



4107  
5 28

10155, 56

4432  
20 48

4431  
20 48

4432  
20 48

4435  
6 50

4430  
2 40

4435  
2 40

4436  
20 48

4430  
20 48

4435 / 10mm (NOV 2)

4435  
12 50

4435  
20 48

4406  
15 26

4435  
20 50

4435  
25 45

4435  
20 50

## «DIE VIELFALT MIT EIGENEN AUGEN SEHEN»

MASCHINENBAUINGENIEUR FRANK RIEHLE MACHTE SICH VOR DREI JAHREN MIT SEINEM WASSERSTRAHL-JOB-SHOP QUALICUT AG SELBSTÄNDIG. DASS ER UNTERNEHMER WERDEN WOLLTE, HAT ER SCHON IMMER GEWUSST UND SEIN BERUFSLEBEN DARAUFGERICHTET. TROTZ MINUTIÖSER PLANUNG KAM ALLES GANZ ANDERS. EINE ERFOLGSGESCHICHTE.

Text: Sigvard Wohlwend, Bilder: Tina Ruisinger

Er könne die Firma übernehmen, sagte der Inhaber zu Frank Riehle. Riehle studierte damals, Mitte der Neunzigerjahre, Maschinenbau an der Fachhochschule in Winterthur bei Zürich und verdiente in der Firma während der Semesterferien Geld fürs Studium. «Es wurde mein Lebensziel, den Lohnbetrieb meines Chefs zu übernehmen», sagt Riehle rückblickend.

Heute, 34-jährig, beschäftigt Frank Riehles Qualicut AG drei Mitarbeiter, und er ist Herr über einen Byjet 4022 und eine zweite, gut gebrauchte Anlage eines anderen Herstellers. Diese steht allerdings im Gegensatz zum Byjet die meiste Zeit still. Abgekauft hat er die zweite Anlage einem Unternehmer aus dem Nachbardorf. Aus strategischen Überlegungen: «Ich will keinen Mitbewerber in der Nähe.» Auf der Anlage schneidet er noch Kunststoff ohne Abrasivzusätze. Eigentlich will er diese Maschine loswerden, um Platz zu schaffen für den zweiten Byjet, für den er soeben den Vertrag unterschrieben hat. Doch am liebsten möchte er ausziehen aus der Gewerbeliegenschaft in Mönchaltorf, einem Dorf in der Nähe von Zürich: Mit zwei Byjets wird es gar eng werden in seiner Werkstatt. Nur, da ist der Mietvertrag, der ihn noch bis 2007 bindet. Frank Riehle, ob des Dilemmas unbeeindruckt: «Mal sehen, ob wir da vorzeitig rauskommen.» Es ist ja nicht das erste Mal, dass er mit den Unwägbarkeiten des Unternehmertums konfrontiert wird.

Als er vor bald 20 Jahren die Ausbildung zum Werkzeugmacher absolvierte, besuchte er das Unternehmen seines nachmaligen Chefs und sah dessen Wasserstrahlanlage: «Ich war fasziniert vom Wasserstrahl schneiden.» Dort wollte er nach der Lehre arbeiten. Was er auch durfte, «aber nur weil ich bereit war, Schicht zu arbeiten». Mit den Jahren entwickelte sich eine enge Beziehung zwischen Riehle und seinem Chef, ein «Vater-Sohn-

Verhältnis» (Riehle), das im Übernahmeangebot des Vorgesetzten gipfelte.

### DEN BYJET BESSER KENNEN LERNEN

Nach dem Studium bewarb sich Frank Riehle als Servicetechniker bei Bystronic. «Ich wollte die Anlagen noch besser kennen lernen, bevor ich die Firma meines Ex-Chefs übernehmen würde.» Zwei Jahre lang wolle er bei Bystronic arbeiten, um sich danach in die Selbständigkeit zu verabschieden, teilte er schon beim Einstellungsgespräch mit. Ein Jahr lang arbeitete er im Außendienst, danach, bis zum Sommer 2001, war er die kompetente Stimme der Bystronic Wasserstrahl-Hotline. Und Nicole Riehle bereitete sich in der Zeit auf ihr Leben als Unternehmer-Ehefrau vor und absolvierte die Handelsschule, um die Buchhaltung der Firma übernehmen zu können.

Während Riehle von seinem Werdegang erzählt, steht plötzlich ein Plattenleger mit einer Keramik-Bodenplatte in der Hand vor ihm: «Ich brauche ein paar Schlitze, darunter ist der Bodenablauf.» Riehle empfiehlt ihm ein paar runde Löcher, wegen der Stabilität der Bodenplatte. Er könne die wassergestrahlte Platte am nächsten Tag abholen. «Der Klassiker auf dem Bau ist der Glaser, dessen Scheibe zwei Millimeter zu breit ist. Glas ist oftmals die Einstiegsdroge», sagt Riehle.

Die beste Werbung für seine Firma sei die Mund-zu-Mund-Propaganda, «dass wir Schnittprobleme schnell und kompetent lösen können».

Aber selbst Kunden wissen nicht immer, dass seine Firma fast alle Materialien bearbeiten kann. Riehle erzählt, wie ein Auftraggeber, der Holz-Laufräder zuschneiden ließ, zufällig in der Quali-



Die Vielfalt der bearbeiteten Aufträge ist fast grenzenlos. Diese Stahlkugeln wurden von Qualicut für spätere tribologische Versuche aufgeschnitten.

*«Im Nachhinein bin ich froh, dass alles ganz anders gekommen ist.»*



*Flexible und qualitativ hochwertige Fertigung besichern Qualicut volle Auftragsbücher.*

cut-Werkstatt geschnittenen Schaumstoff sah und erstaunt fragte, ob sich dieser mit Wasser bearbeiten lasse. Jetzt produziert Riehle für den Kunden Schaumstoffeinlagen, in denen Diamant-Schneideblätter aufbewahrt werden. «Insofern ist es ein Vorteil, dass jeder, der zu mir ins Büro will, durch die ganze Werkstatt gehen muss. Dann sieht er mit eigenen Augen die Vielfalt der Materialien, die wir bearbeiten.»

#### **ARBEITSVORRAT BETRÄGT EINE WOCHE**

Bei größeren Aufträgen, die national oder international ausgeschrieben werden, «herrscht immer enormer Preisdruck». Seine Kunden haben ihren Sitz fast ausschließlich in der weiteren Region. Das wichtigste Segment sind für ihn Maschinen-, Metall- und Apparatebauer, gefolgt von der Werbung (Messebau und Schriftenmaler) und schließlich viele Handwerksbetriebe. Angefangen beim Plattenleger bis zum Steinmetz, der einen Schnitt für einen Grabstein braucht. Und fast alle Aufträge sind extrem kurzfristig. «Wir haben einen Arbeitsvorrat von rund einer Woche», hält Riehle fest. «Die Tendenz der Kunden, in der letzten Sekunde zu bestellen, nimmt zu.» Bereitetet ihm das keine Bauchschmerzen? «Nein», sagt Riehle – «nicht mehr.»

Zurück zu Riehles Weg in die Selbständigkeit: Er verließ Bystronic im August 2001, um die Firma seines Ex-Chefs binnen eines Jahres zu übernehmen. Der Besitzer wollte jedoch noch drei Jahre mitarbeiten, bevor er die Zügel aus der Hand geben würde. Ende 2001 trennten sich die Wege

der beiden und Riehles Lebensziel verschwand vom Radar. Für kurze Zeit.

Dass er Unternehmer werden würde, stand nicht mehr zur Debatte. Für seinen noch zu gründenden Job-Shop suchte er im Bekanntenkreis nach Investoren. Mit durchschlagendem Erfolg: Sechs Aktionäre hat Qualicut und das Aktienkapital beträgt 221000 Schweizer Franken. Und sein «Luxusproblem» bestand darin, «dass ich jeweils eigenes Kapital in gleicher Höhe wie die Investoren einschießen musste».

#### **SCHNELLSCHÜSSE SIND KEIN PROBLEM**

Nächstes Hindernis: Ohne Bilanz und ohne Referenzen gab ihm keine Bank einen Kredit für den Byjet. Aus der Verlegenheit befreiten ihn Bystronic und eine Leasinggesellschaft: «Sie haben sich sehr für uns eingesetzt.» Ein Arbeitskollege, der ebenfalls von Bystronic kam, wurde für ein halbes Jahr sein erster Angestellter, der in der Gründungsphase mit anpackte: Gewerberaum mieten, Fünftonnenkran montieren, Büro einrichten, Firma gründen und eintragen, Maschine in Betrieb nehmen, Musterteile herstellen, Prospekte drucken. Mitte 2002 war er so weit. «Der Schock kam, als wir merkten, dass wir jetzt Geld verdienen mussten.» An das allererste Werkstück, das auf dem Byjet lag, erinnert sich Riehle nicht mehr: «Aber der erste finanziell interessante Auftrag war, Chromstahlflansche zu schneiden.» Anfangs benötigte Riehle keine Kapazitätsplanung. Heute läuft sein Byjet im Zweischichtbetrieb. «Schnellschüsse bringen uns nicht aus dem



Konzept. Wir können immer zusagen, müssen uns aber hin und wieder nach der Decke strecken.» Das ist der Grund, dass er einen zweiten Byjet geordert hat: um weiterhin flexibel auf Kundenwünsche reagieren zu können. Flexibilität sei eine der wesentlichen Stärken von Qualicut. Den zweiten Byjet konnte er auf dem Gebrauchtmaschinenmarkt erwerben. Allerdings: «Es ist extrem schwierig, einen gebrauchten Byjet zu finden. Die Besitzer sind mit den Maschinen so zufrieden, dass kaum ein Gebrauchtmarkt existiert.» Taucht dann trotzdem mal ein Byjet auf dem Gebrauchtmarkt auf, dann hat er einen stolzen Preis. Im Jahr vier des jungen Unternehmens arbeitet Riehle an guten Abläufen in der Firma. So hat er die ERP-Software jüngst um ein Modul erweitert, damit sie jedem Auftrag einen Arbeitsplan mitgeben können. Das Projekt Arbeitsplan ist aufwändig, frisst viel Zeit und ist noch nicht restlos umgesetzt. Aber alle Neuaufträge werden bereits mit dem Arbeitsplan versehen. Wertvolle «Abfallprodukte» des Arbeitsplans sind Daten für die Nachkalkulation und für den Auslastungsplan der Maschine. «Für mich sind die Arbeitspläne eine große Entlastung, denn ich muss nicht alle Aufträge im Kopf haben und die Mitarbeiter erhalten mehr Verantwortung.»

### DIE FLAUTE GUT GENUTZT

Bereits abgeschlossen ist das Projekt Lagerverwaltung. Das Rohmateriallager haben sie im Frühling, als Flaute herrschte, neu organisiert. Alle Platten und Reststücke und die darauf verfügbaren Flä-

chen sind jetzt im System erfasst. «Das macht uns schnell und die Teile sind rückverfolgbar.» Ursprünglich war auch das ganz anders gedacht: «Wir wollten zum jeweiligen Auftrag die entsprechenden Zuschnitte kaufen. Das war aber zu teuer und viel zu langsam.» Jetzt hat Qualicut Rohmaterial im Gegenwert von 20 000 Schweizer Franken an Lager.

Die Auftragsflaute im Frühling war die Folge seiner zwei je vierwöchigen Absenzen rund um den Jahreswechsel 2004/05, als er – Offizier der Schweizer Milizarmee – turnusgemäß zum Militärdienst einrücken musste und sich nicht um Akquisition, Verkauf und Kundenberatung kümmern konnte. «Die Firma soll weiter wachsen in den kommenden Jahren. Wir brauchen eine gewisse Größe, damit der Betrieb funktioniert, falls ich mal ausfallen sollte.»

Wäre der Einstieg in die Selbständigkeit einfacher gewesen, hätte er die Firma seines Ex-Chefs übernehmen können? «Nein, die Firma war finanziell zu schwer.» Zehn Jahre lang hätte er mit dem damaligen Volumen arbeiten müssen, um den Einstieg zu refinanzieren. «Im Nachhinein bin ich froh, dass alles ganz anders gekommen ist.»

*Sigvard Wohlwend ist freier Fachjournalist. Seine Basis hat er im Fürstentum Liechtenstein.*

## Technische Daten Byjet

Maschine	Byjet 3015	Byjet 4022
Arbeitsbereich für die Flachbearbeitung	x = 3000 mm y = 1500 mm z = 230 mm	x = 3000 mm y = 2250 mm z = 230 mm
Anzahl Schneidköpfe	1 bis 4	1 bis 4
Maximale Positioniergeschwindigkeit achsparallel x, y	60 m/min	60 m/min
Maximale Positioniergeschwindigkeit simultan	84 m/min	84 m/min
Maximale Schnittgeschwindigkeit	50 m/min	50 m/min
Minimale Verfahrgeschwindigkeit	0,001 m/min	0,001 m/min
Maschinentoleranz nach VDI/DGQ 3441	± 0,1 mm/Achse	± 0,1 mm/Achse
Wiederholgenauigkeit	± 0,05 mm/Achse	± 0,05 mm/Achse
Maximales Werkstückgewicht Flachteil	3500 kg	6300 kg
Maximaler Arbeitsbereich für die Rundteilebearbeitung* <small>*Längere Rohre auf Anfrage</small>	Ø = 440 mm L = 2700 mm	Ø = 440 mm L = 3700 mm
Maximales Werkstückgewicht Rundteil	500 kg	500 kg
<b>Optionaler Wechseltisch</b>		
Maximale Werkstückhöhe	100 mm	100 mm
Maximale Taktzeit	3 min	4 min
Positioniergenauigkeit	± 0,3 mm	± 0,3 mm
Maximales Werkstückgewicht Flachteil (Hebegewicht Hubeinheit)	1750 kg / Schneidstisch	3150 kg / Schneidstisch