

Der Murtenbieter

Freitag,
8. April 2022

AZ 3280 Murten
168. Jahrgang Nr. 28
Einzelnummer Fr. 2.50 (inkl. 2.5% MWSt.)
Erscheint Dienstag und Freitag

SP See

Die Bezirkspartei hat neu
eine Doppelspitze | Seite 5



Ausstellung

In der Cabane sind Naturfotos
aus aller Welt zu sehen | Seite 6

In Deutschland mehr Power gefunden

MUNTELIER

Auf Ende letzten Jahres ist das Unternehmen Ruetschi Technology in den Besitz der deutschen Klingel Gruppe übergegangen. Das Ende einer Familiengeschichte bedeutet für den CEO Christoph Ruetschi gleichzeitig auch den Weg in eine nachhaltige Zukunft. Denn der Markt der Medizintechnik ist hart umkämpft.

Als die Geschäftsleitung von Ruetschi Technology ihre ahnungslosen Mitarbeiter letzten November orientierte, dass die deutsche Klingel Medical Group das Schweizer Med-Tech-Unternehmen mit Sitz in Muntelier übernimmt, sei bei der Informationssitzung zur Überraschung von CEO Christoph Ruetschi vor allem eine Frage im Mittelpunkt gestanden: «Behalten wir den Firmennamen?» «Ja, der Name bleibt, und auch die Firma bleibt», konnte der Chef die Belegschaft beruhigen. Unterdessen sind gut vier Monate vergangen, und Ruetschi zieht ein erstes Fazit: «Ich sehe den Entscheid sowohl für die Firma als auch für mich persönlich nach wie vor sehr positiv.»

Zwei haben sich gefunden

Die in Pforzheim beheimatete Klingel Gruppe gilt in Europa als führender Auftragsfertiger im Bereich der Medizintechnik und als Partner von globalen Kunden mit höchstens Qualitätsanforderungen. Ruetschi Technology seinerseits entwickelt und produziert High-Tech-Implantate insbesondere im Bereich der Wirbelsäulenchirurgie und der Dentalimplantate.

Ruetschi sei somit eine perfekte Ergänzung für Klingel und bringe nicht nur zusätzliche Produktionsfertigkeiten, sondern auch führende Med-Tech-Kunden, hiess es in der Medienmitteilung im November. Wie Christoph Ruetschi gegenüber dem «Murtenbieter» präzisiert, beschäftigt seine Firma an den drei Standorten in Muntelier, Yverdon und im deutschen Renquishausen über 200 Mitarbeitende, davon knapp 100 am Standort in Muntelier. Mit der Übernahme von Ruetschi wächst Klingel nun von 700 auf 900 Mitarbeitende.

Investoren statt Familienunternehmen

Die Struktur der Ruetschi Technology Holding bleibt auch nach der Übernahme erhalten. Dazu gehören Ruetschi Technology, Ruetschi Industrial und eine GmbH. Auch die bisherigen drei Standorte werden weiter betrieben. Christoph Ruetschi und sein Schwager Christian Moser teilen weiterhin gemeinsam den CEO-Posten. Was aber ändert, sind die Besitzverhältnisse: Bisher gehörten zwei Drittel der Aktien der Familie Ruetschi. Es war ein klassisches Familienunternehmen, das Christoph Ruetschis Vater Charles 1959 in La Chaux-de-Fonds gegründet hatte (siehe Kasten).

Klingel hat andere Besitzverhältnisse als das bisherige Familienunternehmen: «Im Hintergrund stehen Finanzinvestoren, keine Unternehmerfamilie», sagt Ruetschi. Dennoch hat er ein gutes Gefühl bezüglich Nachhaltigkeit: «Klingel hat uns gekauft, weil wir gegenseitig voneinander profitieren können. Wir haben etwas zu



Christoph Ruetschi, CEO von Ruetschi Technology, Muntelier, zieht eine positive erste Bilanz des Besitzerwechsels.

«Die schwäbische Kultur unterscheidet sich nicht gross von der unseren.»

Christoph Ruetschi
CEO Ruetschi Technology

bieten, was sie nicht hatten. Ruetschi ist nämlich in spezifischen Gebieten sehr gut.» Er erwähnt unter anderem den Forschungs- und Entwicklungsbereich und innovative Technologien wie den 3-D-Druck.

Ähnliche Unternehmenskultur

«Für mich ist klar, dass Klingel grundsätzlich ähnliche Wertvorstellungen hat», sagt Christoph Ruetschi weiter. «Die schwäbische Kultur unterscheidet sich nicht gross von der unseren. Sprachlich und geografisch sind wir sehr nahe: Pforzheim ist nicht einmal vier Autostunden von hier entfernt.»

Ruetschi selber ist neu Teil der Konzernleitung und sieht für die Gruppe ein «riesiges Potenzial». «Ich werde wohl immer mehr Aufgaben in der Gruppe übernehmen und mit der Zeit weniger im Tagesgeschäft tätig sein.»

Christoph Ruetschi präzisiert, dass sein Unternehmen nicht einfach durch einen Grossen geschluckt wurde, sondern, dass es ein Schritt war, der von seinem Familienunternehmen bewusst angestrebt wurde: «Wir haben Investoren gesucht und dafür einen systematischen Prozess durchlaufen.»

Persönliche und strategische Gründe

Persönliche und unternehmerische Überlegungen hätten zu diesem Schritt geführt, sagt Ruetschi. «Ich habe nach dem Tod meines Vaters die Firma mit 29 Jah-

ren sehr jung übernommen. Jetzt bin ich 50-jährig und möchte nicht wie mein Vater in der Firma arbeiten, bis ich es gesundheitlich nicht mehr schaffe. Und ich will mit der Firma der nächsten Generation auch keine Last auferlegen», sagt er. «Wir haben das in der Familie mit unseren Kindern thematisiert, und alle waren einverstanden.» Sein ältester Sohn sei zudem am Zukunftstag in die Firma zum Schnuppern gekommen und habe danach zu den Verkaufsabsichten gemeint, dies sei ok so.

Aus unternehmerischer Sicht war Ruetschis Überlegung folgende: «Wir sind in den letzten Jahren stark gewachsen. Aber die Ansprüche in der Medizintechnik steigen und mit ihnen auch die kritische Grösse. Ich habe das Gefühl, dass wir mit 200 Mitarbeitern nicht mehr genügend Power haben, um unsere ambitionierten Ziele erreichen zu können.»

Mit der kritischen Grösse meint Ruetschi vor allem den Umsatz. «Entwicklung kostet viel, sowohl auf regulatorischer als auch auf qualitativer Ebene.» Die Kunden von Ruetschi seien nicht Arztbetriebe oder Spitäler, sondern grosse Lieferanten im Med-Tech-Bereich. Durch das Zusammengehen mit Klingel könne man diesen Kunden alles aus einer Hand anbieten.

Verzögerung durch Corona

Der Entscheid, einen Investor zu suchen, sei Mitte 2019 gereift, erklärt Ruetschi. Das Unternehmen konnte diesen Prozess aus einer Position der Stärke angehen, denn es war vorher ständig gewachsen. Dann aber kam die Pandemie: «Corona-bedingt erlitten wir 2020 eine Riesendelle», so der CEO. Sein Unternehmen habe es direkt zu spüren bekommen, als wegen der Corona-Fälle Wahleingriffe in den Spitätern plötzlich ausgesetzt wurden. Allein im April 2020 sei der Umsatz gegenüber dem Vormonat um 80 Prozent zusammengefallen, übers ganze Jahr 2020 betrachtet immer noch 20 bis 25 Prozent.

«Wir dachten, dass wir die Suche nach einem Käufer vorerst «on hold» stellen müssten.» Dann kam die Erholung 2021 aber für ihn selber so überraschend schnell, dass die Suche weiterging. Und im November 2021 wurde die Übernahmevereinbarung dann auch abgeschlossen.

Christoph Ruetschi sagt, dass er irgendwann schon einmal kürzertreten möchte. Derzeit scheint dies aber noch nicht der Fall zu sein: «Jetzt ist es gerade sehr spannend, und wenn es spannend ist, macht es auch viel Spass.» Übrigens: Ihm selber habe der Firmennamen Ruetschi gar nie so richtig gefallen. uh

Wurzeln in der Uhrenindustrie

Das heutige Unternehmen Ruetschi Technology entstand 1959 in La Chaux-de-Fonds, dem Herzen der Schweizer Uhrenindustrie. Charles Ruetschi begann mit der Entwicklung und Produktion von Zifferblatt-Schweissmaschinen. Zwölf Jahre später weihte Ruetschi ein neues Firmengebäude in Yverdon ein. Die Produktion weitete sich auf Komponenten für die Uhrenindustrie, Autos und Elektronik aus. Ende der 70er-Jahre begann die Produktion erster Teile für den Medizinproduktmarkt. Zu diesem Zweck entschied sich Charles Ruetschi für den Bau einer weiteren Fabrik in Muntelier. Der Gesundheitszustand des Firmengründers verschlechterte sich aber, sodass in den 90er-Jahren seine Frau Heidi das Unternehmen führte. 2002 übernahm deren Sohn Christoph die Unternehmensleitung. Er beschloss, den Bereich Maschinenbau und Automation abzustoßen. Stattdessen stärkte er die Innovation sowie die Forschung und Entwicklung mit Fokus auf Medizinprodukte und mit einer Konzentration auf sogenannte Procedure Kits.

Anzeige

remund
carrosserie

**DIE Carrosserie
in IHRER Region**

www.remundag.ch
Murten / Büchsen - 031 754 54 54

Hüter der Wildschweine und Entenfamilien

CRESSIER | Wildhüter und Fischereiaufseher ist ein vielseitiger Beruf. Das berichtete Elmar Bürgy an der Jahresversammlung der Waldbesitzer des Seebezirks. Bürgy sagte, inwiefern Wildunfälle und Wildschäden zu seinem Tagesgeschäft gehören. Er schilderte aber auch, wie Wildschweine gelernt haben, achtsam eine Strasse zu überqueren. Und er erzählte, wie er jährlich eine Entenfamilie aus dem Murtner Stedtl sicher ans Seeufer lotst. Weiteres Thema der Versammlung war die geplante Waldzusammenlegung in Cordast. Dort gibt es offenbar noch Optimierungsmöglichkeiten. Allerdings wurde klar betont, dass diese Zusammenlegung freiwillig ist. Zu diskutieren gaben auch die Holzpreise. Diese sind gestiegen, weil die Fernwärmanlagen einen höheren Bedarf anmelden. Erfreulich fielen die Rechnung und das Budget der Vereinigung aus. Aus diesem Grund entfallen ausnahmsweise die Mitgliederbeiträge. mrm/phi
Lesen Sie weiter auf Seite 7

SPARGELZEIT

Erste Frühspargeln sind im Seeland bereits erhältlich.

Seite 3

UFERPUTZETE

Der TV Muntelier packte am Samstag freiwillig zu.

Seite 9

RUBRIKEN

Wetter.....	Seite 2
Handelsregister.....	Seite 2
Gottesdienste.....	Seite 2
Todesanzeigen.....	Seite 4
Wochenende.....	Seite 11

Der Murtenbieter
Redaktion: Tel. 026 672 34 71
redaktion@murtenbieter.ch
Inserate: Tel. 026 347 30 01
inserate@murtenbieter.ch
Abonnemente: Tel. 026 347 30 00
abo@murtenbieter.ch

