

«Schweizer KMU sind pragmatischer und weniger hierarchiegläubig»

Dr. Ruben Vogelsang, Vorstandsvorsitzender der Statron AG, über unterbrechungsfreie Stromversorgung und Energiespeicherung, Lieferengpässe als kontinuierliche Herausforderung und die Abhängigkeiten von China.

› Das Gespräch führte Regula Heinzlmann

Herr Dr. Vogelsang, die Statron AG hat den «Idée-Suisse-Innovationspreis 2022 zur Förderung der wirtschaftlichen Zukunftschancen» erhalten. Was genau hat Ihr Unternehmen zu den wirtschaftlichen Zukunftschancen beigetragen?

Wir haben es geschafft, die Grundidee eines Prototyps unseres Partners Emost in ein verkaufsfertiges Gerät zu verwandeln. Die Entwicklungszeit betrug circa acht Monate, was für so ein technisch herausforderndes Gerät wie den «Butler S» sehr gut ist. Mit der schnellen Entwicklungszeit konnten unser Partner und wir das Produkt sehr schnell am Markt anbieten – time to market –, was die wirtschaftlichen Zukunftschancen extrem erhöht. Heute wird der «Butler S» schon weltweit verkauft. Übrigens: Am Anlass zur Preisverleihung hat es mir gefallen, dass Personen aus verschiedenen Sektoren präsent waren.

Sie haben zusammen mit einem Emost-Team «Emost Butler S» entwickelt. Was ist das Besondere an diesem Produkt? Welche Schwierigkeiten musste man während der Entwicklung überwinden?

Das Besondere am «Butler Emost» ist die Zuverlässigkeit und die Einfachheit in der Handhabung. Beide Faktoren sind wichtig für den Einsatz des «Butler S». Um dies zu erreichen, haben wir einen grossen Entwicklungsaufwand betrieben und viele Tests durchführen müssen. Dies waren die grössten Herausforderungen in der Entwicklungsphase. Der «Butler S» eignet sich vor allem für die Anwendung auf der Baustelle. Dafür hat er besondere mechanische Voraussetzungen und Designkriterien, sodass er für den Transport einsetzbar und robust genug ist.

Welche Angebote für Energieausfallüberbrückung hat Statron für Firmengebäude oder Häuser?

Für Häuser bieten wir stationäre Systeme mit ähnlicher Funktionsweise an. Den Preis muss man individuell berechnen. Er hängt zum Beispiel davon ab, welche Dauer der Autonomiezeit man wünscht, wie viel Energie gefordert wird und ob es parallele Versorgungssysteme gibt. Dafür können wir preisgünstige Lösungen anbieten, denn stationäre Systeme bauen wir sehr oft ein. Das ist für uns Tagesgeschäft.

Sie fördern unterbrechungsfreie Stromversorgung und Energiespeicherung. Was gibt es da für neue Möglichkeiten, zum Beispiel Batterietechniken?

Die Batterietechnik wird sich Schritt für Schritt weiterentwickeln, das ist definitiv so, und zwar im Automobil-, Bau- und im stationären Sektor, in Bezug auf Leistungsdichte, Sicherheit und Speicherfähigkeit. Wir arbeiten an neuen Speicherkonzepten.

Wie steht es mit Recycling von Rohstoffen?

Es wird sich in zwei bis drei Jahren ein Second-Life-Markt entwickeln, der Ausdruck ist jetzt schon gebräuchlich. Zum Beispiel können Batterien, die nicht mehr für Autos verwendbar sind, im Industriesektor eingesetzt werden. Wenn zum Beispiel eine Autobatterie nur noch 70 Prozent Leistung hat, wäre es schade, diese wegzuerwerfen. In einer Industrieanlage mit grossen Containern kann man zum Beispiel zehn dieser Batterien unterbringen, man erzielt damit die notwendige Leistung und die Wiederverwendung ist möglich.

Ist es noch sinnvoll, batteriebetriebene Antriebe zu fördern? Wäre es nicht effizienter, wieder mehr Geräte zu entwickeln, die mit direktem Anschluss an das Stromnetz versorgt werden? Haben Sie und Ihre Partnerfirmen entsprechende Pläne?



Hier gibt es ein klares «Ja» zu den Batterieantrieben. Die Batterietechnik wird, auch gefördert durch den Automobilsektor, immer besser, das heisst mehr Speicherplatz für weniger Kosten. Die Vorteile im Einsatz batteriegetriebener Systeme sind klar, Flexibilität und Unabhängigkeit. Das wird sich durchsetzen.

Welche der Produkte, die Statron verkauft, hatten in den letzten Jahren am meisten Erfolg, und was ist im Moment besonders gefragt?

Wir sehen in unserem klassischen Bereich, den Anlagen zur unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV), einen Trend hin zu modularen Systemen. Dieser Trend wird sich meiner Meinung nach wieder etwas abschwächen, aber weiterhin bestehen bleiben und sich moderat fortsetzen.

«Wir werden ohne den chinesischen Zulieferanteil unsere Energiewende nicht schaffen. Das muss man ganz klar sehen. Es geht hier um Unterteile wie Leiterplatten und Lüfter, Bauelemente und Kondensatoren.»

Statron hat verschiedene Geschäftspartner, zum Beispiel Emost oder Turn Key Services AG. Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

Die Zusammenarbeit funktioniert mit unseren Geschäftspartnern, wie zum Beispiel Emost, sehr gut. Die Grundvoraussetzungen dafür sind Kompetenz und Schnelligkeit in der Entscheidungsfindung. Wenn wir bei Statron Meetings durchführen, sitzen immer die jeweilig kompetentesten Personen am Tisch. Diese Personen können in den allermeisten Fällen auch gleich entscheiden. Etwaige Zusatzrunden über einen weiteren Chef entfallen. Das macht uns so gut und schnell, und das wird auch von unseren Geschäftspartnern geschätzt.

Welche Unternehmen sind hauptsächlich Ihre Kunden und wie organisieren Sie den Vertrieb?

Unser Vertrieb ist dezentral organisiert. Der Kernpunkt unserer Strategie hier ist die Nähe zum Kunden. Wir haben in jedem Land, wo wir tätig sind, entweder eine Niederlassung oder einen zuverlässigen Partner.

Sie haben acht Tochterfirmen weltweit und führen international Projekte durch. Welche sind beziehungsweise waren besonders erfolgreich und wo gab es Schwierigkeiten?

Unsere Tochterfirmen sind gut aufgestellt und die Mitarbeiter dort sehr fleissig. Es ist schwierig, die Performance der

Töchter direkt zu vergleichen, da in jedem Land eine andere Situation bezüglich Mitbewerber und lokaler Herausforderungen herrscht. Stolz sind wir auf unsere Erfolge in den Anwendungen Energieinfrastruktur in Europa sowie im Mittleren Osten beziehungsweise in Asien. Die Produkte von Statron werden in jeglicher Infrastruktur eingesetzt, in der eine kontinuierliche (unterbrechungsfreie) Stromversorgung gefordert ist. Das sind Bohrinseln, Kraftwerke, Energieunternehmen, Tunnel, Infrastruktursysteme, Bahnen oder Industrieunternehmen.

Wo werden die Produkte, die Statron verkauft, hergestellt?

Unsere Produkte werden in der Schweiz, in Ungarn und in Malaysia hergestellt.

Welche Ausbildung haben Ihre Mitarbeitenden?

Wir legen einen hohen Wert auf gut ausgebildete Mitarbeiter. Hier suchen wir nach dem in der jeweiligen Stelle geforderten Ausbildungsgrad. Vom Facharbeiter bis zum Universitätsabschluss ist hier alles dabei. Weiterhin unterstützen wir auch unsere Mitarbeitenden bei Weiterbildungen. Viele Vereinbarungen haben wir derzeit berufsbegleitend.

Ist es schwierig, kompetente Leute für Energietechnik zu finden, und wenn ja, wie sollte man das ändern?

Hier ein klares «Ja». Es ist sehr schwierig, kompetente Leute aus der Energietechnik zu finden. Aus meiner Sicht sollte man hier bei der Bildung, auf allen Stufen, nicht nur an der Universität, sowie am Image ansetzen. Energietechnik ist nicht mehr nur Kohleverstromung oder Atom, Energietechnik ist cool, das sehen Sie ja an so einem Produkt wie dem «Butler S».

Wie haben Statron und ihre Partnerfirmen die Corona-Zeit und die Lockdown-Bestimmungen bewältigt und welche Auswirkungen hatte das auf den Betrieb?

Die Corona-Zeit war sehr herausfordernd für uns. Wir bei uns im Betrieb haben dies durch klare Regelungen, beispielsweise Abstandshaltung, Homeoffice, sowie ein gut durchdachtes Testsystem handeln können. Weiterhin haben wir in die digitale Infrastruktur investiert, und wir hatten ein klares Kommunikationskonzept. Das hat geholfen.

Wird die Möglichkeit zu Homeoffice und flexibler Arbeitszeit in Ihrem Betrieb nun beibehalten?

Das Homeoffice haben wir wieder zurückgefahren. Die Schwelle, miteinander zu kommunizieren, ist tiefer, wenn man physisch zusammensitzt, das Gespräch wird effizienter. Homeoffice ist zwar kein Problem, wir sind nicht auf Vorkrisenniveau zurückgegangen. Wir behalten Homeoffice teilweise bei, individuell und in einem kleineren Rahmen. Aber heute sind wir mehrheitlich präsent.

In den letzten zwei Jahren gab es immer wieder Lieferengpässe. Entstehen dadurch Probleme für Statron und die Partnerfirmen, wenn ja, welche?

Ja, das ist eine kontinuierliche Herausforderung, die durch Corona und den derzeitigen Krieg in der Ukraine nicht einfacher geworden ist. Derzeit haben wir das im Griff. Es fordert unser Supply-Chain-Team aber sehr. An dieser Stelle möchte ich mich bei all unseren internen Mitarbeitern für deren unermüdlichen Einsatz herzlich bedanken. Es ist derzeit nicht leicht.

In welchen Bereichen waren die Lieferengpässe besonders gravierend?

Dabei geht es um verschiedene Materialien, zum Beispiel Chips, und auch um Unterlieferanten. Wir können zwar immer noch unsere Lieferzeiten einhalten, aber der Aufwand ist grösser geworden. Wir müssen häufiger nachfragen, Statusmeetings mit den Lieferanten organisieren usw. Dahinter steckt auch viel Bürokratie. Das gilt für den gesamten Weltmarkt, also Asien, Schweiz, Deutschland usw.

Worauf führen Sie diese Lieferengpässe zurück?

Der Ukrainekrieg ist zum grossen Teil eine Entschuldigung und zu kleinen Teilen eine Ursache. Während der Coronakrise haben fast alle Firmen, um Kosten zu senken, die Produktionskapazitäten reduziert, zum Beispiel hat man Leute entlassen oder Produktionslinien geschlossen. Nachher gab es einen Aufholeneffekt, und viele Zulieferer hatten es schwer, diesen zu kompensieren. Die globale Wertschöpfungskette geriet komplett durcheinander, und das muss sich nun wieder einspielen. Nach meiner Einschätzung dauert das mindestens ein Jahr, eher zwei Jahre.

Das hängt dann wohl auch von anderen Faktoren ab?

Gestern hörte ich im Radio, dass der Containerstau vor Shanghai sich im Retailbereich mit Sicherheit auf das Weihnachtsgeschäft auswirken wird. Daran sieht man die Zusammenhänge und die Langfristigkeit. Dieser totale Lockdown dauert ja jetzt schon Monate, das löst sich nicht so schnell auf.

Wir haben China sehr viel westliche Innovation geliefert. Wie wird sich das in Zukunft auswirken?

Deswegen habe ich nicht so viele Bedenken. Ich kenne China gut, ich war etwa 30 Mal dort und habe auch dort gearbeitet. China ist sowohl Partner wie Mitbewerber. Wir werden ohne den chinesischen Zulieferanteil unsere Energiewende nicht schaffen. Das muss man ganz klar sehen. Es geht hier um Unterteile wie Leiterplatten und Lüfter, Bauelemente und Kondensatoren. Wir werden viele Zulieferanten brauchen für unsere Energiewende, für Solarenergie- oder Windenergie- oder sonstige Systeme. Sonst können wir unsere Energiewende nicht bezahlen.

Wie können wir die ganze Energie- und Teilproduktion hier in Europa aufbauen?

Mehr zu lokalisieren, finde ich eine sehr gute Idee. Man wird aber die Abhängigkeit nie auf null zurückfahren können. Es gibt Sachen wie Uran, Mangan oder seltene Erden, da braucht man eine globale Lieferkette. Diesen Aspekt der Abhängigkeit wird es immer geben, und das muss uns bewusst sein.

Was sind Ihrer Meinung nach die Folgen der europäischen Sanktionen gegen Russland für Statron und für die schweizerische Wirtschaft?

Wir sind in Russland nicht aktiv. Wir beziehen nichts von Russland und liefern auch nicht in die Ukraine, also besteht keine direkte Abhängigkeit. Das macht es zunächst für uns etwas einfacher. Aber indirekt sehen wir die Auswirkungen natürlich schon. Preissteigerungen im Material und in der Energie, Verzögerungen der internationalen Lieferketten, das betrifft dann natürlich auch uns. An dieser Stelle ist es mir wichtig, zu betonen, dass wir aus diesem Dilemma nur durch weitere Investitionen in die elektrische Infrastruktur herauskommen. Die Energie, welche wir selbst erzeugen, müssen wir nicht importieren.

Spürt man in Ihrer Branche die Krisen sofort oder gibt es Verschiebungen?

Das hängt von den Marktsegmenten ab. Zum Beispiel war im Flughafenbereich während des Lockdowns das Geschäft tot. Im stationären Bereich gab es weniger Schwankungen. Auch im Baugewerbe ist das Geschäft zyklisch, je mehr gebaut wird, umso mehr Anlagen werden verkauft.

Muss man in der Schweiz mit Problemen bei der Energieversorgung rechnen, und wenn ja, welche Lösungen schlagen Sie vor?

Zu Problemen in der Energieversorgung bin ich wahrscheinlich nicht der allerbeste Ansprechpartner. Aber aus meiner Sicht sehe ich das derzeit nicht. Der Energiemix der Schweiz ist für die jetzige Situation sehr gut. Wie gesagt, wichtig ist es, in die Energieinfrastruktur weiter zu investieren. Wir brauchen schlichtweg mehr Energieerzeugung. Eine Solardachpflicht auf Industriegebäuden wäre sicher eine gute Idee an dieser Stelle.

Wie wahrscheinlich ist ein flächendeckender Black-out, zum Beispiel durch Hackerangriffe?

Das kann ich schwer beantworten. Das, was ich sehe, und unsere Kunden sind vielfach aus dem Energie-Infrastrukturbereich, ist, dass die Firmen sehr viel tun, um für ein solches Szenario gewappnet zu sein.

Wie lange kann man einen Stromausfall mit Langzeit-Energiespeicherlösungen (Battery Energy Storage Systems) überbrücken?

Das hängt sehr stark vom Verbraucher und von der Auslegung des Systems ab. Unsere komplette Stromversorgung durch ein Battery Energy Storage System zu versorgen, da reicht die Leistungsdichte derzeit nicht aus. Aber kritische Infrastruktur-

systeme, zum Beispiel Gebäude, Tunnelsysteme, Rechenzentren, die Eigenversorgung von Kraftwerken und Strom-Unterwerken oder auch einzelne Industrieanlagen können je nach Auslegung des Systems schon für mehrere Stunden versorgt werden.

Nach Energiegesetz ist in der Schweiz die Energieversorgung Sache der Energiewirtschaft. Subsidiär müssen Bund und Kantone im Rahmen ihrer Zuständigkeiten rechtzeitig die Voraussetzungen schaffen, damit Produktions-, Netz- und Speicherkapazitäten bereitgestellt werden können. Das wirkt diffus und könnte zu Konflikten zwischen Bund und Kantonen führen. Müsste man nicht für einen so systemrelevanten Wirtschaftszweig die Zuständigkeit für Notfälle dem Bund überlassen und klar regeln?

Es wäre sicher vorteilhaft, wenn so eine Regelung zentral vom Bund geführt würde. Aber jegliche Massnahmen haben natürlich auch Auswirkungen vor Ort – was dann wieder Einfluss auf die Kantone hat. Wenn durch eine zentrale Bundesregelung lokaler Widerstand wächst – und dies den Prozess verzögert, etwa durch mehr Einsprachen –, ist ja auch niemandem geholfen. Daher befürworte ich eine stärkere Vernetzung und Koordination, gern unter Führung des Bundes.

Ist es in der Schweiz möglich, eine zu starke Preiserhöhung für Energie zu verhindern?

Eine starke Preiserhöhung für Elektroenergie kann sicher verhindert werden. Wie gesagt, sind wir durch unseren Strommix gut aufgestellt. Die Erzeugung elektrischer Energie durch Wasser wird ja nur in einer sehr geringen Masse durch die globalen Krisen wie Covid oder Ukraine beeinflusst. Anders sieht es bei der importierten Energie, wie etwa Erdöl oder Erdgas, aus, da wird eine starke Preiserhöhung wohl kaum zu verhindern sein.

Zum Schluss eine persönliche Frage: Was hat Sie bewogen, die Position bei Statron anzunehmen, und was hat Sie bei dieser Tätigkeit besonders herausgefordert?

Meine Motivation war ganz klar die Attraktivität des Geschäftsumfeldes – ich finde Energietechnik sexy – und die grosse Entscheidungsfreiheit, die mir Statron bietet. Ich kann mit meinen Teams hier Spuren hinterlassen.

Sie haben ja vorher in verschiedenen Unternehmen gearbeitet. Wie waren dort die Unterschiede und Gemeinsamkeiten?

Es handelte sich dabei um energietechnische Unternehmen im Aargau. Die Ähnlichkeiten, auch bei den Marktmechanismen, waren sehr gross. Ich durfte auch einen Ausflug in die «Dectris» machen, diese Firma bietet innovative Messsysteme für Röntgenanalysen an, sie ähnelte schon eher einer Firma aus dem

Silicon Valley. Da gab es sehr dynamische Prozesse, da konnte man schon einen Unterschied erkennen.

Wie stehen die Schweizer KMU im Vergleich zu Deutschland und anderen europäischen Ländern da?

Die Schweizer sind pragmatischer und weniger hierarchiegläubig als in anderen Ländern. Verglichen mit Deutschland und Frankreich ist die Schweiz viel dynamischer aufgestellt. Als Ursache betrachte ich die tendenziell flachen Hierarchien. Zum Beispiel bin ich als Geschäftsführer auch in den Verkauf involviert, ich sitze mit Kunden direkt am Tisch. Dadurch, dass es weniger Ebenen gibt, spüre ich den Druck, die Fragen und Probleme vom Markt direkt und intensiv. Das betrifft auch alle meine Bereichs- und Abteilungsleiter. Deswegen kann man ziemlich schnell auf Trends und Veränderungen reagieren. Flache Hierarchien sind eine gute Voraussetzung für ein innovatives Unternehmen.

Wie sollte sich die Schweiz zur EU stellen?

Die bilateralen Verträge, die die Schweiz im Moment hat, finde ich ziemlich gut. Man sollte nicht mehr machen, aber den Status auch nicht gefährden. Eine Mitgliedschaft der Schweiz ist nicht nötig, aber zu riskieren, dass die Verträge gekündigt werden, finde ich auch problematisch. <<



Porträt



Dr. Ruben Vogelsang

Vorstandsvorsitzender,
Statron AG

Dr. Ruben Vogelsang ist seit Januar 2020 CEO der Statron AG. Zuvor war er bereits während drei Jahren als Global

Director Sales and Marketing und COO im Unternehmen tätig.

Die Statron AG wurde Ende 1976 in der Schweiz gegründet. Heute ist das Unternehmen mit 9 Tochtergesellschaften und 200 Mitarbeitern ein international führender Hersteller von gesicherten Stromversorgungssystemen. Statron verfügt über Produktionskapazitäten und Testfeldumgebungen auf über 3000 qm in der Schweiz und Ungarn und hat Zugriff auf ein multidisziplinäres Forschungs- und Entwicklungsteam.



Kontakt

ruben.vogelsang@statron.com, www.statron.com

DIE POST 

Keiner kauft, was niemand sieht.

Mit Post Advertising werben Sie erfolgreich und immer sichtbar.
Damit auch Ihre kleinsten Produkte gross rauskommen.

Werbung, die ankommt. **Post Advertising.**

post.ch/advertising

In Zusammenarbeit mit unseren Werbespezialisten:

 Bring!

 Direct Mail
Company

 Livesystems

 PROFITAL