

ORGANISATOR

DAS MAGAZIN FÜR KMU



Menschen in KMU

**Andreas «Gary» Gähwiler von Rotronic:
Produktion von CO₂-Messgeräten auf Hochtouren**



“

**Es ist denkbar, dass
es dereinst auch bei uns
in Schulhäusern zum
Standard gehört, Klassen-
zimmer mit Raumluft-
sensoren auszustatten.**

”

«Kein Trend, der schnell vorbeigeht»

Während der Pandemie erhielt ein Thema besonders Auftrieb: das regelmässige Lüften von Innenräumen. Denn eine gute Raumluftqualität soll helfen, die Verbreitung von Viren zu verhindern. Aber was ist eine gute Raumluftqualität? Ein Schweizer Unternehmen mischt vorne mit, wenn es um die Messung eines dafür wichtigen Parameters geht: CO₂.

VON THOMAS BERNER

Geschlossene Räume regelmässig zu lüften hat in der Corona-Pandemie eine ganz neue Bedeutung erhalten. Damit der richtige Zeitpunkt für Frischluft erkannt wird, setzen in der Schweiz immer mehr Schulen und Unternehmen CO₂-Messgeräte ein. Diese messen die CO₂-Konzentration in einem Raum und zeigen damit auch eine zu hohe Aerosoldichte an. Rotronic ist ein führender Schweizer Anbieter von CO₂-Displays und erlebt zurzeit einen grossen Boom bei der Nachfrage. Wir sprachen darüber mit CEO Andreas «Gary» Gähwiler.

ORGANISATOR Die Nachfrage nach CO₂-Messgeräten hat massiv zugenommen. Waren Sie auf diesen Ansturm vorbereitet?

ANDREAS GÄHWILER Jein. Wir haben schon vor Covid begonnen, in diesem Bereich Produkte anzubieten. Das war etwa vor fünf oder sechs Jahren. Wir verfügten also schon über ein Sortiment und die Expertise, die Produktentwicklung war schon da, und auch die Lieferketten bestanden bereits. Als wir mit diesen Produkten eingestiegen sind, waren wir eher ein wenig enttäuscht vom Absatz – weil wir dachten, dass der Markt der Raumluftqualitätsüberwachung ein grosses Potenzial habe.

Aber?

In Schweden oder Taiwan ist die Überwachung der Raumluftqualität gesetzlich vorgeschrieben. Wir

erhofften uns auch hierzulande ein steigendes Interesse, weil die Luftqualität bekanntlich auf das Wohlbefinden von Menschen einen Einfluss hat. Wir mussten aber feststellen: Es war eine zähe Angelegenheit. Kommt hinzu, dass viele Gebäude in der Schweiz über gar keine Klimaanlage oder Lüftungssysteme verfügen, mit denen sich auf die angezeigten Parameter reagieren lässt. Zum Beispiel in Fitnesscentern: Dort entsteht durch die Ausatmung viel CO₂. Ohne Lüftung lässt sich darauf nicht reagieren – ausser, Sie öffnen die Fenster. Aber dies ist in Fitnesscentern keine Option. Auf der anderen Seite gibt es progressive Unternehmen wie z.B. Google, die vieles tun für ihre Mitarbeitenden. Bei Neubauten etwa ist das Schaffen von guter Raumluft ein wichtiges Kriterium. In unserem Marketing versuchten wir immer, auf die Wichtigkeit von guter Raumluftqualität hinzuweisen.

Mit Erfolg?

Einzelne Privatschulen kamen auf uns zu. Sie haben erkannt, dass – etwa in Abendkursen – die Teilnehmenden früher müde wurden, weil die Raumluft schlecht war. Aber insgesamt taten wir uns mit unseren Produkten zunächst einmal recht schwer. In der Schweiz ist es halt so: Wenn nichts vorgeschrieben wird, unternimmt man lange nichts, auch wenn es sich um sinnvolle Massnahmen handelt.

Und dann kam eben Corona. Gab es ein auslösendes Ereignis, das die Nachfrage quasi über Nacht explodieren liess?

Es gab eine amerikanische Studie, welche eine direkte Verknüpfung zum Einfluss der Raumluftqualität herstellte und vorschlug, diese mittels CO₂-Messung zu überwachen. Die Sendung «Puls» des Schweizer Fernsehens nahm diese Thematik auf und zeigte eines unserer Panels. Auch in der «Tagesschau» wurde unser Produkt an einem Abend prominent eingeblendet. Damit wurde auch Rotronic als Firma bekannt. Die Leute erkundigten sich, wo man das CO₂-Messpanel kaufen kann. Das war für uns eine ungewohnte Situation, weil wir in erster Linie Anfragen direkt aus dem industriellen Bereich erhalten.

Also ein Wandel vom B2B- zum B2C-Bereich?
Absolut. Viele fanden die Produkte über die einschlägigen Internetfachhändler. In jedem Fall: Es «chöpfte» dann bei uns, was die Verkäufe anbelangte, und es kam kurzfristig zu Lieferengpässen.

Wie haben Sie darauf reagiert? Die Produktion hochgefahren?

Nein, aber wir haben die Lagerbestände erhöht. Der Zusammenbau der Geräte erfolgt in Asien. Es dauerte dann gleichwohl zwei bis drei Monate, bis die gewünschten Lagerbestände erreicht waren. Die Skalierung nach oben war eigentlich kein Problem. Sie konnte aber nicht einfach von heute auf morgen erfolgen. Gewöhnlich führen wir unsere Lager aufgrund von Forecasts. Den starken Ansturm konnte aber niemand voraussehen. Es war die Publicity in den erwähnten Sendungen, zusätzlich zu unserem bestehenden Marketing, was dazu geführt hat, dass wir ein wenig überrannt worden sind.

«Covid-19 wird der gesamten Messtechnik neuen Schub verleihen.»

Machte der Ansturm Veränderungen in der Betriebsführung nötig?

Nein. Die CO₂-Messgeräte bilden ja nicht unser Hauptgeschäft. Dieses besteht in der Feuchte- und Temperaturmessung. Darin sind wir seit über 55 Jahren präsent. Es trifft auch nicht zu, dass der Ansturm auf die CO₂-Panels unseren Umsatz massiv erhöht hätte. Allerdings müssen wir auch sagen, dass wir wegen der Pandemie von Glück reden können, weil die Feuchtemessung ebenfalls zu einem wichtigen Parameter in der Raumluftqualität gehört. Covid-19 wird der gesamten Messtechnik neuen Schub verleihen, weil die Menschen präzise Qualitätsangaben wünschen, die weltweit vergleichbar sind und nach gleichen Standards erfolgen. Das hat bereits einen stärkeren Handel mit Messgeräten ausgelöst. Kämen nun neue Vorschriften hinzu, würde das einen zusätzlichen Schub auslösen. Die

Schweiz ist diesbezüglich nicht unbedingt progressiv und schnell. Es ist aber denkbar, dass es dereinst auch bei uns in Schulhäusern zum Standard gehört, Klassenzimmer mit Raumluftsensoren auszustatten. Dann wären unsere Geräte nicht mehr nice to have, sondern ein Must. Ich denke, das Thema Raumluftqualität wird bleiben, das ist kein Trend, der so schnell vorbeigeht. Wie stark der Markt für unsere Geräte wachsen wird, ist aber schwer einzuschätzen, solange nicht irgendetwas vorgeschrieben wird.

Wir befinden uns in einem Raum, der mit einem solchen Messpanel ausgestattet ist. Bei unserer Ankunft zeigte es 440 ppm an, jetzt stehen wir bei 632 ppm. Ab wann wird es nun kritisch? Denn die Zahlen müssen ja auch richtig interpretiert werden.

Da gibt es natürlich Standards. Bei 430 ppm sprechen wir in der Schweiz von sauberer Luft – drinnen wie draussen. Das Gerät hier würde über Nacht dann auch wieder auf 440 ppm sinken, es kalibriert sich von selbst, d.h., es orientiert sich an diesem Massstab. Ein CO₂-Gehalt um 1000 ppm ist normalerweise noch okay. In Zeiten der Pandemie gilt der CO₂-Wert allerdings auch als Indikator für Aerosole, die nicht direkt gemessen werden können. Und da gilt ein Wert von 1000 ppm bereits als kritisch und es empfindet sich die Zufuhr von Frischluft. Rein auf den CO₂-Gehalt fokussiert, wird es erst ab 2000/2500 ppm kritisch.

Alles ist heute in irgendeiner Form messbar, die Geräte werden immer genauer. Besteht da ein Gap zwischen technischer Nachweisbarkeit und faktischem Gefährdungspotenzial? Wie gehen Sie als Hersteller damit um?

In Sachen Genauigkeit muss ein Messgerät hohe Anforderungen erfüllen können. Bei Raumluftqualität in Verbindung mit Messtechnik ist die Genauigkeit jedoch nicht der entscheidende Parameter. Wie Sie richtig sagen: Die Geräte können sehr genau messen, für uns Menschen ist 1 ppm hingegen nicht spürbar. Entsprechend reden wir ja von Schritten ab 430 ppm, 1000 ppm und 2500 ppm. Dies sind keine Herausforderungen für ein Messgerät. Entscheidend ist aber, dass die Geräte langzeitstabil sind. Man muss sich also darauf verlassen können, dass die Angaben auch noch nach Jahren stimmen.

Themenwechsel: Rotronic ist ein Schweizer Unternehmen, gehört inzwischen aber zu einer internationalen Firmengruppe. Inwiefern ist dies ein Vorteil – etwa im Einkauf?

Wir sourcen das Meiste selbst direkt aus der Schweiz, eine zentrale Beschaffung gibt es eigentlich nicht.

Über Rotronic

Andreas «Gary» Gähwiler ist seit 2017 CEO von Rotronic. Er arbeitet aber schon seit über 20 Jahren für das Unternehmen; er begann seine Karriere als Exportmanager, wurde danach Verkaufsleiter und übernahm 2013 die Geschäftsführung des Bereichs Messtechnik. Das Unternehmen Rotronic hat in den 55 Jahren seines Bestehens eine grosse Erfahrung in der Entwicklung und der Herstellung von Messgeräten für relative Feuchte, Temperatur, Kohlendioxid, Differenzdruck und Wasseraktivität aufgebaut. Geräte von Rotronic werden in allen Anwendungen eingesetzt, in denen es auf höchste Messgenauigkeit, Stabilität und Zuverlässigkeit ankommt. Zu den Spitzenprodukten gehört etwa das Rotronic Monitoring System RMS, ein modulares Echtzeit-Umweltüberwachungssystem, das es beispielsweise regulierten Pharmakunden ermöglicht, spezifische FDA/EU-Vorschriften zu erfüllen, und auch Kunden innerhalb industrieller Anwendungen unterstützt, sich auf die Produktqualität zu konzentrieren. Seit 2017 gehört Rotronic zur britischen Process Sensing Technologies (PST) Gruppe. PST vereint etablierte Marken, die sich durch die Präzision und Zuverlässigkeit ihrer Produkte auszeichnen, starke Innovationskraft und einen Fokus auf Kundenservice haben.

> www.rotronic.ch



Andreas «Gary» Gähwiler mit dem derzeit stark nachgefragten CO₂-Display.

So gesehen sind unsere Möglichkeiten limitiert. Und nicht alle Firmen unserer Gruppe stellen das Gleiche her, deshalb gibt es auch verschiedene Supplier. Aber die Firmengruppe wächst weiter. Wir wurden 2017 von einem Finanzinvestor gekauft, der diese Gruppe aufgebaut hat. Im November 2020 wurde dieser mit uns an einen weiteren Investor verkauft, der die Entwicklung weiter vorantreibt.

Was bedeutet es für Sie, gewissermassen Spielball von Investoren zu sein? Entsteht da zuweilen auch Unsicherheit?

Jein. 2017 herrschte eher Unsicherheit, weil niemand genau wusste, was es bedeutet, im Besitz eines Finanzinvestors zu sein, auch ich nicht – und ich arbeite nun schon seit 20 Jahren für Rotronic. Eine Firma wird ja wegen ihrer Stärken gekauft. Bei den Produkten, die wir herstellen, gehören wir weltweit zu den besten. Dies kommt von den Erfahrungen und dem Know-how der Leute, der Produktionsabläufe, der Fähigkeit, auf Entwicklungen zu reagieren. Ein Unternehmen, für das man viel Geld bezahlt hat, einfach zu schliessen oder zu verschieben, ist da sicher keine Option ... Aber wer weiss, was in zehn Jahren der Fall ist. Wer auch immer der Besitzer ist: Die meisten Mitarbeitenden betrifft dies ja nicht direkt, solange das Business weiterbesteht.

Was hat sich trotzdem geändert?

Früher waren wir ein familiengeführtes Unternehmen. Da wurde langfristig geplant. Heute ist vieles stärker auf finanzielle Kennzahlen ausgerichtet. Einen Finanzinvestor zu haben ist nicht unbedingt ein Nachteil. Denn als solcher hält er sich im operativen Geschäft im Hintergrund und übt auch keinen Einfluss auf Personalentscheide aus. Denn gerade in der Schweiz, wo viele starke Unternehmen in Nischen tätig sind, ist das Personal ein entscheidender Faktor. Es geht um Know-how und nicht um Produktionsstrassen.

Werfen wir zum Schluss noch einen Blick in die Zukunft. Was sind die nächsten Ziele, und wo liegen die Herausforderungen?

Der Fokus unseres Unternehmens bleibt auf der Nische der Messtechnik für Highend-Prozessüberwachung. Dort wird das Wachstum anhalten und wir spielen da vorne mit. Ein grosses Thema, mit dem sich wohl alle Unternehmen nun nach Covid-19 beschäftigen müssen, ist die Flexibilisierung der Arbeit. Da kommt es zu einem echten Mentalitätswechsel. Die aktuellen Entwicklungen können nicht mehr rückgängig gemacht werden. Es wird ein «Teils-Teils» geben zwischen Homeoffice und Präsenz in der Firma – auch bei uns.