziehen und auch dort duschen!»

**Corinne Iseli, Assistentin der Geschäftsleitung,
bei Heiniger seit 1997**

ALFRED HORISBERGER, QUERDENKER

Alfred «Fred» Horisberger war über eine Zeitspanne von mehr als 30 Jahren in verschiedenen Funktionen für Heiniger tätig. In den frühen 80er-Jahren wirkte er als Konstrukteur und Entwickler. Seine Hauptbeschäftigung damals war jedoch die eines Lehrers an der Gewerbeschule Herzogenbuchsee. Eher nebenbei entwickelte er also für Heiniger die ersten Combs und Cutters. Er konstruierte auch die erste Produktionsmaschine zum Fertigschleifen der Schermesser, die «Hori-Maschine». Zudem zeichnete er verantwortlich für die Entwicklung der Vieh- und Schafschermaschinen VS84, in deren Nachfolge die äusserst erfolgreichen und bis heute verkauften Xtra entstanden sind.

Nach der Schliessung der Gewerbeschule arbeitete Fred mit grossem Erfolg als Co-Geschäftsführer bei der Bystronic Laser AG in Niederönz. Von 1997 bis 2012 zeichnete er als Verwaltungsrat der Heiniger AG mitverantwortlich für die Geschichte der Firma. Er war in diesem Amt enorm wertvoll und geschätzt als Querdenker und als eine Person, welche angeeignete Geschäftsrouninen hinterfragte.



Das komplette Team von Heiniger Schweiz im Jahr 2018.

LUANA: NOCHMAL DREI GENERATIONEN

«Meine Beziehung zur Firma Heiniger ist schon fast familiärer Natur: Meine Grossmutter Giacomina Bello, die in den 60er-Jahren mit ihren Eltern aus Apulien hierherkam, hat 16 Jahre lang in der Montage gearbeitet. Und auch mein Vater, Donato Bello, war einige Jahre bei Heiniger angestellt, und zwar im Export, wo er seine Französisch- und Englischkenntnisse verbessern konnte. Lustigerweise fand ich selbst es bisher im Export ebenfalls am interessantesten, denn auch ich habe Sprachen gern. Und ähnlich wie meine Nonna finde ich das jährliche Weihnachtssessen ein echtes Highlight.

Daniel Heiniger ist ein sehr angenehmer, zuvorkommender Chef. Per Zufall haben wir 2017 im selben Wanderort in Österreich Ferien gemacht. Da wusste ich schon, dass er bald mein Chef sein würde. Dementsprechend war ich ganz schön nervös!»

Luana Bello, Lernende KV, bei Heiniger seit 2018

IN MEMORIAM: METIN PAMUK

An dieser Stelle hätte eigentlich ein Statement von Metin stehen sollen. Doch er, der unserer Firma die Treue hielt, seit er ihr als 16-jähriger Junge 1985 beigetreten ist, ist im Frühling 2020, während der ersten Arbeiten zu diesem Buch, mit nur 51 Jahren völlig unerwartet verstorben. Er hat die Firmenkultur wesentlich mitgeprägt und hatte mit seinem unermüdlichen Einsatz und seinem technischen Flair massgeblichen Anteil an der fortschreitenden Automatisierung der Schermesser-Fabrikation. Er wird schmerzlich vermisst.

EHEMALIGE PROKURISTEN

- Ueli Fankhauser (Entwicklung)
- Daniel Inversini (Einkauf)
- Kurt Knubel (Finanzen/HR/Admin)
- Heinz Kurth (Finanzen/HR/Admin und GL-Mitglied)
- Beat Leuenberger (Einkauf)
- Alfred (Fredy) Linder (Montage)
- Angelo Luppi (Schermesser)
- Daniel Rawyler (Entwicklung/IT)
- Alfred Rohner (Export/Marketing)
- Urs Rothlin (Export/Marketing)
- Rolf Schweizer (Export/Marketing)
- Stefan Speiser (Einkauf)
- Hansruedi Stalder (Verkauf CH)
- Marc Steven Siegfried (Finanzen/HR/Admin)
- Hansueli Urben (Gesamtbetriebsleiter und GL-Mitglied)

AKTUELLE PROKURISTEN

- Stefan Biberstein (Schermesser)
- Philipp Flückiger (Finanzen/HR/Admin und GL-Mitglied)
- Reto Isenschmid (Montage)
- Modesto Prados (Einkauf)
- Adrian Schär (Verkauf)
- Daniel Stöckli (COO und GL-Mitglied)
- Ludovit Tokar (Entwicklung)

GESCHÄFTSLEITUNG

- Hermann Heiniger, 1946–1983, Vorsitz
- Werner Heiniger, 1983–2012, Vorsitz
- Heinz Kurth, 1998–2007, Geschäftsführer-Stv., ab 2001 Leiter GB CH
- Hansueli Urben, 1998–2006, Mitglied
- Daniel Heiniger, 2006–2012, Geschäftsführer-Stv., seit 2012 Vorsitz
- Philipp Flückiger, seit 2012 Mitglied
- Daniel Stöckli, seit 2012 Mitglied

VERWALTUNGSRÄTE

- Christoph Brändle, seit 2012
- Daniel Heiniger, seit 2009
- Werner Heiniger, seit 1989
- Fred Horisberger, 1997–2012
- Peter Hügi, 1989–1997
- Hans-Jürg Hurni, 1997–2012
- Kaspar Müller, 1989–1997
- Emil Ott, 1989–1997
- Daniel Schmid, seit 2019
- Heinz Schürch, seit 1997

VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN

- Christoph Brändle (aktuell)
- Werner Heiniger
- Peter Hügi
- Heinz Schürch ●



PHILIPP FLÜCKIGER



DANIEL STÖCKLI

«Charakter hat man»

Was macht die Firma Heiniger aus? Wo sind ihre Stärken, warum ist sie so erfolgreich? Ein Gespräch mit den Geschäftsleitungsmitgliedern Daniel Stöckli, Leiter Technik, und Philipp Flückiger, Leiter Finanzen/Personal.

Sie sind beide seit gut acht Jahren in der Geschäftsleitung der Heiniger AG. Wo sehen Sie die besonderen Stärken der Firma?

Daniel Stöckli: «Ein grosser Trumpf sind sicher die «Verkäufer» in Down Under. Denn sie sind eben genau nicht Verkäufer, sondern TSM, Technical Sales Manager. Als ehemalige Top-scherer sind es hervorragende Berater, die das Metier à fond kennen. Denen macht man nichts vor. Dazu kommt das R&D-Team, ebenfalls Scherer, die uns extrem wichtige Inputs geben für die Weiterentwicklung unserer Messer, Geräte und Maschinen. Heisst, kurz gesagt, Heiniger hat trotz der riesigen Distanz zu Ozeanien eine extrem hohe Kundennähe. Und die zahlt sich aus.»

Philipp Flückiger: «Als Nicht-Techniker würde ich es etwas allgemeiner formulieren und beispielsweise anmerken, dass Heinigers Stärke darin besteht, dass man den richtigen Leuten Vertrauen schenkt und bereit ist, ihnen Schlüsseljobs mitsamt der zugehörigen Verantwortung zu geben. Heiniger ist ein KMU und ein Familienbetrieb geblieben, wir haben im Moment eine spannende Grösse und nach wie vor Wege, die kurz genug sind, um in der äusserlich trüg wirkenden Landwirtschaftsbranche innovativ zu bleiben.»

DS: «Man könnte ergänzen, dass bei der Firmenübergabe die beiden Nachfolgenerationen jeweils das Gute des Vorgängers übernommen und aber eigene Vorstellungen eingebracht haben.»

PF: «Was dabei immer wichtig geblieben ist: zuhören! Dem Markt, wie du vorhin gesagt hast, aber auch intern hier beim Personal. Es ist ein Familienbetrieb und das wird gelebt, die Atmosphäre ist angenehm, es wird auf Wohlbefinden Wert gelegt.»

DS: «Ja, zuhören ist extrem wichtig. Aktuell haben wir gerade ein neues Produkt auf den Markt gebracht und erste Feedbacks kommen rein. Wir nehmen jede Kritik ernst und diskutieren dann hier in Herzogenbuchsee die richtigen Massnahmen. Das ist Heiniger pur.»

Sie haben vorhin das Thema «Innovation» angesprochen.

Würden Sie Heiniger als innovatives Unternehmen bezeichnen?

DS: «Unbedingt! Die Schafwelt an sich ist nicht am Wachsen, im Gegenteil. Also müssen wir ständig Neuheiten bringen,

immer noch schnellere Kämmen beispielsweise. Aber gleichzeitig müssen wir neue Märkte erobern, wie wir es unlängst mit dem Schritt in den Kleintiermarkt gemacht haben. Beim Grooming ist noch beträchtliches Potenzial vorhanden. Und natürlich optimieren wir auch unsere Produktionsprozesse, haben Lean Production eingeführt, feilen an der Effizienz. Wir bleiben ganz sicher nicht stehen!»

PF: «Das Thema Effizienz ist natürlich auch im Sektor Finanzen ein Thema. Selbstverständlich darf man bei den Zahlen selbst nicht innovativ sein, aber es gibt zahlreiche Prozesse, die man effizienter gestalten kann, wir bewegen uns beispielsweise in Richtung papierloses Büro. Im HR-Bereich kann man ebenfalls innovativ sein. Und die Bewerber sind immer ziemlich beeindruckt, wenn wir ihnen die Firma zeigen. Unsere Produktionsmethoden entlocken manch einem ein «Wow!». Und schliesslich ist noch anzufügen, dass Heiniger eben auch immer wieder investiert.»

Sprechen Sie damit das Werk 4 an?

PF: «Das können Sie gerne als Beispiel nehmen, ja. Und ja, wir brauchen den Platz, wir brauchen die Maschinen und wir brauchen die Leute, die sie bedienen können.»

DS: «Richtig. Wir werden Werk 4 von Tag eins an komplett nutzen. Es ist extrem wichtig, dass wir unser Know-how und die Qualität unserer Produkte in eigenen Händen behalten; der Produktionsstandort hier in Herzogenbuchsee ist uns wichtig, auch das «Swiss Made» schreiben wir weiterhin auf unsere Fahne.»

Womit wir beim Thema Zukunft wären. In welche Richtung muss es gehen?

DS: «Ich würde ganz einfach sagen: Schuster, bleib bei deinen Leisten. Wolle, Felle, Haare, das sind unsere Kernkompetenzen und da ist noch viel Potenzial vorhanden. Die Projektpipeline ist berstend voll. Und wir gehen Schritt für Schritt vorwärts.»

PF: «Dabei ist es wichtig, dass wir ein KMU bleiben, dass wir zu dem, was uns ausmacht, Sorge tragen. Und nicht zuletzt: weiterhin die richtigen Leute anstellen; solche, die wollen, denn das ist wichtiger als können. Wissen Sie, Fachwissen kann man sich aneignen. Aber Charakter hat man.» ●

Mehr als ein Gebäude

Mit seinen insgesamt 5 Geschossen und 18 Metern Höhe stellt der Neubau der Heiniger AG ein markantes Industriegebäude dar. Aber in Wirklichkeit ist es viel mehr als das. Werk 4 ist ein Statement, ein Bekenntnis zu Herkunft und Werten, ein Bekenntnis zum Fabrikationsstandort Schweiz.



Das in den letzten Jahren verzeichnete Wachstum der Heiniger AG hat dazu geführt, dass das vor zehn Jahren bezogene Werk 3 den aktuellen Flächenbedarf nicht mehr deckt. Da die Geschäftsleitung zudem durchaus Möglichkeiten zur Erweiterung und Stärkung des Produkteportfolios im Tierschurbereich sieht, lag es nahe, den nötigen Platzbedarf zu schaffen.

IN DIE ZUKUNFT

Wie die Interviews mit Daniel Heiniger, Philipp Flückiger und Daniel Stöckli andeuten, sind entsprechende Projekte aufgegleist oder stehen in den Startlöchern, können aber nur mit Investitionen in den Neubau und in weitere Fabrikationsanlagen umgesetzt werden. Und obwohl Stichworte der Industrie 4.0 natürlich auch bei Heiniger aktuell sind und Automatisierungsprozesse eingeführt werden, braucht es nach wie vor auch Menschen, welche die Maschinen bedienen. Aus diesem Grund ist der Neubau auch für die Arbeitssituation in der Region von einiger Bedeutung.



Mit Fortschritt der Bautätigkeit werden die Dimensionen des neuen Werks 4 sichtbar.



GUTES ECHO

Dass Heiniger nur zehn Jahre nach der letzten grossen Erweiterung erneut in den Produktionsstandort Herzogenbuchsee investiert, ist vor Ort denn auch mit Wohlwollen zur Kenntnis genommen worden. Die regionale Presse, der «Schweizer Bauer», aber auch Onlinemedien widmeten dem Vorhaben positive Berichte. Und auch «Radio32», einem Sender, welcher den regionalen Wirtschaftsraum abdeckt, war die Neuigkeit einen ausführlichen Bericht wert.

MODERN UND ÖKOLOGISCH

Im Neubau werden nicht nur Schermaschinen und Schermesser zur Schur von Schafen, Kühen, Hunden und Pferden hergestellt. Die rund 90 Mitarbeitenden finden modernste Arbeitsbedingungen sowie zeitgemässe Infrastruktur vor. Auch ökologische Aspekte wurden berücksichtigt. So wird

das Gebäude mit einer modernen, nachhaltigen Grundwasserwärmepumpe geheizt und gekühlt. Seit Sommer 2020 wird gebaut, im Jubiläumsjahr 2021 kann der Bau Schritt für Schritt bezogen und in Betrieb genommen werden. ●

→ Das Werk 4

Mit 5100 Quadratmetern bedeutet das W4 beinahe eine Verdoppelung der Produktionsfläche. Mit seinen 18 Metern Höhe umfasst es einen Raum von insgesamt 20 000 Kubikmetern. Es wird mittels Grundwasserwärmepumpe geheizt beziehungsweise gekühlt und beherbergt Produktion, Montage, Lager, Logistik und Versand. Daneben steht den Mitarbeitenden ein moderner Aufenthaltsraum zur Verfügung. Und schliesslich hofft man, diesmal genügend Reserve eingeplant zu haben.

«Wir sind Perfektionisten»

DANIEL HEINIGER IM GESPRÄCH

Daniel, wo steht die Heiniger AG im Sommer 2020, kurz vor deren 75. Geburtstag?

«Ich denke, wir sind gut aufgestellt. Derzeit beschäftigen wir 90 Mitarbeitende hier in Herzogenbuchsee und rund 60 in Down Under. Wir produzieren jährlich mehrere 100 000 Messer und mehrere 10 000 Maschinen, die wir in gut 40 Länder exportieren. Die professionelle Schafschur macht rund 50% unseres Umsatzes aus und ist immer noch am Steigen, während der Bereich Rinder- und Pferdeschur in den letzten 20 Jahren immer etwa bei rund 20% lag. Ein erfreuliches Wachstum sehen wir bei der Kleintierschur, die sich in etwas mehr als 10 Jahren von 0 auf 20% gesteigert hat und nach wie vor stark wächst.»

Das stimmt optimistisch. Mit der Aufgabe des Handelsgeschäfts hat sich Heiniger endgültig als Hersteller positioniert; und mit dem neuen Werk 4 bekennst ihr euch ebenso deutlich zum Produktionsstandort Schweiz. Ist das nicht ein Risiko?

«Nein. Wir sind Perfektionisten, und das können wir so nur in der Schweiz leben. Hier sind das Know-how, die Zuverlässigkeit, die Genauigkeit, hier ist dieser Qualitätswille. Es ist ja fast ein Zwang: Wir können nicht NICHT Qualität machen. Wir treiben die Genauigkeit zum Exzess und bringen damit manchmal unsere Lieferanten zum Verzweifeln – oder gar zum Aufgeben. Klar, das führt zu einem hohen Preis; und dem entsprechenden Image muss man dann gerecht werden. Aber der Profi will das, in der Schafschur ebenso wie im Hundesalon.»

Seid ihr denn auch der hoch automatisierten asiatischen Konkurrenz gegenüber gut genug aufgestellt?

«Das ist man nie, wir müssen noch besser werden. Aber das werden wir. Bei Heiniger arbeiten viele höchst fähige Menschen, die laufend Ideen einbringen. Wir können die Hebel an

verschiedenen Stellen ansetzen und haben eine grosse Produktpipeline. Bezüglich Automation werden wir natürlich noch weitere Schritte tun. Industrie 4.0 ist noch ein Stück weit entfernt. Aber hier gibt es einen weiteren Aspekt: Ein Roboter und seine Steuerung sind in der Schweiz nicht teurer als in China und sie arbeiten hier wie dort zum gleichen Lohn, sozusagen.»



CEO seit 2012: Daniel Heiniger.

Gibt es denn Märkte, die noch bearbeitet werden können?

«Ja, klar. Geografisch beispielsweise Grossbritannien, wo wir seit 2019 eine Filiale aufbauen. Es gibt dort viele Schafe, aber auch Rinder, Pferde und Hunde. Etwa auf Augenhöhe befindet sich Frankreich. Für den Kleintierschurbereich sehe ich grosses Potenzial im asiatischen Raum, namentlich in Japan, aber auch in China. Noch viel interessanter ist aber die Frage nach Marktsegmenten. Und da haben wir im Humanbereich zunächst mit Oster einige Erfahrungen sammeln können. Neu sind wir auch Zulieferer von Exonda Salon Tools. Bei deren Barbiermaschine sind die von uns hergestellten Messer fast bis auf 0 mm stufenlos regulierbar; das muss man uns erst mal nachmachen. Unser Name steht da nicht drauf, aber die «Swiss Made Blade» wird inzwischen weltweit verkauft.»

Und was sind konkret die nächsten Schritte?

«Allzu viel möchte ich natürlich nicht verraten, aber wir werden sicher den Kleintierbereich weiter stärken. Zudem werden in Zukunft auch für die Schafschur batteriebetriebene Maschinen angeboten werden. Sei dies mit der Batterie im Gerät selbst oder allenfalls am Gurt oder im Rucksack. Und im Humanbereich haben wir Marktanalysen am Laufen. Entsprechende Aktivitäten sind unter einem eigenen Brand oder weiterhin als OEM-Zulieferer denkbar.» ●



**Landwirtschaftsmesse in Dubai, 2005:
Andächtig lauschen hohe Regierungs-
vertreter der Vereinigten Arabischen Emirate
den Worten Werner Heinigers.**

DANKE

Werner Heiniger für die vielen Stunden Schreiben, Chopf- und Chopfleerete und Fotosortiererei; Pascal Kopp für die Koordination, Beratung und Detailarbeit; Jürg Freudiger für die coole und lebendige Vertextung einer an sich trockenen Materie; Fabian Gallati und Daniel Lötscher von RAISE YOUR FLAG für die tolle Gestaltung; Philipp Flückiger für die Sicht aus der Ferne; Martina Heiniger fürs Kontrolllesen und Beraten im Hintergrund; Bruno Keiff, Thomas Lienhard, Andreas Muoth, Matthias Flury und Toni Flury für die Kunden- und Lieferanteninterviews; Gary Lyons, Simon Tangney, Maya Frei, Angelo Luppi, Hans-Ruedi Stalder, Renate Wälti, Reto Isenschmid, Corinne Iseli, Luana Bello, Philipp Flückiger und Daniel Stöckli für die Mitarbeiterinterviews.

